

# FRANQUICIAS



## CONCEPTO DE FRANQUICIA

La franquicia es un sistema de comercio asociado entre empresas financieras, jurídicamente independientes, pero, ligadas por un contrato, en virtud del cual, una de ellas (la franquiciadora) concede a otra u otros (los franquiciados), a cambio de unas contraprestaciones económicas, el derecho de explotar una marca, o bien, una fórmula comercial materializada en algunos signos distintivos, asegurándole al mismo tiempo la ayuda técnica y los servicios regulares necesarios destinados a facilitar dicha explotación.

Por lo anterior, es sumamente importante, tener claro qué es una franquicia y cómo funciona la misma

## ¿Qué supone franquiciar un negocio?

Franquiciar un negocio supone tener una empresa con una fórmula comercial probada y consolidada que cuente con experiencia en el sector.

Habitualmente se establece a modo prueba una empresa “piloto” para demostrar que el negocio a franquiciar es perfectamente viable.

# FRANQUICIAS

## ¿En qué momento se presenta la llamada “franquicia comercial”?

Una franquicia comercial se presenta cuando una parte, conocida jurídicamente con el nombre de “franquiciante”, otorga a otra, llamada “franquiciatario” o “franquiciado”, el derecho a utilizar un sistema probado y comprobado, destinado a comercializar determinados bienes o a la prestación de ciertos servicios bajo un nombre comercial, un emblema o marca propiedad del franquiciante.

Durante la vigencia de este tipo de contrato, el franquiciante proporciona al franquiciado, un conjunto de conocimientos técnicos y la obligación de prestar una constante asistencia técnica o comercial, a través de una contraprestación (pago económico) directa o indirecta del franquiciado.

## ¿Cuáles son las características primordiales de una franquicia?

Debe quedar perfectamente entendido que, el franquiciante es el único titular exclusivo de un conjunto de los derechos intelectuales, marcas, patentes, nombres comerciales, derechos de autor y demás aspectos comprendidos en el sistema bajo franquicia.

De no ser así, debe tener derecho a su utilización y transmisión al franquiciado en los términos del contrato entre ambas partes, o sean, el franquiciante y el “franquiciatario” y/o “franquiciado”

# FRANQUICIAS

## ¿Cuáles son las características de una franquicia?

Las características de una franquicia que se derivan de sus diferentes definiciones y de los elementos que componen una relación de la franquicia, es decir del franquiciado y del franquiciador:

- Franquiciar un negocio supone tener una empresa con una fórmula comercial probada y consolidada que cuente con experiencia en el sector. Habitualmente se establece de prueba ya sea, una empresa, o bien, una franquicia piloto como ejemplo, para demostrar que el negocio que es viable.
- Una característica principal de la franquicia es que las dos figuras, tanto el franquiciado, como el franquiciador, son totalmente independientes, tanto a nivel jurídico como a nivel financiero. Es decir, son dos personas morales totalmente diferentes o persona física con actividades empresariales.
- El concepto de negocio de una franquicia tuvo que haber sido explotado previamente, para comprobar y demostrar sin dudas, que puede llegar a ser un negocio rentable. Tiene mucho que ver la buena comunicación y puesta en marcha de ambas partes. He visto franquicias que quiebran por indolencia, apatía o falta de interés o por que se piensa que como es un negocio exitoso, también lo tiene que ser conmigo, aunque lo descuide.
- Una característica de una franquicia básica es la formación a los franquiciados. El franquiciador tiene la obligación ineludible de impartir una formación antes de que comience su actividad y debe ser una formación completa y detallada, es decir, profesional. Es en esa

# FRANQUICIAS

formación que se **trasladará todo el saber de hacer** de una franquicia, que es precisamente la clave para desempeñar la actividad de la empresa con éxito. Por este motivo, el **know-how** debe ser entendible y sencillo de reproducir y de transmitir.

