



franquiciashoy

Un número especial de: **ESPACIO franquicia**

LA GUÍA PARA EL FRANQUICIADO

Todo lo que necesitas saber para emprender en franquicia

Las 8 razones para ser franquiciado

...

Conoce los principales motivos por los que emprender en franquicia

Qué debes preguntar al franquiciador y a otros franquiciados

...

Encontrarás todas las preguntas en el interior

Cómo elegir la franquicia adecuada y opciones de contratación

...

Todo lo que necesitas saber antes de poner en marcha tu negocio

Con el patrocinio de:



Editorial

La **Guía para el franquiciado** elaborada por Franquiciashoy va dirigida a todos aquellos emprendedores que quieran abrir una franquicia y necesitan una guía de apoyo para saber qué pasos debe y tiene que seguir desde el momento en que decide emprender en franquicia. La información es muy importante y cuanta mayor información tenga el futuro franquiciado/a mejor será la decisión que tome a la hora de abrir un negocio bajo el sistema de franquicia.

En esta guía, el lector encontrará toda la información que el emprendedor necesita para emprender. Si usted, lector, es un futuro emprendedor en franquicia o está valorando la idea de abrir un negocio franquiciado, esta es su guía. Aquí encontrará toda la información que necesita y necesitará en un futuro, los pasos que debe seguir, dónde debe buscar la información, a dónde debe acudir en caso de dudas, los diferentes sectores que componen la franquicia, quiénes intervienen en el proceso de su apertura, cómo elegir la franquicia más adecuada, incluso un plan de negocio entre otros puntos claves para montar una franquicia.

El objetivo de esta Guía que tiene delante, no es otro que servirle de guía y de apoyo en el viaje que ha decidido emprender. Un viaje en el que queremos acompañarle y ayudarle. Esperamos que le sea de utilidad en todo el proceso.

Mucho éxito.

El Equipo de Franquiciashoy

Índice

1 CONOCER LA FRANQUICIA

¿Qué es una franquicia?	pág 5
Características de una franquicia	pág 9
Razones para ser franquiciado	pág 12
Conoce los 15 pasos para elegir una franquicia	pág 14
Los interlocutores de la franquicia	pág 20
Los sectores de la franquicia	pág 24

2 EMPRENDER EN UNA FRANQUICIA

¿Puedo ser franquiciado? - Test de autoanálisis	pág 27
El contrato de franquicia - Aspectos claves	pág 33
La selección del franquiciador - ¿Qué debo preguntar al franquiciador?	pág 36
¿Qué debo preguntar a los franquiciados?	pág 39
Abrir una franquicia	pág 41
Un viaje acompañado	pág 43
Un día con... (entrevista a dos franquiciados contando su experiencia)	pág 44

3 EL PROYECTO

El plan de negocios	pág 47
Configura tu proyecto	pág 50
La financiación	pág 53
Gestionar la franquicia	pág 56
Bienvenido a la franquicia	pág 59
Glosario de términos	pág 60

1 CONOCER LA FRANQUICIA



¿QUÉ ES UNA FRANQUICIA?

Una franquicia es un sistema a través del cual, una empresa que tenga un modelo de negocio de éxito, decide expandir ese negocio con el objetivo de llegar a un mayor número de clientes y poder estar presente en los países y ciudades más importantes del mundo

Se trata de un sistema a través del cual se repite la fórmula de un negocio de éxito, ya que, una empresa que funciona correctamente, decide vender su estrategia y su modelo de negocio a otras personas para que lo exploten, con el objetivo de abrir locales y establecimientos bajo el nombre de esa enseña y, conseguir gracias a este mecanismo, una expansión que puede realizarse a nivel nacional, a nivel internacional o en ambos mercados.

Sujetos que intervienen en la firma de una franquicia

Para que la expansión de una empresa como franquicia sea posible, se necesita una firma entre dos sujetos, hablamos del franquiciador y el franquiciado.

Para entender estos términos, vamos a explicarlos a continuación. El franquiciador es la persona que decide franquiciar su negocio, se trata de un empresario o emprendedor que ha decidido que su empresa se convierta en franquicia. En segundo lugar, se encuentra el franquiciado, que es aquella persona que está interesada

en franquiciar un negocio, es decir, abrir un negocio de franquicia. Estas personas suelen ser emprendedores o inversores que quieren invertir su dinero en abrir una franquicia con el objetivo de ser dueños de un negocio y para sacar beneficio de ello.

Una franquicia es un acuerdo, ya que no existiría el término franquicia sin que hubiese un acuerdo entre el propio franquiciador y un futuro franquiciado, con lo cual, una franquicia es un contrato mediante el cual, una persona física o jurídica como es el franquiciador, le cede a otra persona, en este caso el franquiciado, su modelo de negocio y su Know How, más conocido como el saber hacer de la empresa.

La franquicia, un negocio de éxito

La franquicia es una marca que integra un negocio de éxito que ha sido testado, donde el propio empresario ha desarrollado y ha comprobado que su modelo de negocio es de éxito, entonces es cuando decide franquiciar su negocio para vender y/o ceder ese modelo a otra persona. Esta acción se realiza a través del Know How o saber hacer

de la empresa, con el objetivo de que el futuro franquiciado que decida abrir una franquicia, conozca cómo funciona la empresa y cómo debe realizar sus funciones para que la franquicia que ha abierto se convierta también en un negocio próspero y triunfante.

En el acuerdo de apertura de una franquicia entre franquiciador y franquiciado, existen una serie de condiciones que se ven reflejadas en la firma del contrato para que, tanto el franquiciado como el franquiciador, sepan qué cláusulas deben cumplir cada uno en este pacto. En la firma de un contrato de franquicia, el franquiciador cede al franquiciado el derecho de uso y explotación comercial de una marca y de un sistema comercial, todo esto a cambio de unas contraprestaciones económicas que quedan especificadas en el contrato que han firmado ambas partes en mutuo acuerdo.

Definición oficial de franquicia

En cuanto a la definición oficial de franquicia que aparece en la Real Academia Española, hablamos de franquicia como la concesión de derechos de explotación de un producto, actividad o nombre comercial, otorgada por una empresa a una o varias personas en una zona de apertura determinada.

El método de franquiciar un negocio se ha convertido para los empresarios en una fórmula de desarrollo, donde sus enseñanzas pueden crecer y situarse en los mejores países y ciudades del mundo, con el objetivo de llegar a un mayor número de clientes y poder aumentar también sus beneficios gracias al modelo de negocio de éxito que se lleva a cabo en la franquicia. Para que este mecanismo funcione, es muy importante el papel que llevan a cabo las figuras del franquiciador y del franquiciado, ya que deben de cumplimentar ambas partes con los puntos acordados en la firma del contrato de franquicia.



LOS DATOS DE LA FRANQUICIA



1.341
ENSEÑAS



23.507
millones de € en
FACTURACIÓN



400.000
EMPLEOS



70.384
UNIDADES



8.097
millones de € de
INVERSIÓN

*Estos son los últimos datos recabados y actualizados por parte de la consultora de franquicias, Tormo Franquicias Consulting.

200

Cerca de 200 nuevas
marcas cada año

4.000

Más de 4.000 nuevos
franquiciados/año



crowdfranquicias

La forma más fácil de
invertir en franquicia

Descubre una nueva forma de invertir en franquicias

Crowdfranquicias es la primera plataforma de inversión en franquicia dirigida a inversores y empresas emergentes, creada por profesionales con dilatada experiencia en el sector. Su objetivo es impulsar el desarrollo de empresas que presentan un gran potencial de crecimiento en franquicia.

Podrás participar en las mejores opciones de negocio en franquicia compartiendo tu inversión con otros emprendedores como tú.

Si quieres participar en una oportunidad de inversión única en un mercado en pleno crecimiento, no dudes en contactar a través del mail info@crowdfranquicias.es o en el teléfono **911 592 558**.

CARACTERÍSTICAS DE UNA FRANQUICIA

Como futuro franquiciado de un negocio, es importante que conozcas qué se puede esperar de una franquicia a la hora de decidir invertir en ella. Es primordial que una enseña cumpla con los siguientes requisitos para que tú, como futuro franquiciado, tomes la decisión de emprender en ese negocio:

- La franquicia elegida tiene que estar compuesta por una fórmula comercial que esté probada y que sea 100% fiable y de éxito.
- Los productos y servicios que proporciona la franquicia deben ser diferentes a los del resto de sus competidores, además de ser competitivos en su mercado.
- El concepto de negocio de la propia franquicia debe haber sido explotado con anterioridad, con el objetivo de poder avalar mediante la experiencia la rentabilidad que tiene esa franquicia y su concepto de negocio.
- Para que un negocio sea de éxito, es muy importante el saber hacer o Know How de la franquicia. Una franquicia debe tener un Know How original y distintivo, además, este tiene que ser reproducible y fácilmente transmisible, con el objetivo de que tú como franquiciado lo entiendas correctamente y puedas aplicarlo de manera precisa a tu negocio.

Para poder franquiciar un negocio, el franquiciador y su equipo tienen que tener en cuenta que su empresa debe reunir las siguientes características:

Modelo de negocio probado y de éxito

Para que un negocio pueda franquiciarse necesita tener un modelo de negocio de éxito comprobado, ya que franquiciar supone siempre reproducir una experiencia de éxito.

Un negocio que tenga permanencia en el tiempo

Es muy importante que un negocio franquiciado sea un concepto novedoso para diferenciarse de su competencia, que pueda ser transferible a otros tipos de mercados y, además, es muy importante que la base de esa empresa y del negocio no se convierta en una moda temporal. Si la marca cumple con todas estas características, pasará a poder ser un negocio franquiciable y de éxito, ya que permanecerá en el tiempo.

“La franquicia tiene que tener un modelo de negocio probado y de éxito, que tenga permanencia en el tiempo”

Diferenciación con otras franquicias de su mismo sector

Es importante que el negocio que se desea franquiciar cuente con una identidad corporativa y tenga una imagen propia que le diferencie de otros negocios de su mismo sector. Las franquicias no pueden copiar o imitar a otras enseñas, un negocio triunfa en parte gracias a la diferenciación, convirtiéndose en una característica muy importante en la imagen de una franquicia. Cuanto más diferente sea una enseña del resto de su competencia, más éxito y reconocimiento va a tener en la sociedad.

Información que sea transferible

El éxito de un negocio queda reflejado en su saber hacer, más conocido también como Know How. Este saber hacer tiene que ser fácil de transmitir, como también, reproducible, ya que los franquiciados de esa red van a tener que comprender el Know How del negocio para poder aplicar ese modelo de éxito a su franquicia. Esa información tiene que tener dos características fundamentales, debe ser comprensible y fácil de retener, para que el franquiciado cumpla con el saber hacer del negocio.

Control y revisión del franquiciador

El papel del franquiciador es fundamental en el futuro de una franquicia, ya que es el encargado de controlar cómo funcionan sus franquicias y cómo están aplicando el Know How de la empresa los franquiciados

de la red. Además, tiene que haber un control por parte del franquiciador de las ventas que realizan sus franquiciados, de la calidad que ofrecen a los clientes con sus productos y servicios, y del cumplimiento de los acuerdos que se han pactado entre franquiciador y franquiciado. Si la red de una franquicia funciona bien, significa que la propia franquicia y su franquiciador cumplen con su cometido.

Beneficio mutuo para el franquiciador y el franquiciado

El correcto funcionamiento de una red de franquicias conlleva a que, tanto el franquiciado como el franquiciador, se beneficien de esta actividad. Si una franquicia funciona, esta reportará beneficios suficientes para ambas partes, franquiciador y franquiciado.





