

**Castellón**

**17 de marzo de 2.015**

## **Temas a desarrollar.**

---

1. La franquicia en España.
2. ¿Cómo y por que franquiciar un negocio?
3. ¿Cómo elegir una franquicia?

## Definición de Franquicia: ¿Qué es una Franquicia?

---

### ○ Definición:

“ La franquicia se define como un sistema de colaboración entre dos partes jurídicamente independientes. Vinculadas entre sí a través de un contrato mediante el cual una de las partes, la empresa franquiciadora, cede a otra (El Franquiciado) a cambio de cierta remuneración económica, el derecho a utilizar su marca comercial, su "saber hacer" empresarial y una serie de productos, servicios y/o tecnologías, patentados o adquiridos.“

## Las obligaciones financieras que nos planteará la firma del Contrato de Franquicia.

---

○ **Canon de Entrada:** Este canon también justifica el derecho al uso que el Franquiciado tiene de la marca y por estar aplicando el Know-How transmitido desde la Central Franquiciadora. Y suele estar destinado:

- Derecho de entrada justificado por una serie de gastos en que incurre el Franquiciador con cada uno de los Franquiciados.
- Gastos que genere la expansión de la Franquicia.
- La formación inicial impartida por parte de la Central, y el uso de las instalaciones de la Central para llevarlo a cabo.
- La entrega del Pack de bienvenida de unión a la red (merchandising para el local).

## Las obligaciones financieras que nos planteará la firma del Contrato de Franquicia.

○ **Royalty de Explotación:** Por la prestación de servicios de la Central. Este Royalty puede ser:

- Fijo.
- Mixto.
- Porcentaje de ventas.
- No existir.(Incl. margen producto)

○ **Royalty de Marketing:** Cantidad que el Franquiciado deberá aportar a la central para la realización de promoción y comunicación a escala Nacional.

○ **Fondo de Marketing:** Cantidad que el Franquiciado deberá invertir a la realización de promoción y comunicación a escala local



## Otras obligaciones.

- **Obligaciones Contractuales:** Exclusividad de producto/ servicio, método de venta, proveedores homologados, adecuación del local...
- **Duración Contrato:** Debe depender de la amortización de la inversión.

EJ: Amortización Inversión → 2 años y medio → 5 años de Contrato

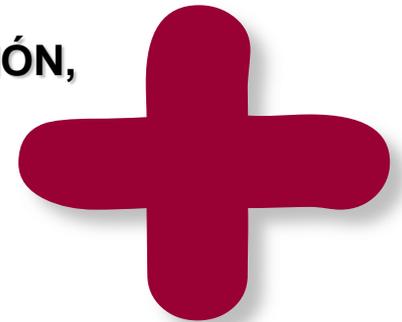
- **Renovación:** Implícita VS Automática
- **Exclusividad Territorial:**
  - Zona de exclusividad
  - Zona de influencia



## Las ventajas de los acuerdos de Franquicia para el franquiciado

---

- **EXPERIENCIA:** Evitar los riesgos y el trabajo que conlleva el comienzo de cualquier actividad empresarial.
- **NOTORIEDAD DE MARCA:** Pertenencia a una cadena de prestigio e identificable por parte del consumidor
- Generación de **ECONOMÍAS DE ESCALA.**
- **PRODUCTO EXCLUSIVO.**
- **ASISTENCIA, CONTROL, FORMACIÓN, SISTEMAS DE GESTIÓN, ESTUDIOS MERCADO,** etc.
- **MARKETING.**



*“Tan sólo uno de cada diez comercios que fracasa pertenece a una cadena de franquicias”*

## Posibles inconvenientes del sistema.

---

- **LOS ROYALTIES.**
- No posesión de la **MARCA** comercial
- **LIMITACIÓN** de poder de decisión.
- Permitir al Franquiciador la **SUPERVISIÓN Y CONTROL** permanente de su negocio.
- Los contratos de franquicias suelen ser de corta **DURACIÓN** (5 años) con los problemas que eso puede conllevar



## Las ventajas de Franquicia para el franquiciador

---

- Posibilidad de aumentar su red de distribución sin necesidad de realizar grandes inversiones financieras y de personas.
- Diversidad de ingresos.
- Control total en la distribución del producto.
- Mantenimiento y protección de una imagen comercial homogénea.
- Ausencia de grandes gastos de control de gestión.
- No hay una relación laboral sino un contrato específico entre empresarios entre empresarios independientes.
- La franquicia representa para el franquiciador un sistema de crecimiento basado en el apalancamiento productivo, financiero y comercial.
- Rentabilización de los esfuerzos de Marketing y Comercial.



## Posibles inconvenientes del sistema para el franquiciador.

---

- Perdida de facturación.
- Perdida del control total que se tiene sobre un crecimiento sucursalista.
- Contratos franquiciados larga duración.