- Otra de las características principales de la franquicia es el **apoyo continuo al franquiciado** así como el **seguimiento, supervisión, asesoramiento y el control**. Si el franquiciado fracasa, también repercute económicamente en el **Franquiciador**. Es más, controlar la actividad de cada una de las franquicias, su puesta en marcha y su día a día es absolutamente necesario para comprobar que la empresa está funcionando correctamente y que no se está deteriorando el concepto de negocio.



# FRANQUICIAS

## Tipos de Franquicias

En este sentido, de diversos tipos de franquicia, existe una clasificación más extensa que se enfoca en el tipo de negocio que es precisamente la franquicia y dependerá del fin comercial y las características de la franquicia para establecer a qué tipo de franquicia pertenece.

- **Franquicia comercial.** Es la más común a la hora de montar una franquicia. El franquiciador ofrece todo lo que el franquiciado necesita para poder aumentar la actividad de su negocio.
- **Franquicia industrial.** Son acuerdos empresariales entre franquiciado y franquiciador. El franquiciador cede el derecho de fabricar, quedándose con una parte del proceso.
- **Franquicia de producción.** El franquiciador se encarga de producir lo que el franquiciado vende. Los franquiciadores deben comprar el producto para poder venderlo.
- **Franquicia de distribución o de producto.** El franquiciado es el que se encarga de realizar la distribución de los productos, que el franquiciador ha obtenido.
- **Franquicia de servicios.** Se transmite el saber hacer, el *know-how* de la franquicia. El franquiciado cede su forma de trabajar al franquiciado.
- **Franquicia mixta.** Es la unión de una franquicia de distribución y una franquicia de servicio.

A manera a resumen de lo que hemos comentado en líneas anteriores, se estableció que la franquicia **es una relación comercial entre dos partes jurídicamente independientes, vinculadas entre sí a través de un contrato.**

# FRANQUICIAS

Con una figura jurídica de franquicia, una empresa cede, a cambio de una remuneración económica, derechos y entrega obligaciones a otra empresa o persona para que obtenga ganancias por medio de la explotación de una marca, producto o servicio ya consolidado en el mercado.

Ahora, técnicamente, ya conocemos que el que cede los derechos es conocido como franquiciador, frente al franquiciado que es quien obtiene el permiso de la franquicia.

Así, es precisamente el franquiciador quien cede el derecho a utilizar su marca durante un tiempo y lugar determinados.

**¿Qué es el “Canon de Entrada”?**

Por su parte, el franquiciado tiene que pagar una cantidad de dinero para adquirir estos derechos, que es lo que se conoce legalmente como: el “canon de entrada”

## VENTAJAS E INCONVENIENTES

Es importante establecer que las ventajas suelen ser recíprocas para ambas partes. No debiera inclinarse la balanza para un solo lado. Es el juego de “tú ganas y yo gano”

En otras palabras, el franquiciador, mediante este contrato de Franquicia, permite que su propio negocio siga creciendo y se expanda a otros países (situación que estudiaremos a detalle en próximas sesiones), además de obtener una comisión o *royalty* de las ventas efectuadas durante cada mes que dura la franquicia.

# FRANQUICIAS

Por su parte, el franquiciado:

- Recibe los conocimientos y el Know-How del franquiciador.
- Obtiene el reconocimiento y prestigio de una marca sobradamente conocida, por lo que minimiza los riesgos que conllevaría comenzar un negocio nuevo y desconocido para el mercado. Observe que comento minimiza, NO ELIMINA el riesgo de una quiebra empresarial.
- La franquicia asegura unos mínimos de rentabilidad y la calidad del producto franquiciado.
- Además, cuenta con asistencia técnica -*Technical Assistance*- y formación continua por parte del franquiciador, que es quien se hace cargo también de las campañas de publicidad y marketing.

Sin embargo, como en todo, existen ventajas e inconvenientes, y evidentemente, el franquiciado también cuenta con ellos:

- Debe usted tomar en cuenta que la inversión inicial de capital, es más alta en una franquicia que en un negocio individual. No obstante, no existe una cuantía mínima para la inversión que se necesita para comenzar a explotar una franquicia, ya que depende de varios factores, como el concepto y tipo de negocio, el sector de la actividad, el propio franquiciador...
- El franquiciado no tiene la propiedad de la marca, por lo que no posee un control total, ni tiene libertad absoluta en las decisiones que se tomen en la gestión de la empresa.