“Si quieres ser tu propio jefe, apuesta por convertirte en franquiciado”

8 RAZONES

para ser franquiciado

- 1** Conocimiento del Know How o saber hacer de la franquicia
- 2** Negocio seguro
- 3** Ahorra en el diseño y estructura del local
- 4** Formación por parte de la Central de la franquicia
- 5** Apoyo y seguimiento por parte de la Central
- 6** Sé tu propio jefe
- 7** Cesión de la marca y zona de exclusividad
- 8** Exhaustivo plan de publicidad y marketing

RAZONES PARA SER FRANQUICIADO

Emprender como franquiciado es una acción que a veces puede tener su riesgo, pero todo dependerá de la franquicia que quieras abrir, la importancia y el reconocimiento que esta tenga en la sociedad, como también es imprescindible conocer su Know How, las condiciones que te ofrece la franquicia como franquiciado, sus royalties, coste total de la inversión, etc.

Como emprendedor o inversor que tienes la oportunidad de abrir un negocio franquiciado, debes conocer las razones por las cuales vas a decidir ser franquiciado:

1. Conocimiento del Know How o saber hacer de la franquicia

Abrir una franquicia va a minimizar los riesgos de pérdida de la inversión que vas a realizar, ya que el franquiciador te va a ofrecer el Know How de la empresa, con el objetivo de que conozcas el modelo de negocio que se lleva a cabo en la red y lo apliques correctamente en tu franquicia para que esta se convierta en un negocio de éxito.

2. Negocio seguro

La inversión que tienes que realizar a la hora de abrir una enseña suele ser menor que si decides emprender un negocio nuevo, por ese motivo, la franquicia se convierte en un negocio seguro.

3. Ahorra en el diseño y estructura del local

La mayor parte de las franquicias ofrecen un plan de diseño del local acorde al del resto de su red, donde todas las aperturas que se realicen bajo el nombre de la enseña van a tener locales con un mismo diseño. Este proceso de distribución y diseño del local lo ofrece la propia franquicia, con lo cual, como franquiciado no tendrás que encargarte de pensar en cómo realizar la distribución de tu local y de cómo diseñarlo.

4. Formación por parte de la Central de la franquicia

Desde la Central de la franquicia, se ofrece la posibilidad de formación, este factor es fundamental, ya que muchas franquicias no exigen a sus futuros franquiciados tener experiencia en el sector, ofreciéndoles formación propia. Este acuerdo tiene como objetivo que la persona que se vaya a convertir en futuro franquiciado de la red conozca el sector y el trabajo que se realiza en la franquicia.

5. Apoyo y seguimiento por parte de la Central

Para el correcto funcionamiento de una franquicia, es importante que el propio franquiciador sea el encargado de llevar un seguimiento del franquiciado, desde su inauguración hasta meses después, y, así, asegurarse de que el franquiciado está aplicando de manera correcta el Know How de la empresa.

6. Cesión de la marca y zona de exclusividad

Una de las razones más importantes por las que un emprendedor decide ser franquiciado, es la facilidad que se les ofrece a la hora de abrir su local. El franquiciador te cede su marca para que la explotes como franquiciado, e incluso te ofrece exclusividad en tu zona, para que no tengas competencia cercana de tu propia marca.

7. Sé tu propio jefe

Los emprendedores que deciden convertirse en franquiciados tienen dos objetivos, abrir su propio negocio donde ellos mismos son los dueños de su empresa, teniendo la posibilidad de conciliar su vida laboral con la privada, y abrir una franquicia en la que exista la posibilidad de que se convierta en un autoempleo, siendo ellos mismos los únicos encargados de llevar la actividad de ese negocio.

8. Exhaustivo plan de publicidad y marketing

La publicidad, la comunicación y el marketing se han convertido en elementos fundamentales para la expansión de una franquicia. Conocer a qué target va dirigido tu negocio y dónde publicitarlo es clave para tu empresa. Este plan que ofrece la Central de la franquicia tiene como objetivo que toda su red tenga la oportunidad de disponer de una publicidad que no está al alcance de todas las empresas.



CONOCE LOS 15 PASOS PARA ELEGIR TU NEGOCIO



1. Conocer el sistema de franquicia:

En primer lugar es muy importante que sepas qué es una franquicia, conozcas su sistema como tal, y entiendas con claridad sus características. Después de retener esta información, vas a poder entender mejor las condiciones que exige un franquiciador para abrir uno de sus establecimientos.

2. Dónde puedes encontrar la información:

Te aconsejamos que busques en guías de franquicias, portales especializados, blogs, redes sociales y páginas web de las propias enseñas. También puedes informarte sobre webinars y seminarios de franquicias, como también, acudir a las diferentes ferias nacionales e internacionales que se convocan por todo el mundo. A veces es mejor acudir a una consultora para que te asesore en tu elección, pero, sobre todo, para que te den la opción de conocer otras franquicias del sector en el que estás interesado.

3. Ventajas del sistema de franquicia:

Cuando te conviertes en franquiciado, también te estás convirtiendo en propietario de un negocio que tiene un modelo de éxito, probado y testado. Esta ventaja no la vas a poder encontrar a la hora de abrir un negocio propio, como tampoco vas a disponer de un Plan Estratégico que te lleve a reducir los riesgos de apertura. Otra de las ventajas que te puede aportar una franquicia es el Know How que te ofrece la propia empresa, conociendo así el mecanismo del negocio y aplicándolo correctamente, con el objetivo de que conviertas tu franquicia en un éxito. Formación, asistencia y apoyo desde la apertura, zona de exclusividad, Plan Estratégico de Marketing y Publicidad, asistencia por parte de la Central de la franquicia y reconocimiento de la marca. Todo esto son ventajas que te vas a encontrar en la apertura de una franquicia.

4. Autoanálisis:

Después de haber valorado las ventajas que te puede aportar un negocio franquiciado y un negocio propio, llega el momento del autoanálisis. Es muy importante entender y retener toda la información comentada anteriormente, con el objetivo de que decidas si la fórmula de emprendimiento en franquicia es para ti o es mejor optar por otro tipo de negocio. El autoanálisis te ayudará a estudiarte a ti mismo para saber si puedes encajar en este sistema de franquicias. En este apartado te aconsejamos que reflexiones sobre tus circunstancias y características personales, aptitudes profesionales y la situación económica que tienes en este momento. En el segundo bloque de esta guía, podrás encontrar un test de autoanálisis que te ayudará a conocer si estás preparado para llegar a ser un franquiciado.

5. Obtener información de las marcas que te interesan:

Llega el momento de conocer qué sectores de franquicias hay en el mercado y qué enseñas son las más destacadas de cada grupo. Te aconsejamos que busques información sobre las franquicias que puedes encontrar en el mercado en el que estás interesado, e incluso que acudas a una consultora para que esta pueda conocer tu nivel de inversión y aconsejarte sobre qué franquicia puedes abrir, las obligaciones que tienes que cumplir como franquiciado, la exclusividad que te ofrece la franquicia, etc.



6. Documentos que debes solicitar a la franquicia:

Te aconsejamos que los datos que pidas a la central franquiciadora sean los siguientes: Contrato de franquicia y precontrato en caso de haberlo, dossier informativo sobre la franquicia, documentación sobre los establecimientos abiertos que tiene la enseña, estructura de la empresa, información económica del negocio y las obligaciones financieras que tienes que cumplir como franquiciado y el Plan de Marketing.

7. Información que debes obtener del franquiciador:

Te aconsejamos que pidas datos identificativos de la empresa, como es el domicilio social, los datos registrales de la marca, socios, capital social, etc. En segundo lugar, la descripción del sector de actividad del negocio, donde el franquiciador está obligado a explicar al franquiciado el concepto de negocio, el mercado en el que se encuentra la franquicia y su viabilidad. Debes solicitar información sobre las características de la franquicia y su explotación, donde vas a poder conocer los productos y servicios que ofrece la enseña a sus clientes, la exclusividad del suministro, el plan de aperturas que tiene actualmente y las previsiones de expansión futuras, como también la asistencia permanente que te ofrece la central de la franquicia, la amortización de inversiones, y más. Por último, también es importante que le pidas al franquiciador la estructura y extensión de la red de la franquicia y los elementos esenciales del acuerdo de franquicia, como es el precontrato, los derechos y obligaciones a cumplir por ambas partes, las condiciones de renovación, tus obligaciones financieras y la exclusividad territorial.

8. Estudia la información y pregunta sin miedo:

Llega el momento de leer toda la información que le has pedido a la Central de la franquicia y al propio franquiciador, entender estos datos y anotar todas las preguntas de las cuales quieres obtener respuestas. En este momento, tienes en tus manos documentación sobre la franquicia, su mercado, el modelo de negocio y el contrato. Te aconsejamos que estudies con detenimiento estos datos y que preguntes todo aquello que no entiendas o quieras saber.

9. Contrasta la información con otros franquiciados:

Te aconsejamos que contactes con otros franquiciados de la red para conocer su experiencia y que te puedan resolver ellos mismos tus últimas dudas antes de emprender en el negocio de las franquicias. No puedes elegir una franquicia sin antes haber estado en contacto con algún franquiciado que pertenezca a la red, ya que, muchas veces, vale más la experiencia y el conocimiento del propio franquiciado, que la información que te aporte el franquiciador. Gracias a los datos que te aporten los franquiciados, vas a poder realizar una comparación de la información que has recibido por ambas partes (franquiciador y franquiciados), resolviendo tus dudas y verificando aquello que te han transmitido desde la propia franquicia, con el objetivo de que tu elección final sea la correcta.

10. Estudia en profundidad las marcas:

Compara las marcas entre ellas y analízalas una a una en profundidad, con el objetivo de encontrar diferencias entre ellas y que estas disparidades te ayuden a elegir correctamente la franquicia que mejor encaja con tu perfil. Te aconsejamos que estudies bien la información y las diferencias entre unas franquicias y otras, para que tu elección sea la más idónea y te lleve al éxito rotundo.

11. Estudia tus capacidades financieras:

Antes de elegir tu negocio, te aconsejamos que primero te centres en conocer tu capacidad financiera y las necesidades para la puesta en marcha del negocio que has elegido. Es importante que cuentes con al menos un 30% o 40% de la inversión en recursos propios, y con un fondo de maniobra que te permita desarrollar con normalidad tu actividad durante, al menos, los primeros meses de apertura. En caso de que necesites ayuda para completar la financiación de tu empresa, las entidades financieras son el primer recurso al que suelen acudir los emprendedores, incluso algunas franquicias y sus consultoras tienen acuerdos con entidades bancarias para que te ayuden a hacer frente a esta inversión. En estos casos, te aconsejamos que, para conseguir que las entidades financieras te concedan un crédito, acudas a ellas con el propio franquiciador, junto con el plan de negocio de la franquicia, ya que será fundamental presentarlo para poder optar a esas prestaciones. Además, también te aconsejamos que busques ayudas estatales y autonómicas.

12. El contrato:

Te aconsejamos que, para el contrato, busques asesoramiento profesional. Te explicamos todos los puntos básicos que quedan estipulados en un contrato de franquicia, para que conozcas cómo es un contrato antes de que te lo presenten. En este acuerdo quedarán por escrito los derechos y obligaciones del franquiciador y del franquiciado, por este motivo, creemos que para los siguientes puntos del contrato, sea un profesional en la materia el que te ayude y asesore a analizar estos puntos que vamos a comentar a continuación.