## ¿Franquiciar es posible?

---

- Por que se trata de una empresa rentable y saneada.
- Que desarrolla una actividad suficientemente contrastada.
- Que cuenta con un buen posicionamiento en el entorno en que interviene.
- Que tiene un negocio reproducible por terceros.



## El proyecto de franquicia

---

Realizar un proyecto de franquicia es definir una estrategia coherente de expansión empresarial. Una estrategia adaptada a la situación, posibilidades, estructuras y objetivos de la empresa franquiciadora.

Con el desarrollo del proyecto se concretarán todos los factores conceptuales de negocio y las directrices relacionales del acuerdo sobre las que se establecerá la franquicia. Su realización ha de ser metódica, analítica y decisoria.

## Como hacer un proyecto de franquicia

---

mundofranquicia consulting acomete la realización de un proyecto en 10 fases de trabajo, identificadas cada una de ellas con un aspecto fundamental de la franquicia que se propone crear y que son previamente planificadas de acuerdo a una secuencia específica.

Un proyecto de estas características requiere una revisión general de todas las facetas del negocio, el acuerdo y el mercado de expansión.

Se trata de un proyecto multidisciplinar en la que será necesaria la intervención de profesionales especializados en muy diversas materias.

**El único objetivo de este proyecto será el hacer un proyecto práctico que se materialice en una buena expansión**

## Fases del proyecto de franquicia

---

- Análisis preliminar.
- Definición del modelo de negocio.
- Valoración económica del modelo.
- Definición del sistema de franquicia.
- Plan de desarrollo.
- Valoración económica del sistema de franquicia.
- Informe de opinión y recomendaciones.
- Documentación informativa y contractual.
- Manuales de negocio.
- Expansión de la red.

## Pasos para elegir una franquicia

---

¿Hay franquicias buenas y malas?

1. Conocimiento de las peculiaridades del sistema de franquicia.
2. Autoevaluación y verificación de cualidades y aptitudes.
3. Selección del sector de actividad e identificación de alternativas.
4. Obtención de información.
5. Análisis de las diferentes opciones contempladas.
6. Constatación de la información obtenida.



## 2. Autoevaluación.

---

○ **Circunstancias** y características personales.

○ **Aptitudes profesionales.**

○ Situación **económica** y financiera:

*Fondos propios vs. financiación, subvenciones, aversión al riesgo*

○ Aspectos **familiares.**

○ Planteamientos **laborales.**

○ Aceptación del **propio sistema.**

○ **Objetivos** y perspectivas.

*Autoempleo vs. Inversionista, prima de riesgo*



### 3. Sectores de actividad y alternativas de negocio.

- La mayoría de las opciones de Franquicia exigen que el Franquiciado se comprometa con la **gestión directa** del negocio.
- La Franquicia será pues un planteamiento de actividad empresarial que deberemos **rentabilizar**, más que una alternativa de inversión con la que pretendamos **especular**.
- El tipo de actividad a desarrollar ha de responder por tanto a nuestras **pretensiones y expectativas** empresariales.
- Portales, revistas, anuarios, ferias,...nos aportarán **información** respecto a los sectores de actividad que emplean el sistema de franquicia y las diferentes alternativas operativas en cada momento.



## 4.1 Obtención de información: Contexto legislativo: plazos

---

Los derechos de información del Franquiciado se establecen en el artículo 62.3 de la Ley 7/1996 de 15 de enero sobre Ordenación del Comercio Minorista, así como en el RD 201/2010 que lo desarrolla.

**Art. 62.3.** “...con una antelación mínima de **20 días** a la firma de cualquier contrato o precontrato de Franquicia (...), el Franquiciador deberá haber entregado al Franquiciado por escrito (...) los datos principales de identificación del Franquiciador, descripción del sector de actividad del negocio objeto de Franquicia, contenido y características de la Franquicia y su explotación, estructura y extensión de la red y elementos esenciales del acuerdo de Franquicia”.



## 4.2 Obtención de la información: Obligaciones de confidencialidad

---

En **RD 201/2010** se reconoce la **confidencialidad** de la información precontractual aportada al Franquiciado por el Franquiciador y la obligación de aquel de mantenerla **aun en el caso de no producirse la integración** en la cadena de franquicias.