13. Análisis del contrato de franquicia:

Llegamos al punto más importante y donde hay que prestar más atención. Como te hemos comentado, creemos que para la lectura y análisis de los siguientes puntos que quedan plasmados en el contrato, tienes que contar con un asesor profesional en la materia, ya que esto te va a evitar sorpresas en un futuro. En un contrato de franquicia encontrarás los siguientes puntos:

- IDENTIDAD DE LOS CONTRATANTES
- INDEPENDENCIA DE LAS PARTES
- CONTRAPRESTACIONES ECONÓMICAS
- EL KNOW HOW O SABER HACER DE LA EMPRESA
- DERECHOS Y OBLIGACIONES DE AMBAS PARTES
- OFERTA Y APROVISIONAMIENTO
- ZONA DE EXCLUSIVIDAD
- DURACIÓN CONTRACTUAL
- PACTOS DE NO COMPETENCIA
- CLÁUSULAS DE CESIÓN



14. Plan de formación:

La formación es un elemento fundamental y básico para el correcto funcionamiento de una franquicia, ya que muchos emprendedores no conocen el sector en el que han decidido emprender, como tampoco tienen experiencia en él. Te aconsejamos que elijas una franquicia que lleve a cabo un plan de formación al franquiciado teórico y práctico. En algunas ocasiones, las franquicias también presentan una formación continuada al franquiciado, donde a lo largo de toda la vigencia del contrato, se forma al franquiciado y se lleva un seguimiento.

15. Consejos prácticos:

Queremos darte unos últimos consejos prácticos para que escojas la mejor franquicia que se adapte a ti y a tus necesidades, así que, presta atención.

En primer lugar, no te dejes llevar por una primera impresión, porque a veces te puede jugar una mala pasada, existen franquicias que pueden darte una buena impresión desde el primer momento y que luego no tengan un modelo de negocio de éxito y viceversa. Lo mismo te decimos con la importancia de la marca, no te dejes cegar por las franquicias que cuentan con una gran reputación en el mercado, ya que no siempre son la mejor elección. Cada año surgen nuevas tendencias y los hábitos en el consumo de la sociedad cambian, con esto queremos aconsejarte que, como futuro franquiciado, no optes por abrir una franquicia que sea tendencia en esos momentos, ya que las modas son pasajeras. Por último, como ya te hemos indicado, acuérdate de consultar información y opiniones con otros franquiciados, analiza todos los datos que has obtenido sobre las marcas y sus sectores, y cuenta con asesoramiento profesional que sea externo a la franquicia, sobre todo a la hora de leer y estudiar con detenimiento el contrato.

¿Quieres invertir en una franquicia?



+ de 3.000
personas
ya han confiado
en nosotros

Desde Tormo Franquicias Consulting hemos ayudado a más de 3.000 personas a integrarse en redes de franquicia. No todas las franquicias representan las mismas oportunidades de negocio, ni las mismas garantías de futuro. El equipo de consultores de Tormo Franquicias te ofrece todo su apoyo para facilitar tu integración en el mercado de franquicia con éxito y plenas garantías.

Si quieres obtener un servicio personalizado a la medida de tus necesidades, contacta con Tormo Franquicias Consulting en el teléfono 911 592 558 o en el mail info@tormofranquicias.es

LOS INTERLOCUTORES DE LA FRANQUICIA

Como habrás podido comprobar a lo largo de esta guía, existen varios interlocutores que tienen un papel muy importante en un contrato de franquicia. Por este motivo, queremos que conozcas claramente estos conceptos, ya que son los más utilizados en el lenguaje del negocio en franquicia.

Existen varios interlocutores que ejercen funciones muy importantes en la firma de un contrato de franquicia, destacan el papel del franquiciado, el franquiciador, la Central franquiciadora y el conocimiento y opiniones de otros franquiciados de la red

A continuación te explicamos quién es cada interlocutor y qué papel juega en una franquicia:

Franquiciado:

Es aquella persona que decide emprender un negocio y entrar en el mundo de las franquicias, siendo su opción la de comprar una franquicia para su posterior apertura. El franquiciado suele ser un emprendedor, una persona que decide entrar en el mundo de los negocios y que suele tener como objetivo ser el jefe de su propio negocio. También encontramos la figura del inversor, que es aquella persona que maneja un gran capital y quiere invertirlo en una franquicia para su beneficio propio.

Franquiciador:

El franquiciador también es una persona física o jurídica que, en su momento, decidió desarrollar su negocio bajo un método determinado y que, este modelo de negocio que decidió aplicar en su momento, ha ido mejorando

hasta dar con la fórmula correcta, convirtiendo su negocio en un modelo testado y de éxito. Al franquiciar su negocio, decide expandirlo a través de la búsqueda de inversores o emprendedores, otorgándoles el derecho a operar bajo su marca y ofreciéndoles su Know How (su método operativo y organizativo). El franquiciador se encargará de prestar ayuda al franquiciado en todo momento, como también formación y orientación sobre el negocio.

Otros franquiciados de la red:

Es importante conocer las opiniones de otras personas que son franquiciadas de la red, y este paso se debe realizar antes de tomar una decisión sobre qué franquicia quieres abrir. Los franquiciados estarán en la mejor posición para poder responder a tus cuestiones prácticas, y, una vez que ingreses en la franquicia, los intercambios de opiniones

entre franquiciados, como también los consejos que estos te puedan aportar, se convertirán en una información fundamental y valiosa para ti como franquiciado.

Consultoría y expertos:

Este interlocutor aparecerá en caso de que sea la propia franquicia la que tenga un acuerdo establecido con alguna consultora, con el pacto de que esta se encargue de la expansión de la franquicia. La consultora también tendrá presencia en caso de que un franquiciado decida ponerse en contacto con ella, con el objetivo de que esta le aconseje y le ayude en su elección de la franquicia que más se ajuste a su perfil. La consultora se encarga de asesorar y ayudar tanto al franquiciador como al franquiciado, y proporcionarles todo el apoyo necesario.

En cuanto a los expertos en franquicia, son las personas que están especializadas en la materia y que podrán ayudarte y aconsejarte legalmente como futuro

franquiciado sobre todo lo que necesitas saber antes de abrir tu negocio. En muchas ocasiones, las figuras del abogado y el asesor forman parte de la consultora, ya que, la propia consultora se encarga de ofrecer los servicios de abogacía y asesoría, porque estas dos figuras son dos puntos clave en el apoyo al franquiciado y al franquiciador. A continuación, vamos a explicar qué función tiene cada uno de estos expertos y la importancia de contar con ellos como futuro franquiciado a lo largo de la vida de tu negocio. Los expertos que podemos encontrar dentro de una consultora son:

- **Expertos contables:** Estos profesionales te acompañará en tu proyecto desde el principio, te explicarán el Plan de Negocio de la franquicia, los trámites administrativos que hay que realizar y más conceptos del área administrativa. También se encargarán de darte apoyo durante la vida de tu negocio, ayudándote con temas de contabilidad, asesoramiento, etc.



- **Asegurador:** Esta persona también estará presente en la puesta en marcha de tu negocio, realizando un diagnóstico de tus necesidades y obligaciones de seguros, y también se encargará de darte apoyo en el día a día de tu negocio para sostener tu actividad y asesorarte en tus inversiones.
- **Abogado:** Es necesario que cuentes con un abogado incluso antes de empezar con tu negocio, ya que hay que revisar todos los documentos antes de decidir emprender en un negocio franquiciado. Es imprescindible contar con el apoyo de un abogado en la lectura del Documento de Información Precontractual, donde se recopilan todas las obligaciones informativas en lo que se refiere a la compra de una franquicia. El papel del abogado también es primordial en la lectura del contrato de franquicia, para que te informe sobre todos los apartados que quedan reflejados en el acuerdo. Además, esta figura también puede intervenir en la negociación del arrendamiento y en casos de dificultades y/o

litigios. En resumen, la figura del abogado es muy importante a la hora de arrancar un negocio en franquicia, por este motivo, las consultoras ofrecen el servicio de abogacía junto con la figura del asesor, porque se consideran partes fundamentales en el trayecto de tu negocio, acompañándote y aconsejándote como futuro franquiciado.

El banco:

En caso de que necesites financiación externa, tendrás que recurrir a entidades financieras, ellos te ayudarán a medir la rentabilidad, la viabilidad del negocio y te asignará un préstamo, por este motivo, el banco se convierte en un elemento clave en la apertura de un negocio franquiciado.

Sitios web especializados:

Destacamos los portales de franquicia, donde podrás buscar información sobre las enseñas y sus sectores, como también, comparar redes con filtros avanzados con el objetivo de encontrar la franquicia que más se adapte a ti. Además, en estos portales también podrás encontrar contenido



interesante y relevante sobre franquicias, información de actualidad, fichas de enseñanzas que te ayudarán a escoger la franquicia correcta, entrevistas, testimonios y mucha más información.

donde los emprendedores pueden encontrar talleres informativos, formación en franquicia, exposiciones, conferencias, reuniones, incluso tener encuentros con franquiciadores y franquiciados.

Eventos relacionados:

En este apartado de interlocutores de la franquicia queremos destacar las Ferias de Franquicia nacionales e internacionales,

LOS INTERLOCUTORES DE LA FRANQUICIA



FRANQUICIADO



EL BANCO



FRANQUICIADOR



SITIOS WEB ESPECIALIZADOS



OTROS FRANQUICIADOS DE LA RED



EVENTOS RELACIONADOS



CONSULTORA Y EXPERTOS

LOS SECTORES DE LA FRANQUICIA

En el mercado de las franquicias existen muchos sectores, cada uno de ellos agrupa un gran número de empresas según las funciones que realizan y los productos y servicios que ofrecen a los consumidores. Los sectores en franquicia se han creado para que los emprendedores e inversores sepan diferenciar unas franquicias de otras según los servicios que ofrecen, siendo así más fácil el momento de elegir la enseña que más se ajuste a su perfil como futuro franquiciado.

Servicios,
Retail,
Hostelería,
Alimentación, y
Franquicias desde
casa son, en
estos momentos,
los sectores
principales de la
franquicia

A continuación, vamos a nombrar todos los sectores que existen dentro del mercado de las franquicias:

1. Sector servicios:

Este es uno de los grupos más destacados dentro del mercado de las franquicias, ya que abarca una gran cantidad de enseñas. Las franquicias del sector servicios son aquellas que ofrecen prestaciones a particulares, como también a empresas. Dentro de este grupo podemos encontrar las franquicias de ocio, las agencias inmobiliarias y de viajes, franquicias de servicios para automóviles, etc.

2. Servicios a empresas:

Estas franquicias dedican sus servicios a empresas como su propio nombre indica, las enseñas que se encuentran dentro de este sector son negocios de limpieza, desinfección, servicios empresariales, asesoría y consultoría, etc.

3. Servicios a particulares:

Las franquicias que se agrupan dentro de este sector son enseñas dedicadas a ofrecer sus productos a clientes particulares, por este motivo, dentro de este segmento encontraríamos franquicias de servicios especializados que pueden ofrecer a sus clientes servicios de almacenamiento, de cuidado de mascotas, reparaciones a domicilio, y muchas más prestaciones. Además, en este grupo también se incluyen los servicios para el hogar, un sector muy demandado, donde situamos a las franquicias de servicios asistenciales y del hogar, como puede ser la ayuda a domicilio para personas mayores.

4. Retail:

Las franquicias del sector retail se encuentran siempre en constante innovación, ya que se ven obligadas a estar

actualizadas por las nuevas formas de comercialización que surgen cada año, debido a que son enseñas que se dedican a la distribución de productos de gran consumo, por este motivo, este es uno de los sectores más demandados por inversores y emprendedores. Dentro del grupo de franquicias de retail destacan las enseñas de moda y alimentación, aunque esta última también tenga su propio sector dentro del mercado de las franquicias.

5. Distribución:

Las franquicias que se integran dentro de este sector se encargan de vender los productos que han fabricado otras empresas. Las enseñas del sector de distribución son franquicias que actúan como central de compras, siendo sus franquiciados los que se encargan de crear productos que, posteriormente, estas franquicias compran y distribuyen.

6. Alimentación:

En este grupo entrarían todas las franquicias de supermercados y tiendas de alimentación, aunque también podemos encontrar a estas enseñas agrupadas dentro del departamento de retail. Este es un

sector por el que suelen apostar la mayor parte de los emprendedores pero sobre todo, también los inversores, ya que se trata de un grupo de franquicias que no suele verse afectado por las crisis, porque su función es vender bienes de primera necesidad.

7. Hostelería y Restauración:

Este es uno de los grupos de franquicias más demandados por los emprendedores e inversores, convirtiéndose en uno de los departamentos más extensos. Cada vez existen más subsectores dentro del grupo de franquicias de hostelería y restauración, destacan las enseñas de fast food, también conocidas como franquicias de comida rápida, panaderías y pastelerías, cafeterías, franquicias de tapas y cervecerías, heladerías, y las enseñas especializadas

según los productos que ofrecen, como son los negocios de comida italiana, mexicana, asiática, etc.

8. Franquicias desde casa:

Este sector ha surgido a raíz de los cambios que vive la sociedad actualmente y que afectan a las franquicias, que se ven obligadas a adaptarse a estas permutas. Son enseñas que ofrecen a los emprendedores la oportunidad de trabajar desde casa, sin tener que disponer obligatoriamente de un local que les permita realizar su trabajo. Además, en estas franquicias tampoco se necesita tener un horario concreto de trabajo, por este motivo, muchas de estas enseñas ofrecen la opción de autoempleo para sus franquiciados.



2

EMPRENDER CON UNA FRANQUICIA



¿PUEDO SER FRANQUICIADO? - TEST DE AUTOANÁLISIS

Una vez que ya sabes qué es una franquicia y en qué consiste el sistema de franquiciados, cuáles son sus características, los diferentes sectores en los que opera y quienes son los participantes en todo el proceso, llega la hora de sentarse a pensar si realmente quieres y puedes ser un/a franquiciado/a.

La franquicia se basa en un negocio probado y de éxito, por lo tanto, el franquiciador va a buscar a franquicias que cumplan con el perfil adecuado y representen su marca. Es por ello que si te estás planteando abrir una franquicia debes tener en cuenta los siguientes aspectos:

Entender lo que supone abrir su propio negocio

El franquiciador aporta la marca y la formación, pero quien realmente va a gestionar el negocio eres tú como franquiciado, por lo tanto, debes tener en cuenta que vas a tener que dedicar mucho tiempo y esfuerzo a lo que será tu negocio. La pregunta que debes hacerte es si estás dispuesto a hacerlo.

Características personales

Si quieres emprender una franquicia debes saber qué tipo de negocio se adapta más a tu personalidad y estilo, ya que deberás gestionar el día a día del negocio.

Objetivos del negocio

Si estás pensando en abrir tu propio negocio a través de una franquicia, debes plantearte qué quieres conseguir con él, cuál es tu motivación y si te va a satisfacer llevar a cabo dicho negocio. Realiza una lista de objetivos de lo que pretendes conseguir y una vez que lo tengas claro, podrás buscar qué tipo de franquicia quieres poner en marcha.

La inversión

Es muy importante que antes de emprender un negocio sepas cuál es su coste y si puedes afrontarlo. Deberás buscar un negocio acorde a tus posibilidades económicas.

Seguir el modelo de franquicia

Si decides abrir una franquicia tendrás que seguir su modelo. Para ello, la central te formará y te promocionará las pautas o unas líneas a seguir. Con las claves anteriores

El apoyo del entorno

Emprender un negocio puede resultar una tarea muy estresante y muy frenética, sobre todo, en sus inicios. Deberás analizar también si cuentas con el apoyo de tu entorno más próximo para poder llevarlo a cabo. Involucra a tu entorno para que puedan ayudarte y apoyarte en esta tarea.

Con las claves anteriores podrás analizar si realmente estás preparado para ser franquiciado y si realmente quieres emprender en este modelo de negocio. Pero sería muy interesante que antes de seguir adelante hagas un autoanálisis más profundo antes de tomar la decisión. Para ello, hemos preparado un Test de autoanálisis que te aportará una valiosa información sobre si podrás ser un franquiciado.

¿Puedo ser franquiciado? Puntos principales

Entender lo que supone
abrir tu negocio



La inversión

Características
personales



Seguir el modelo
de franquicia

Objetivos
del negocio



El apoyo del
entorno





TEST DE AUTOANÁLISIS - Elige una opción de cada pregunta



Generalmente me considero:

- | | | |
|---|---|--------------------------|
| Una persona fácil de supervisar | A | <input type="checkbox"/> |
| Una persona que busca beneficio y recompensa por su trabajo | B | <input type="checkbox"/> |
| Una persona a la que le encanta planear vacaciones | C | <input type="checkbox"/> |
| Una persona que siempre ha trabajado duro | D | <input type="checkbox"/> |

Económicamente:

- | | | |
|-----------------|---|--------------------------|
| Soy liberal | A | <input type="checkbox"/> |
| Soy conservador | B | <input type="checkbox"/> |

Aceptar directrices de otro es:

- | | | |
|---|---|--------------------------|
| Uno de mis mejores talentos | A | <input type="checkbox"/> |
| Lo acepto si no es constantemente requerido | B | <input type="checkbox"/> |
| Es, a menudo, un deber | C | <input type="checkbox"/> |
| Algo que no me gusta | D | <input type="checkbox"/> |

La presión / tensión en el trabajo:

- | | | |
|---|---|--------------------------|
| Rara vez me incomoda | A | <input type="checkbox"/> |
| Es algo que hay que intentar evitar | B | <input type="checkbox"/> |
| Es un problema muy presente en los negocios actualmente | C | <input type="checkbox"/> |
| Puede causar enfermedad física | D | <input type="checkbox"/> |

Normalmente se considera que tengo:

- | | | |
|-----------------------------------|---|--------------------------|
| Habilidad para vender cosas | A | <input type="checkbox"/> |
| Un buen conocimiento de las cosas | B | <input type="checkbox"/> |
| Cordialidad / calidad emocional | C | <input type="checkbox"/> |
| Fuerza física | D | <input type="checkbox"/> |

Personalmente yo:

- | | | |
|--|---|--------------------------|
| Tengo grandes habilidades para los negocios y las ventas | A | <input type="checkbox"/> |
| He vivido variedad de experiencias | B | <input type="checkbox"/> |
| No he tenido mucha experiencia en negocios | C | <input type="checkbox"/> |
| No estoy satisfecho con mi actual profesión | D | <input type="checkbox"/> |

Un factor esencial en el éxito en los negocios es:

- | | | |
|--|---|--------------------------|
| Ambición por aprender más sobre lo que haces | A | <input type="checkbox"/> |
| Una vida personal estable y feliz | B | <input type="checkbox"/> |
| Gran experiencia en negociación | C | <input type="checkbox"/> |
| Resistencia / rigor físico | D | <input type="checkbox"/> |



Lo que mejor me describe / identifica, es:

- | | | |
|-----------------------------|---|--------------------------|
| Capacidad de convencimiento | A | <input type="checkbox"/> |
| Inteligencia | B | <input type="checkbox"/> |
| Habilidad directiva | C | <input type="checkbox"/> |
| Pericia oral | D | <input type="checkbox"/> |

Un fuerte deseo de aprender es:

- | | | |
|--|---|--------------------------|
| Muy valioso, tanto personal como profesionalmente | A | <input type="checkbox"/> |
| A menudo necesario para avanzar en los negocios | B | <input type="checkbox"/> |
| No muy importante después de terminar los estudios | C | <input type="checkbox"/> |
| No muy usual en el mundo de los negocios | D | <input type="checkbox"/> |

Cuando un superior me dice lo que tengo que hacer:

- | | | |
|---|---|--------------------------|
| Suelo presentar una alternativa más eficiente | A | <input type="checkbox"/> |
| Aprenda de sus instrucciones y hago la tarea | B | <input type="checkbox"/> |
| Me molesto por recibir órdenes todo el rato | C | <input type="checkbox"/> |
| Me gustaría tener su puesto para dar las órdenes yo | D | <input type="checkbox"/> |

Para alcanzar el éxito en los negocios es, a menudo, más importante ser un gran trabajador que creativo y con talento:

- | | | |
|------------------------------------|---|--------------------------|
| Asiento firmemente esta afirmación | A | <input type="checkbox"/> |
| Estoy de acuerdo | B | <input type="checkbox"/> |
| Estoy en desacuerdo | C | <input type="checkbox"/> |
| Estoy en desacuerdo total | D | <input type="checkbox"/> |

Soy más reconocido por:

- | | | |
|--|---|--------------------------|
| Mi gran experiencia laboral en una gran organización | A | <input type="checkbox"/> |
| Tener habilidad y conocimiento de los negocios | B | <input type="checkbox"/> |
| Involucrarme en mi comunidad | C | <input type="checkbox"/> |
| Ser familiar | D | <input type="checkbox"/> |

Como propietario de un negocio, sería más importante para mí:

- | | | |
|--|---|--------------------------|
| Proveer puestos de trabajo para mi familia | A | <input type="checkbox"/> |
| Ser bien considerado por mi plantilla | B | <input type="checkbox"/> |
| Estar alerta y ser prudente con mis finanzas / cuentas | C | <input type="checkbox"/> |
| Poder ponerme el horario | D | <input type="checkbox"/> |

Las horas de trabajo deberían ser:

- | | | |
|--|---|--------------------------|
| Tantas como se necesiten | A | <input type="checkbox"/> |
| Flexibles, largas solo para ocasiones especiales | B | <input type="checkbox"/> |
| Igualmente divididas entre todos los empleados | C | <input type="checkbox"/> |
| Pagadas | D | <input type="checkbox"/> |



La descripción de una persona con buena posibilidad de alcanzar éxito en los negocios es alguien que:

- | | | |
|--|---|--------------------------|
| Está siempre ansiosa por aprender más sobre su trabajo | A | <input type="checkbox"/> |
| Le gusta evitar el estrés | B | <input type="checkbox"/> |
| Tiene un buen título de una buena universidad | C | <input type="checkbox"/> |
| Trabaja mejor sola | D | <input type="checkbox"/> |

Elija lo que mejor le describa (marque hasta 2 opciones)