*Devolución de material relacionado con el "saber hacer"*

*Retirada de material corporativo: cláusulas sobre su devolución*



## 4.3 Datos de identificación del Franquiciador

---

- **Razón y domicilio social.**
- **Capital social** y distribución del mismo.
- **Datos registrales** (Mercantil y Franquiciadores).
- Fecha de **creación de la empresa** y de la cadena.  
*Inicio de la actividad empresarial vs. actividad franquiciadora*
- **Experiencia** de la empresa y su evolución.
- Organigrama del **Departamento de Franquicia.**
- Acuerdos **master de Franquicia:**  
*Características, extensión y distribución de la red internacional*



## 4.4 Descripción del sector del negocio objeto de la Franquicia

---

- Filosofía y **concepto de negocio**.
- Perfil del consumidor o usuario: **público objetivo**.  
*Especialización vs. propuesta generalista*
- Situación y **perspectivas del mercado** en el que fuera a desarrollarse la actividad.  
*Enfoque de viabilidad*
- **Caracterización del entorno**: análisis genérico y específico.  
*Herramientas de análisis:*  
*PEST, Ciclo de vida, 5 Fuerzas de Porter, etc.*



## 4.5 Contenido y características de la Franquicia y su explotación

### Presentación del negocio

Características y definición del concepto

### Datos registrales marca

Clase, fecha, titular...

Oferta de productos/servicios  
Exclusividad de aprovisionamiento

Explicación del sistema de aprovisionamiento

### Exclusividad zonal (opcional)

Definición de los criterios

### Perfil Franquiciado

Rasgos personales, laborales, etc.

Cuestionario y entrevista

### Requisitos local

Superficie, ubicación, requisitos técnicos, etc.

### Marketing y Comunicación

Plan lanzamiento, presupuesto, etc.

Local vs. corporativa

### Formación y Asistencia

Plan formación inicial, asistencia continuada, manuales, etc.

### Plan financiero Previsional (partidas opcionales)

I inicial desglosada, PyG estimadas, etc.



## 4.6 Estructura y extensión de la red

---

- Organización de la **red de Franquicia**.

*Personal que nos apoyará como Franquiciados.*

- Relación detallada de **unidades franquiciadas**.

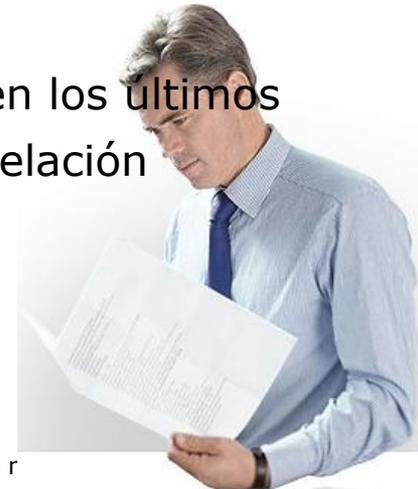
- Relación detallada de **unidades propiedad del Franquiciador**.

*Zonas reservadas, influencia en canon de entrada.*

*Proporción genérica de unidades propias vs. franquiciadas.*

- Número de **Franquiciados que hayan dejado la red** en los últimos ejercicios y las razones por las que se dio por concluida la relación contractual.

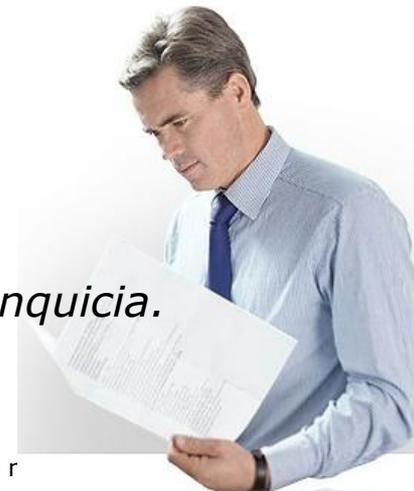
*Problemática de esta información.*



## 4.7 Elementos esenciales del acuerdo de Franquicia

---

- **Derechos y obligaciones** principales de las partes.
- **Duración** del Contrato de Franquicia.  
*Limitación por protección de la red.*
- Condiciones de **renovación y resolución**.  
*Renovación expresa vs. automática.*
- **Obligaciones financieras** del Franquiciado.  
*Canon de entrada y royalties.*
- Ámbito de **exclusividad territorial** concedido.  
*Asignación opcional.*  
*Si se aplica: mercado potencial, expansión en Multifranquicia.*  
*Campañas de captación vs. Conflictos de intrusismo.*



## 5.1 Análisis de la franquicia

*Previo: exclusión ante falta de transparencia.  
Documentación habitual: folleto, DIC, DIP.*

**Mercado**

**Negocio**

**Franquiciador**

**Contrato**



## 6. Contrastar y analizar la información

---

- **Fuentes físicas y virtuales:** anuarios, portales, etc.
- Empresas profesionales: **consultoras Franquicias.**  
*Coste del servicio vs. beneficio aportado*
- **Franquiciados** actuales y antiguos.  
*Criterios estadísticos para dar fiabilidad a la información*
- Otros: foros, asociaciones comerciantes, etc.

***En general:***

***Contrastar al máximo toda la información***



**Gracias por su atención**

**Pedro Cantalapiedra**

**Tlf.: 902 52 98 52**