- | | | |
|---|---|--------------------------|
| Me gusta vender | A | <input type="checkbox"/> |
| Soy muy enérgico | B | <input type="checkbox"/> |
| Asumo bien las directrices | C | <input type="checkbox"/> |
| Tengo experiencia moderada en el tipo de negocio en el que me gustaría entrar | D | <input type="checkbox"/> |
| Sé escuchar | A | <input type="checkbox"/> |
| Soy creativo | B | <input type="checkbox"/> |
| Soy un previo propietario de un negocio | A | <input type="checkbox"/> |
| Reúno completamente el dinero para mi negocio | B | <input type="checkbox"/> |
| No me importa trabajar muchas horas | A | <input type="checkbox"/> |
| Tengo grandes habilidades en cooperación | B | <input type="checkbox"/> |
| Soy muy cuidadoso, organizado | A | <input type="checkbox"/> |
| Me dejo influenciar | B | <input type="checkbox"/> |
| Soy diplomático | A | <input type="checkbox"/> |
| Soy caritativo | B | <input type="checkbox"/> |
| Soy directo | A | <input type="checkbox"/> |
| Soy espontáneo | B | <input type="checkbox"/> |
| Soy capaz de dirigir un equipo | A | <input type="checkbox"/> |
| Soy rápido tomando decisiones | B | <input type="checkbox"/> |
| Tengo experiencia en gerencia | A | <input type="checkbox"/> |
| Tengo conocimientos básicos sobre finanzas | B | <input type="checkbox"/> |
| Necesito estar en el control | A | <input type="checkbox"/> |
| Puedo ser dirigido por otros | B | <input type="checkbox"/> |
| Hago lo que sea para que las cosas queden terminadas | A | <input type="checkbox"/> |
| Tengo grandes habilidades para los negocios | B | <input type="checkbox"/> |
| Soy resistente al estrés | A | <input type="checkbox"/> |
| Los fines de semana son para distraerme | B | <input type="checkbox"/> |
| Estoy deseando montar un negocio | A | <input type="checkbox"/> |
| Tengo dinero en el banco | B | <input type="checkbox"/> |



Marque hasta 5 contestaciones que sean lo menos parecido a usted:

Prefiero trabajar por mí mismo	A	<input type="checkbox"/>
Me interesa aprender cosas nuevas	B	<input type="checkbox"/>
Puedo vender cualquier cosa	C	<input type="checkbox"/>
Tengo don de gentes	D	<input type="checkbox"/>
Trabajo mejor tomando decisiones y dando órdenes	E	<input type="checkbox"/>
Prefiero vivir espontáneamente	F	<input type="checkbox"/>
Tengo una trayectoria de largas horas de trabajo en actividades favorables	G	<input type="checkbox"/>
Reboso estrés, preocupación y situaciones límite	H	<input type="checkbox"/>
Me cuesta empezar	I	<input type="checkbox"/>
Prefiero los ambientes de las grandes corporaciones	J	<input type="checkbox"/>

PUNTUACIÓN

A - 1 punto B - 2 puntos C - 3 puntos D - 4 puntos E - 5 puntos
F - 6 puntos G - 7 puntos H - 8 puntos I - 9 puntos J - 10 puntos

Entre 0 y 69 puntos

Perfil adecuado para ser franquiciado. Cuenta con un perfil que podrá adaptarse a la franquicia y al franquiciador sin ningún tipo de problema. Tiene la actitud y la aptitud para ser franquiciado y conseguir el éxito de su negocio.

Entre 70 y 90 puntos

Cuenta con un buen perfil para gestionar un negocio franquiciado. Habría aspectos a mejorar pero en general, sería un buen candidato.

Entre 91 y 110 puntos

Algunos puntos no encajan con la filosofía de la franquicia. Su perfil para ser franquiciado es medio.

Entre 111 y 130 puntos

No es el perfil de emprendedor para abrir una franquicia. Su actitud encaja más con un trabajador por cuenta ajena. No es el perfil más idóneo para ser franquiciado.

EL CONTRATO DE FRANQUICIA - ASPECTOS CLAVE

Después de haber tomado la decisión de abrir una franquicia, el punto más importante que vas a tener que hacer es la firma del contrato de franquicia; que es el documento que oficialmente, te convierte en franquiciados.

Y ¿Qué es un contrato de franquicia?

Es el documento que firman tanto franquiciador como franquiciado y que regula la relación entre ambas partes incluyendo las obligaciones y los derechos de los firmantes. Dicho contrato debe ser equilibrado entre las partes y preservar los derechos de ambos.

Se trata pues del pilar fundamental en la apertura de la franquicia ya que garantiza al franquiciado la pertenencia a una red de franquicias y establece las normas que debe seguir con la marca a la que se acaba de unir.

¿Cuáles son los aspectos clave del contrato de franquicia?

1. Derechos de propiedad industrial

El contrato debe incluir tanto la titularidad de la marca por parte del franquiciador así como la cesión de uso de dicha marca por parte del franquiciado. Básicamente, los derechos de propiedad industrial de la franquicia son la propia marca, el logotipo, los símbolos que usa la empresa y otros distintivos del negocio.

2. Independencia de las partes

El contrato debe incluir que las figuras firmantes, franquiciador y franquiciado son tanto patrimonial como jurídicamente independientes. En este sentido, como franquiciado dirigirás y explotarás el negocio franquiciado asumiendo por tanto las responsabilidades y riesgos derivados de ello.

3. Contraprestaciones económicas

El documento ha de ser muy claro en cuanto a las contraprestaciones económicas, debe especificar tanto la cantidad como el concepto. Estas contraprestaciones son el canon de entrada, royalties, condiciones de suministros, avales...

La definición y explicación de cada uno de estos conceptos los podrás encontrar en el glosario, al final de esta guía.



4. El Know How o Saber Hacer y formación y asistencia

El contrato no deberá desarrollar del Know How de la franquicia pero sí deberá recoger la obligación del franquiciador de traspasar esa información al franquiciado e indicar los materiales y las forma en que se hará. Este punto es fundamental, pues es el traspaso de la esencia de la franquicia al nuevo integrante de la red para que lleva a cabo las directrices de la franquicia.

Además, el contrato incluirá si hay o no formación al franquiciado y la asistencia continuada que ha de prestarle el franquiciador al franquiciado.

5. Derechos y obligaciones de las partes

Tanto franquiciador como franquiciado deberán cumplir los derechos y obligaciones acordados y firmados en este documento. El contrato incluirá cada una de las obligaciones que repercute a ambas partes y también los derechos para cada uno de los firmantes. Deberá ser un acuerdo equilibrado para los dos.

6. Oferta y aprovisionamiento

Respecto a este punto, el contrato recogerá la obligación del franquiciado de realizar las compras de aprovisionamiento de su negocio a través del franquiciado o de proveedores autorizados por este último. Resulta muy importante que el suministro sea adecuado y que se garantice por parte del franquiciador.

“El contrato de franquicia regula la relación entre franquiciado y franquiciador. Debe ser equilibrado y preservar los derechos de ambos.”

7. Asignación de una zona de exclusividad territorial

El contrato incluirá de forma clara la zona de exclusividad donde va a operar el franquiciado, con lo que en esta zona el franquiciador se compromete a no abrir ninguna otra franquicia que genere competencia al franquiciado que firma el presente contrato.

8. Duración contractual

No hay una duración exacta ni determinada, pero suele ser de entre 3 y 5 años, y nunca puede ser inferior al periodo de amortización de la inversión por parte del franquiciado. Este punto del contrato deberá indicar dicho periodo.

9. No competencia

El contrato indicará un pacto de no competencia entre ambas partes y que en ningún caso puede exceder los límites regulados en la normativa de libre competencia.

10. Cláusulas de cesión

Un punto que no hay que obviar es el de la cesión de los derechos y obligaciones en caso de que se produjera la circunstancia. Deberá incluir una clausura donde se indiquen las condiciones en que se produciría esa cesión.

Hasta aquí los puntos más relevantes del contrato de franquicia. Un contrato que debe ser entregado al franquiciado 20 días antes de realizar su firma, según la Ley de Ordenación de Comercio Minorista.

Si has decidido abrir una franquicia, ten en cuenta estos puntos a la hora de firmar el contrato, realiza las preguntas que estimes oportunas, no te quedes con ninguna duda y asesórate por personal especializado en estos temas.

LA SELECCIÓN DEL FRANQUICIADO. ¿QUÉ DEBO PREGUNTARLE?

Una vez que has decidido emprender en franquicia y has elegido el sector en el que quieres iniciar tu negocio, tu misión como emprendedor ahora es analizar en profundidad las diferentes enseñanzas que se encuentran en ese sector. Es fundamental que hagas las preguntas adecuadas para aclarar todas tus dudas y tener toda la información para poder tomar la decisión más acertada posible.

A continuación, te proporcionamos una lista de preguntas que tendrías que hacer al franquiciador para que te sirva de guía y no perder detalle de ningún aspecto de tu futuro negocio.



¿Qué debo preguntarle al franquiciador?

VENTAJAS COMPETITIVAS

- ¿Qué tiene la empresa para ser atractivo para el franquiciado y para los clientes?
- ¿Cuántos competidores hay? ¿Quiénes son?
- ¿Cuáles son las ventajas y las desventajas respecto a los competidores?

MODELO DE FRANQUICIA PROBADO

En primer lugar, en este apartado, como emprendedor deberás reclamar una descripción del modelo de negocio y de su funcionamiento.

- ¿Tiene el vigor el título de propiedad de la marca?
- ¿Ha iniciado el negocio con algún establecimiento propio? ¿Cómo le ha ido?
- ¿Cuánto tiempo lleva la franquicia en funcionamiento?
- ¿Cuántos franquiciados tiene?
- ¿Hay algún franquiciado que haya cerrado en los dos últimos años?
¿A qué se ha debido?
- En los últimos dos años ¿Cuántos nuevos franquiciados han abierto?
- ¿Cuántas franquicias tiene previsto en el próximo año?
- ¿Cómo se organiza la empresa?
- ¿Cuál es la función que realizas como empresario/fundador/franquiciador?
- ¿Cuál es la inversión necesaria para abrir la franquicia?
- ¿Qué incluye esa inversión? En este sentido deberá preguntar por las cantidades de cada partida (royalty, canon...)
- ¿Ha realizado alguna mejora reciente en la empresa?
- ¿Hay zona de exclusividad?

DATOS ECONÓMICOS Y GESTIÓN

- Deberás preguntar al franquiciador por los datos económicos y por cómo se realiza la gestión del negocio
- Deberás revisar las cuentas de pérdidas y ganancias
- ¿Tiene manual operativo donde se plasma el negocio?
- ¿Cuál es la rentabilidad media de la franquicia?
- ¿Cuál es el plazo de recuperación de la inversión?
- Si no quisiera continuar con el negocio ¿Cuál sería el procedimiento?

ASISTENCIA AL FRANQUICIADOR

- Debes preguntar por la formación, la asistencia y apoyo por parte de la central.
- ¿Cómo es la formación? ¿Durante cuánto tiempo?
- Una vez que se inicia el negocio ¿Cuál es la asistencia que presta?
- Los suministros del negocio ¿Puedo adquirirlos de otros proveedores o sólo de la central?
- ¿Dispone de acuerdos con bancos para la financiación?

Esta es una lista de preguntas que debe hacer al franquiciador, puedes añadir más si lo consideras. Todo ello, con el objetivo de conseguir una visión clara y profunda del concepto y modelo de negocio que pretendes abrir.

Para obtener más información es muy interesante que puedas contactar con otros franquiciados que ya estén en funcionamiento y que te cuenten su experiencia y una opinión en primera persona sobre el funcionamiento y la operativa del negocio.



¿QUÉ DEBO PREGUNTAR A LOS FRANQUICIADOS?

Como te indicamos en el punto anterior, como emprendedor interesado en abrir una franquicia de un sector determinado, puede resultarte de interés preguntar a los franquiciados de la/las marca/marcas que te interesen para conocer de primera mano cuál es el funcionamiento y cómo les está yendo a ellos.

Para ayudarte en este sentido también hemos elaborado una lista de preguntas que puedes hacerle a los franquiciados. Con ella pretendemos servirte de guía para este cometido tan importante.

Las opiniones de los franquiciados te van a servir de ayuda para tomar la decisión más acertada.

PREGUNTAS PARA EL FRANQUICIADO

1.

¿Cuánto tiempo lleva en el negocio?

2.

¿Qué actividad realizaba antes de empezar?

3.

¿Por qué eligió este sector?

4.

¿Por qué eligió esta franquicia?

5.

¿Qué tal le está yendo?

6.

¿Cómo valora su relación con el franquiciador?

7.

¿Cómo valora la formación inicial recibida?

8.

¿Cómo valora la formación inicial recibida?

9.

¿Cómo valora los programas de marketing del franquiciador?

10.

¿Tiene constancia de algún franquiciado que esté descontento en este negocio? Y si es así, ¿Por qué?

11.

¿Sabe si algún franquiciado ha cerrado el negocio?
¿Por qué?

12.

¿Es difícil encontrar, formar y retener empleados? ¿Qué clase de retribución reciben? ¿Beneficios? ¿Pago de horas extra?

13.

¿Le importaría compartir conmigo su previsión de ingresos anuales para su franquicia? ¿Sería un buen resultado?

14.

¿Podría decirme qué porcentaje de beneficios netos supone?

15.

Aproximadamente, ¿cuánto gasta cada año en publicidad y marketing, uniformes, seguros, aprovisionamiento, alquiler y otros?

16.

¿Cuál es el coste de los productos/ servicios vendidos como porcentaje sobre las ventas?

17.

¿Qué podría esperar ingresar durante el primer, segundo y tercer año?

18.

¿Qué es lo que más y lo que menos le gusta de este negocio?

19.

¿Si pudiera volver a elegir, adquiriría esta franquicia?



Esta es una lista a modo de sugerencia, pero puedes añadir o quitar las que consideres oportunas. Es importante que tengas en cuenta que eres una persona desconocida para ellos y debes informarle de tu objetivo e intenciones.

ABRIR UNA FRANQUICIA

Cada año en España, más de 4.000 emprendedores se deciden por abrir un negocio bajo la fórmula de la franquicia.

Si has realizado los test anteriores y ya tienes claro que vas a abrir una franquicia vas a comenzar un viaje en el que no estarás solo/a. En todo momento, estarás acompañado/a y recibiendo el apoyo y la guía de la Central Franquiciadora que será tu soporte desde el momento en que abras un negocio de su marca.

A partir de este momento, vas a ser franquiciado/a y vas a contar con una serie de ventajas que ofrece este modelo de negocio y entre las que se encuentran:

- Al abrir una franquicia, como emprendedor **asumirás menos riesgos** que si hubieses abierto una empresa por tu cuenta, ya que al abrir una franquicia cuentas con un negocio testado, probado y de éxito, con lo cual las inseguridades propias de un emprendimiento se reducen considerablemente.
- Te vas a beneficiar de los privilegios que supone **abrir una marca reconocida** y ya desarrollada que el público previamente conoce y ha **probado**, por lo tanto, vas a gozar de un punto a favor que es abrir una marca ya posicionada.
- Tendrás una mayor **facilidad a la hora de gestionar** el negocio debido a que la Central te va a proporcionar su conocimiento, **saber hacer y know how**, por lo tanto, además del apoyo, vas a tener la transmisión de una experiencia previa.
- Como comentábamos en el punto anterior, al abrir una franquicia se te va a garantizar una **formación, una asistencia y un apoyo continuado** durante todo el proceso de apertura y respecto a la gestión del negocio.
- En relación a los puntos anteriores, toda esa formación y saber hacer va a provocar que puedas **reproducir la operativa ya probada**, tanto en el campo de administración como en la parte comercial.

- Al formar parte de una red de franquicias, podrás **acceder a mejoras continuas** del negocio y a diferentes investigaciones que beneficien a la misma.

- Te **beneficiarás de las economías de escala** que supone que cuanto más se produzca y más se venda, menor coste te supondrá para el negocio.

- Al ser franquiciado podrás hacer publicidad y planes de marketing a través de la Central.

- Además, podrás implantar sistemas administrativos de control y evaluación que, de otra forma, te supondrían un gran coste.

Por el contrario, a cambio de todas estas ventajas que tendrás al abrir una franquicia tendrás que pagar un coste que podemos denominar como desventaja, pero que en realidad es el coste que te va a permitir disfrutar de todos los puntos desarrollados antes. Entre esos puntos menos positivos se encuentran:

- El pago de derechos de entrada y royalties.

- Que no eres el propietario de la marca.

- No tomarás las decisiones más importantes ya que estas las tomará el franquiciador.

- Y contarás con unas normas o directrices que tendrás que seguir.

Se trata de unas características, menos positivas pero que en conjunto, y debido a las numerosas ventajas que disfrutaras cuando seas franquiciado, no te crearán mucho inconveniente.



UN VIAJE ACOMPAÑADO

Emprender en franquicia es comenzar una nueva etapa empresarial en la que serás tu propio/a jefe/a pero con la garantía y la seguridad de que lo harás acompañado/a. Tendrás que responder ante las obligaciones estipuladas pero también te beneficiarás de numerosas ventajas como es iniciar un negocio que ya está en funcionamiento y se ha probado su rentabilidad y operativa.

***“Piensa, cree,
sueña y atrévete”***

Walt Disney

***“Ir juntos es comenzar.
Mantenerse juntos es
progresar. Trabajar
juntos es triunfar”***

Henry Ford

**COMIENZA UN NUEVO CAMINO DE LA
MANO DE LA FRANQUICIA**



RICARDO ITURRIAGA

Uno de los franquiciados de mayor éxito de la franquicia RE/MAX.

Ricardo Iturriaga pasó de ser subdirector de recursos humanos de Mediaset a ser franquiciado de RE/MAX.

Su objetivo era emprender y, tras analizar varios sectores que le interesaban, se decantó finalmente en 2004 por el sector inmobiliario y actualmente cuenta ya con 6 oficinas de RE/MAX. “Me gustó de RE/MAX que se basaba en desarrollar personas. Y efectivamente, después de 16 años puedo dar fe de ello” asegura Iturriaga.

Iturriaga afirma que siempre se ha sentido arropado por la Central de RE/MAX. “En las primeras reuniones, la Dirección de Expansión se aseguró que comprendiera el modelo de negocio, además me ayudó a dar mis primeros pasos con un interés y dedicación encomiable”

Como franquiciado, Iturriaga recomienda la franquicia sin dudarle. Considera que en su caso es un “negocio rentable, estimulante que se adapta a cualquier escenario económico”.

Su consejo a futuros franquiciados es que siguieran el modelo ya que asegura que se adapta a los tiempos de bonanza y también de incertidumbre.

UN DIA CON...



MARTA GONZÁLEZ

Es una apasionada de la organización de eventos y decidió emprender en franquicia con la empresa Imagina tu Boda.

Marta asegura que su motivación fue “la transparencia y la cercanía que los fundadores de la marca han transmitido a todos los novios”, además del gran prestigio de la enseña y su modelo de negocio. Todo ello, la impulsó a fundar esta franquicia en Barcelona.

Para el futuro franquiciado de la marca tiene varios consejos: uno de ellos es que Imagina tu boda es quien se adapta al cliente y no al revés, también les diría a los futuros franquiciados que “si creen que reúnen las aptitudes necesarias no duden en unirse a la marca. Deben tener presente que es una gran ventaja contar con la solidez de una marca bien posicionada a nivel nacional y que a la vez toma a cargo las campañas publicitarias, el branding y la página web, entre otros, de forma que la inversión inicial del franquiciado se ve reducida en gran medida” asegura Marta.

Por último, Marta les comentaría a los futuros emprendedores “que la pasión y la dedicación a la hora de organizar deben ser las mismas para cada ocasión, tratando así cada boda como si fuese la suya propia”.

3 EL PROYECTO



EL PLAN DE NEGOCIO

El Plan de Negocio para franquicias, o también conocido como Business Plan, es un documento donde queda por escrito todo el proceso que se ha llevado a cabo en el modelo de negocio de una empresa, desde su creación hasta que la empresa se convierte en franquicia. Este documento es una memoria que se crea desde el primer momento en que surge la idea de montar un negocio que, posteriormente, en este caso, será un negocio que pasa a ser franquiciado.

¿Qué es el Plan de Negocio o Business Plan de una franquicia?

El Business Plan de una franquicia sirve para conocer la viabilidad económica de la empresa, los pasos que se han llevado a cabo para consolidar el negocio, y la estrategia que se va a seguir para convertir a esa empresa en un negocio de éxito. Tal y como estarás pensando, se trata de la vida de una franquicia, y así es; el Plan de Negocio de una franquicia es una memoria sobre la creación de ese negocio y cómo ha llegado a triunfar para poder convertirse en una franquicia, con el objetivo de que el franquiciador pueda vender su marca a otras personas.

El Plan de Negocio de una franquicia es esencial para que tú, como franquiciado, entiendas el modelo de la franquicia por la que has decidido apostar y saber cómo llevar esa fórmula a cabo. Esta memoria reúne toda la información que necesitas conocer y comprender para que tu franquicia funcione.

Apartados que podemos encontrar dentro de un Plan de Negocio

Es importante que conozcas las partes que se integran dentro de un Plan de Negocio o Business Plan, a continuación

te las explicamos. Un Plan de Negocio de franquicia tiene que estar compuesto por:

- En primer lugar, el Plan de Negocio debe explicar la labor que se lleva a cabo en la franquicia, como también explicar su **misión**. Por qué se ha creado la empresa, con qué finalidad y a dónde se quiere llegar, explicando así la misión y visión del negocio.
- En segundo lugar, viene uno de los puntos más importantes al que tú, como franquiciado, tienes que prestar mucha atención. Hablamos de la **descripción del negocio**, en este apartado se explicará qué tipo de negocio se ha creado, a qué sector va dirigido, de qué trata el negocio... Gracias a esta información vas a comprender en qué se basa la empresa que has decidido abrir.
- Después de comprender tu negocio, como franquiciado, necesitas conocer los **productos y servicios** que ofrecerás en tu franquicia. En este apartado se detallan dichos productos y servicios con el objetivo de que conozcas en profundidad la base de tu negocio y el servicio que vas a ofrecer a tus clientes. Por este motivo, este es uno de los puntos más importantes, ya que, como franquiciado, tienes que entender y conocer lo que ofrece la franquicia.



- Para que un negocio funcione, uno de los pasos más importantes es el **estudio y análisis del mercado**. Existen muchos sectores dentro del mundo empresarial, por este motivo, en este punto se lleva a cabo un análisis del mercado en el que se va a situar este negocio, con el objetivo de posicionar a la empresa en el sector correspondiente.
- Es imprescindible que el Plan de Negocio de la franquicia que has decidido abrir tenga un punto en el que se trate el **análisis de la competencia**. Después de haber estudiado el mercado para posicionar correctamente un negocio, es muy importante realizar un análisis previo y un estudio posterior sobre toda la competencia que tiene el mercado en el que se ha enmarcado ese negocio. Te recomendamos que prestes atención a la información que aparece en este apartado, ya que es importante que conozcas la competencia que tiene tu franquicia y que la estudies, con el objetivo de que potencies los productos y servicios que ofreces, llegando a ser un gran rival en tu sector y en tu zona.
- Para que un negocio se convierta en una fórmula de éxito, tiene que ser conocido por los consumidores, esto hará que la marca gane reconocimiento dentro de su sector, convirtiéndose en una de las franquicias más famosas de su mercado. Para que esto sea posible, es obligatorio que en el Plan de Negocio exista una estrategia de venta y marketing. Como franquiciado, debes saber que esta estrategia es clave en el éxito de tu negocio, ya que si desde la Central de la franquicia llevan a cabo un buen plan estratégico de venta, **marketing**, publicidad y comunicación, te podrás beneficiar de ello y contar con una publicidad que no todas las empresas se pueden permitir.
- El último paso del Business Plan de una franquicia tiene que tratar el tema de la **financiación de la franquicia**. Es importante que, como franquiciado, conozcas la mejor forma de financiar una franquicia en caso de necesitarlo. En este apartado, se explican todas las tipologías de financiación a las que puedes optar como franquiciado para poder abrir tu negocio, algunas de ellas son:

financiación propia, financiación externa, búsqueda de inversores, préstamos y otro tipo de ayudas, y más tipos de financiación.

El Plan de Negocio es muy importante para ti como franquiciado, ya que, cuando llega el momento de buscar financiación para la apertura de tu franquicia, es imprescindible que presentes este Business Plan de la franquicia que vas a abrir, de hecho, este documento suelen pedírtelo las entidades bancarias para corroborar que vas a abrir un negocio que se basa en un modelo de éxito y, en consecuencia, que obtendrás beneficios para poder pagar la financiación que vas a recibir.



CONFIGURA TU PROYECTO

Configurar tu proyecto es uno de los pasos más importantes que debes realizar como franquiciado. Para empezar un proyecto de negocio tienes que responder a las siguientes preguntas:

¿Quieres ser tu propio jefe y abrir un negocio propio?

¿Tienes las capacidades necesarias para llevar a cabo una empresa?

¿Posees las habilidades personales y financieras necesarias para abrir y desarrollar un negocio?

Si has respondido que sí a todas estas preguntas, es el momento de que empieces a emprender tu propio negocio, y a decidir si quieres hacerlo como franquiciado. Para ello, el siguiente paso será estudiar la posibilidad de convertirte en franquiciado, como también, es imprescindible que sepas si tu perfil se ajusta a este mercado.

1. ¿Tengo el perfil adecuado para emprender en franquicia?

Cuando emprendes en un proyecto de franquicia, debes saber que te vas a convertir en tu propio jefe y que vas a ser autónomo, valorando todo lo que conlleva este hecho. También te aconsejamos que hables de tu proyecto con tu familia, para que te ayuden y aconsejen sobre qué decisión debes de tomar.

Para que tengas una idea sobre si tu perfil encaja o no como franquiciado, te indicamos que, la mayor parte de las franquicias, buscan un perfil donde el candidato posea dotes comerciales, acepten las reglas que se establecen en la red, apliquen correctamente el Know-How de la empresa, y que el franquiciado cuente con un capital social que sea suficiente para hacer frente, como mínimo entre un 30% y 40%, a la inversión total. En muchas franquicias no se establece como condición obligatoria que el candidato tenga experiencia en el sector, porque muchas veces son las propias franquicias las encargadas de formar a sus futuros franquiciados.

2. La elección de la franquicia: una decisión clave

En primer lugar, si estás en este paso es porque has decidido emprender un nuevo negocio como franquiciado, y llega el momento de elegir la franquicia que más se ajuste a tu perfil, para empezar a elaborar el proyecto de tu negocio.

Para elegir la franquicia correcta tienes que preguntarte en qué actividad quieres empezar, qué productos y servicios te gustaría tener en tu franquicia y ofrecer a tus clientes... Después de responder a estas preguntas ya vas a tener un paso más en la elaboración de tu proyecto, vas a tener una idea clara sobre el sector en el que has decidido emprender.

En este momento llega la decisión más importante, la elección de la franquicia correcta que más se ajuste a tu perfil. Una vez hayas optado por abrir la franquicia que más se asemeja a tus necesidades, tienes que saber que, al haber elegido ser franquiciado, vas a tener el apoyo de la



Para ayudarte a tomar la decisión sobre dónde poder abrir tu franquicia, te vamos a aportar los siguientes datos:

Central de la franquicia y del franquiciador en todo momento. Además, tu proyecto irá más rápido gracias al método que se lleva en las franquicias, donde te ofrecen una serie de documentos que te permitirán emprender de manera más rápida. El franquiciador y la Central de la franquicia pondrán a tu disposición documentos como su Know-How, el diseño del local, los contactos de proveedores, etc. Con lo cual, ya tienes parte de tu proyecto elaborado.

3. Análisis del mercado y de la zona de apertura

En primer lugar, después de haber decidido en qué negocio emprender, se

tiene que estudiar la zona en la que se desea abrir la franquicia, aunque este paso ya debería de haberse estudiado con anterioridad, ya que, según en qué región inaugures tu franquicia, esta puede tener un mayor o menor éxito.

Estudiando estos datos, sacamos la conclusión de que los emprendedores e inversores prefieren abrir una franquicia en zonas que cuenten con más de 100.000 habitantes, para así, tener a su disposición un mayor número de clientes y, en consecuencia, generar más ventas y beneficios.

En cuanto al análisis del mercado, este es un estudio que es muy importante no

33% El 33% de las franquicias se abren en áreas urbanas de entre 20.000 y 100.000 habitantes

37% El 37% se abren en ciudades de más de 100.000 habitantes.



pasarse por alto, y para el que es mejor contar con la ayuda de especialistas. En primer lugar, es importante estudiar las zonas en las que quieres abrir tu negocio, observar también a tus competidores directos y muy importante, la elección del local para tu franquicia y su rentabilidad, ya que esto depende de las dimensiones del establecimiento, y del precio que este tenga.

4. ¿Necesito financiación externa o cuento con el capital necesario?

Después de haber estudiado la zona en la que quieres posicionar tu franquicia y haber analizado a tu competencia directa, llega el momento de estudiar tu viabilidad financiera, conocer el capital con el que cuentas al iniciar el negocio y con cuánto dinero vas a disponer para afrontar los primeros meses de apertura. Como franquiciado, tienes que financiar toda la inversión vinculada con la creación del negocio (local, diseño, stock, personal...). Se trata de una inversión elevada, a no ser que decidas abrir una enseña que pertenezca al sector de las franquicias sin local, ya que en este caso,

no vas a tener que disponer de equipo humano ni de local para ejercer el trabajo, esto implica que la inversión se reduzca notablemente.

Al tratarse de una inversión cuantiosa, la mayor parte de los franquiciados no disponen de la cantidad total para su inversión, y, en este caso, tienen que recurrir a préstamos, aunque te aconsejamos que cuentes con al menos el 30% o 40% de la inversión total que tienes que realizar para la apertura del negocio, con el objetivo de maximizar las posibilidades de éxito de tu franquicia.



¿Tengo el perfil adecuado para emprender en franquicia?

La elección de la franquicia: una decisión clave

Análisis del mercado y de la zona de apertura

¿Necesito financiación externa o cuento con el capital necesario?

LA FINANCIACIÓN

En primer lugar, hay que saber qué financiación necesitas para tu proyecto de franquicia, ya que no solo se trata de una inversión inicial, sino que también, a lo largo de la apertura del negocio, hay unos royalties, cánones y otras cuotas que pagar. Estos pagos pueden ser mensuales, trimestrales o anuales, aunque no todas las franquicias piden royalties y cánones a sus franquiciados. Además, a estos costes hay que añadirle también el desembolso del local y otros gastos.



Los costes de la franquicia

En un primer momento, debes de saber qué cuotas tienes que pagar como franquiciado a lo largo de la vida de tu franquicia, como también, es muy importante conocer la inversión total que se ha de realizar para la apertura de este negocio. En caso de que no llegues a cubrir los costes totales de la apertura de la franquicia, deberás recurrir a financiación externa.

Como franquiciado, necesitas saber los pagos que existen para la apertura de una franquicia. Los más importantes son: inversión total, royalties, canon de entrada y canon de publicidad.

La inversión total del negocio corresponde a la suma necesaria para abrir una franquicia, donde se incluyen los costes locales, de comunicación, el stock inicial y más, así como una remuneración al franquiciador en el momento de la creación de la franquicia.

Esta aportación que deberás realizar antes de abrir tu negocio incluye, entre otras cosas, el coste de formación, el coste proporcional de desarrollo del concepto, el apoyo que vas a recibir como franquiciado en la apertura de tu negocio, etc.

Como te hemos comentado a lo largo de esta guía, es necesario que tengas guardado un fondo de capital suficiente, que te permita poder cubrir los gastos y necesidades financieras necesarias para las primeras semanas de explotación de tu franquicia.

Tipos de financiación

A continuación te explicamos los tipos de financiación que tienes que conocer para abrir una franquicia, en caso de necesitar financiación externa. Son los siguientes:

- **Financiación propia:** tú como franquiciado, en este caso, contarías con financiación propia, ya puede ser porque tienes suficiente

capital para hacer frente a la inauguración del negocio y a los primeros meses de apertura, o esta financiación ha sido cedida por familiares o amigos.

- **Financiación externa:** En este caso, los franquiciados suelen recurrir a los bancos, que conceden préstamos y otro tipo de ayudas.
- **Búsqueda de inversores:** Estas personas podrán aportarte el capital necesario y, a cambio, se llevarán parte de los beneficios que genere tu negocio.

La importancia de elegir la ubicación y el local de tu franquicia

Tienes que contar con un desembolso que vas a tener que realizar mensualmente, hablamos del gasto del local de tu franquicia. Es muy importante la elección de la ubicación ya que, según la selección que has realizado del local y la zona, estos factores influirán en el incremento de las ventas de tu negocio, por ese motivo, es importante acertar en el local, ya que la venta tiene mucho que ver con su ubicación.

Para elegir la mejor localización para tu comercio, como franquiciado tienes que saber que las recomendaciones de tu franquiciador van a ser muy importantes, ya que él conoce las zonas donde mejor funciona su negocio.

El volumen de negocio de un tienda está claramente relacionado con el tráfico de personas y, por lo tanto, con la calidad de la ubicación que has elegido. Para encontrar las mejores oportunidades de locales, te aconsejamos que realices una buena investigación de mercado que te ayudará a elegir la mejor zona geográfica para tu negocio.

Como parte de tu proyecto de creación del negocio, la búsqueda de locales y una buena ubicación es fundamental para tu éxito como franquiciado, y depende de ti encontrar un buen local al mejor precio. Esta cuestión de la ubicación, figura de forma destacada en las especificaciones del contrato que firmas con el franquiciador, donde te recomiendan ubicaciones y tipos de locales, también un mínimo de metros cuadrados, todo ello con el único objetivo de que generes más ventas y, en consecuencia, más beneficios para hacer frente a los gastos de tu franquicia.

Una vez abierta tu franquicia, estudia la evolución de tu negocio

Este punto es muy importante en la vida de tu franquicia, ya que, una vez abierta, debes de realizar un estudio desde el primer momento en el que has abierto tu negocio, con el objetivo de conocer cómo va evolucionando tu negocio en la ubicación que has elegido, y si esta genera beneficios.

Las ciudades evolucionan, su centro urbano y, también, los ciudadanos. Tienes que centrar tu estudio en estos tres puntos, ver cómo se desarrolla el centro urbano, qué franquicias nuevas abren en tu zona, si aumenta tu competencia, el número de clientes que puedes tener en un día, si son clientes recurrentes, etc. Después de conocer estos datos, podrás saber si tu negocio es rentable o no en la zona en la que has decidido posicionarte, y, en consecuencia, tus beneficios serán mayores, pudiendo hacer frente a los gastos mensuales y anuales de la franquicia.



Sevilla

Madrid

Valencia

Barcelona

Tu franquicia

Sabadell Franquicias

Expertos en soluciones para franquicias.

En Banco Sabadell contamos con más de 25 años de experiencia en el negocio de la franquicia, acompañando a franquiciador y franquiciado con un trato especializado. Un tiempo en el que hemos creado para nuestros clientes una propuesta diferencial y adaptada a sus necesidades, evolucionando siempre con ellos.

Construimos relaciones duraderas con franquiciador y franquiciado, apoyándoles tanto en su proceso de expansión como en la gestión diaria del negocio.

En Sabadell Franquicias, contará siempre con un equipo de expertos, que le darán soluciones inmediatas y personalizadas, en todo aquello que su franquicia necesite para conseguir el éxito en su proyecto empresarial.

Infórmese sobre Sabadell Franquicias en bancosabadell.com/franquicias o envíenos un correo electrónico a franquicia@bancosabadell.com

B Sabadell

Estar donde estés

GESTIONAR LA FRANQUICIA

Después de firmar tu contrato de franquicia, llega el momento de ponerse a trabajar con el local de tu negocio, la contratación de personal en caso de necesitarlo, y todas las gestiones a realizar antes de la inauguración de tu empresa.

Cuando abres una franquicia, sabes que vas a estar acompañado en todo momento por el franquiciador y la Central de la franquicia, desde la creación de tu negocio hasta después de su apertura. Estos interlocutores se encargarán de acompañarte en la aplicación del Know How de la empresa a tu negocio, en tu formación como franquiciado, etc. Antes de abrir las puertas de tu punto de venta, tu franquiciador te apoyará para acompañarte en todo el trayecto de tu negocio.

Fórmate antes de inaugurar tu franquicia

La formación inicial en franquicia es parte del proceso de la transferencia del Know How del franquiciador. La formación inicial, en la mayor parte de los casos, es obligatoria para los franquiciados y su duración depende de la franquicia como también, de la naturaleza de la actividad y el tipo de productos y servicios que se ofrecen.

En este momento de tu proyecto como franquiciado, la formación cubre todos los aspectos teóricos (gestión, técnicas de venta, marketing y formación legal y administrativa) pero también, recibirás formación de carácter práctico.

En la mayor parte de las ocasiones, como franquiciado, te trasladarás a la Central de tu red para recibir esta formación posiblemente, junto con otros franquiciados.

Capital necesario para la gestión de tu negocio

Antes de firmar el contrato de franquicia, tu franquiciador requerirá una contribución personal que oscila entre el 30% y el 40% de la inversión total. Este es un gasto obligatorio

con el que debes contar como franquiciado. Por este motivo, te recomendamos que calcules el capital que necesitas poseer, no solo para la apertura de tu local, sino también para que puedas tener el fondo necesario para el funcionamiento de tu negocio durante los primeros meses de apertura.

Te recomendamos que hables con tu banco o contable y que te ayude a calcular el capital que necesitas para subsistir durante los primeros meses de andadura. Estos cálculos te permitirán pronosticar las sumas necesarias para, por ejemplo, la compra y la tenencia de acciones necesarias para el funcionamiento de tu empresa, como también contar con el pago de los primeros sueldos, alquileres, facturas y más.

Un capital de trabajo bien calculado te permitirá empezar con la actividad de tu negocio con calma, y conocer con cuánto capital vas a poder contar para los gastos imprevistos y así, poder afrontarlos con seguridad, sin poner en peligro tu negocio.

La contratación del personal

En todas las franquicias se empleará al menos a una persona, excepto en el sector de las franquicias desde casa, donde no se necesita disponer de local como tampoco de personal.

La franquicia es un negocio de creación de empleo, donde tú como franquiciado, vas a ser el encargado de elegir a tu equipo. En este caso, el franquiciador no va a ser quien se encargue de ello, por este motivo, te aconsejamos que cuentes con personas que tengan experiencia y conocimientos del sector a la hora de su contratación. Además, también te aconsejamos que, principalmente, cuentes solo con el personal necesario, y que elabores un plan para los años posteriores a tu apertura, ya que, según la evolución de tu negocio, la cifra de empleados tendrá que aumentar en consecuencia.

Apoyo en la apertura de tu franquicia

En la apertura de tu franquicia, como franquiciado, no vas a estar solo, ya que contarás con un gran apoyo y esto es una gran ventaja. En ese día, contarás con la presencia de uno de los componentes de la red, para que tu equipo se vea reforzado por ayuda externa, y se lleve a cabo el correcto funcionamiento del negocio.

El apoyo que vas a recibir por parte de la Central de tu franquicia va a significar un buen comienzo para tu empresa, y este hecho será estimulante para todos.



CHECK LIST

Repasa y comprueba que tienes todo listo para abrir tu franquicia con esta breve *check list*

1. Conocer qué es una franquicia y sus características
2. Estudiar la posibilidad de que tu perfil encaje como franquiciado
3. Informarte sobre los sectores que existen en franquicia
4. Buscar información sobre franquicias - portales de franquicia
5. Solicitar información sobre las franquicias en las que estás interesado
6. Estudiar la información que has recabado sobre las franquicias
7. Analizar tus capacidades financieras
8. Solicitar asesoramiento especializado- Consultora de franquicias
9. Elegir la franquicia que quieres abrir
10. Reunión con franquiciador
11. Preguntar todas las dudas y aspectos relevantes
12. Entrevista con algún franquiciado
13. Estudiar y analizar contrato de franquicia
14. Solicitar financiación
15. Firmar el contrato
16. Crear un plan de negocio
17. Planificar la apertura
18. Abrir la franquicia
19. Gestionar el negocio
20. Crecer y disfrutar con tu nuevo negocio



Bienvenido a la Franquicia

Si has llegado hasta aquí es que tienes claro que quieres abrir una franquicia.

Vas a emprender un negocio y un viaje muy importante para ti. Desde Franquiciashoy.es esperamos que esta guía te sirva de referencia a la hora de emprender en franquicia. Nuestro objetivo no es otro que ayudarte, ser un soporte y ser tu apoyo en los diferentes pasos a seguir para abrir tu propio negocio.

Con toda la información que contiene esta guía estás más que informado y preparado para iniciar esta aventura empresarial. Desde Franquiciashoy.es te deseamos la mejor de las suertes para esta nueva etapa que estás apunto de iniciar.

Mucho éxito y bienvenido a la Franquicia

Glosario

de términos

A ASISTENCIA

Son las acciones que un franquiciador lleva a cabo para apoyar y dirigir al franquiciado en la explotación de su firma. Responde a un concepto dinámico de empresa en curso, y es la base de la relación de confianza entre franquiciador y franquiciado.

C CANON DE ENTRADA

Se trata de una cantidad que el franquiciado habrá de abonar para poder adherirse a una red de franquicias. El importe del canon o derecho variará en función de diversos aspectos, como el tiempo que lleve funcionando la red, la rentabilidad que ofrece...

CONSULTORA DE FRANQUICIA

Actúa como un soporte integral en la franquicia, tanto para el franquiciador, como para el franquiciado. Asesora para determinar los objetivos a conseguir y los medios para llevarlos a cabo.

CONTRATO DE FRANQUICIA

El contrato de franquicia es el documento que firman franquiciador y franquiciado. Constituye la base de la relación y contiene obligaciones y derechos para ambas partes. A través del mismo se transmiten los derechos sobre la marca y el Saber Hacer. Debe ser equilibrado y proteger los intereses por igual de franquiciado y franquiciador.

E ENSEÑA

La enseña es la marca distintiva de la red, a la que pertenecen todos los centros franquiciados adheridos, por ejemplo, McDonald's es una enseña.

EXCLUSIVIDAD TERRITORIAL

Se denomina así al derecho que se le suele conceder al franquiciado para explotar el negocio que el franquiciador pone a su disposición dentro de una determinada zona geográfica con carácter de exclusividad. En ocasiones el derecho está sujeto a excepciones como la apertura de un centro comercial. También se denomina zona de exclusividad.

F FRANQUICIA

La franquicia es una modalidad de distribución y marketing a través de la cual el franquiciador concede a una persona física o jurídica -el franquiciado- el derecho a operar con un concepto de negocio, comercializando un producto o prestando un servicio bajo el formato de negocio del franquiciador y bajo su propia marca, transmitiéndole su Know how o saber hacer.

FRANQUICIADO

El franquiciado es el emprendedor/ inversor, físico o jurídico, que adquiere el derecho de comercializar un determinado concepto de negocio y todos los métodos inherentes a él, desarrollados por el franquiciador. A su vez, mantendrá vínculos con este último para recibir asistencia tanto inicial como continuada.

FRANQUICIADOR

Es una persona física o jurídica que ha desarrollado un negocio bajo un método determinado, referente a un producto o servicio, y que busca su expansión a través de inversores a los que otorgará el derecho a operar bajo su marca y con su método operativo y organizativo. El franquiciador prestará una asistencia inicial y continuada a los franquiciados a través del asesoramiento, formación y orientación para el desarrollo del concepto de negocio.

INVERSIÓN

Cantidad en dinero que necesita aportar un franquiciado para iniciar un negocio en franquicia. Engloba las partidas iniciales necesarias para funcionar en el mercado.

KNOW HOW

Es el traspaso de conocimiento y experiencias por parte del franquiciador hacia el franquiciado, con el fin de estandarizar la operativa de toda la red.

MANUAL DE FRANQUICIA

Es el documento donde se desarrollan los elementos del saber hacer del franquiciador. En él también se detalla toda la operativa de negocio, así como la filosofía general del franquiciador para alcanzar el éxito. El manual de franquicia se ocupa de diversas áreas y da lugar a manuales técnicos, de logística, marketing o gestión. Se trata de documentos no públicos, ideados exclusivamente para el uso por parte de las personas pertenecientes a la red.

MASTERFRANQUICIA

Acuerdo por el cual un franquiciador concede los derechos exclusivos de franquicia para un determinado territorio a una persona física o jurídica. El acuerdo de masterfranquicia suele utilizarse en el ámbito de la expansión internacional de la franquicia, aunque no es exclusivo del mismo.

ROYALTY DE EXPLOTACIÓN

Equivale a un pago (fijo o variable), generalmente mensual, del franquiciado al franquiciador. Es una contraprestación por los servicios prestados por la central y por el uso y disfrute la marca franquiciada. Se calcula, habitualmente, sobre el beneficio bruto obtenido por la explotación del negocio.

ROYALTY DE PUBLICIDAD

Es la partida que se paga temporalmente por gastos de publicidad y promociones. Este canon puede ser fijo o dependiente de la facturación que consiga anualmente el franquiciado.



Es una publicación de
Franquiciashoy.es 2020

C/ del Poeta Joan Maragall , 38
28020, MADRID
Tel.: 911 592 106
www.franquiciashoy.es
info@franquiciashoy.es

Edita: Marketing y Publicidad de Franquicias, S.L.

Dirección:

Selina Olmedo

Redacción y Colaboradores:

Judith García-Cuevas Gallardo

Andrea Mut Estela

Publicidad:

Andrés Álvarez Olmedo

Diseño y Maquetación:

Scherezade De los Santos Roig

con la colaboración de **Tormo Franquicias**



franquiciashoy

Un número especial de: **ESPACIO**
franquicia

© Franquiciashoy.es 2020

ESPACIO FRANQUICIA es una publicación de Franquiciashoy.es
Todos los contenidos referidos a las empresas incluidas en la presente publicación han sido
aportados por las marcas, sin que la empresa editora sea responsable de los mismos.