# FRANQUICIAS

- Tiene que pagar un *royalty* (regalías) o comisión del total de las ventas al franquiciador. Por ello, si el franquiciado lo hace mal, también le repercute al franquiciador.
- De acuerdo a lo establecido en el contrato de franquicia, **el franquiciador puede tener derecho de compra y rescisión de dicho contrato**. Por lo general la franquicia termina por acuerdo de ambas partes, pero se puede dar el caso comentado.

## ¿EXISTE UNA GARANTÍA DE ÉXITO?

El éxito nunca está asegurado, ya que dependerá mucho del buen hacer del franquiciado, de su interés y de su arduo trabajo. No obstante, **las estadísticas muestran que los comerciantes que inician un negocio de forma individual cierran en un 90% antes de un año de vida, frente al 10% de cierres en franquicias. Es lógico, con la franquicia ya hay una experiencia previa, muchas veces de décadas, mientras que si yo inicio mi negocio, es mas probable que fracase por falta de conocimientos de administración, impuestos, Seguridad Social, finanzas, economía, proyectos de inversión, capital humano, tesorería, entre otros muchos conocimientos que debo tener para iniciar mi propio negocio**

Recordemos **¿Qué es una franquicia y cómo emprender en este modelo de negocios?**



# FRANQUICIAS

Hoy en día se habla bastante sobre franquicias en los entornos empresariales, inclusive en el WTC en México, se hacen ferias anuales de franquicias, aunque el concepto no es tan reciente, este modelo de negocio ha existido por muchos siglos, pero no llegó a la fama, sino hasta la década de 1930 en los Estados Unidos, con la llegada de la electricidad, la industria automotriz y la venta de vehículos y el sistema de autopistas, mismos que impulsaron el establecimiento de **franquicias**, principalmente basados en la venta de alimentos o establecimientos de servicios.

Pero en realidad **¿Qué es una franquicia, cuáles son sus ventajas y qué aspectos debe considerar el emprendedor para hacer el acuerdo con la empresa franquiciante?**

## ¿Qué es una franquicia?



Hemos dicho que una Franquicia es un **acuerdo comercial o contrato establecido entre dos partes: el empresario cuya marca es exitosa en el mercado y por otro lado el emprendedor o franquiciado o franquiciatario que desea invertir para adquirir el derecho de usar la marca y la fórmula del negocio por un determinado tiempo para obtener mayores ganancias.**

# FRANQUICIAS

En esta posible relación, el empresario exitoso es el franquiciante quié, da el derecho de uso de la marca y el secreto “*core-business*” de su negocio al emprendedor- franquiciado, quién lleva a cabo pago monetario, según acuerden las partes.

El sistema de franquicias es una de las fórmulas empresariales que ha tenido bastante desarrollo en los países industrializados y que además **ha surgido como causa y efecto de la globalización.**

Esta modalidad de negocio, ha llevado a la difusión de culturas y estilos de vida que si bien a corto o largo plazo terminan por ser aceptados y adoptados por otros mercados como propios, además promueven la calidad en los grandes sectores de la población por lo que aumentan sus demandas de consumo. Por ejemplo, Starbucks NO es una franquicia, sino una licencia de manejo de una unidad, y tiene un costo de 2,000,000 porque aún, además, hay que comprar mobiliario y equipo, maquinaria que ya en total podríamos estar hablando de unos 7 a10 millones de pesos ¿Qué le parece? Ni comparación con una franquicia, dependiendo del modelo de la misma.

## Ventajas de una franquicia

- Es una oportunidad de crecimiento para todas aquellas personas que quieren independizarse económicamente, siempre y cuando, las condiciones del mercado sean favorables para invertir en un negocio así, además tienen disponibilidad de tiempo y en algunos casos quieren experimentar alternativas diferentes porque ya que han tenido fracasos anteriores, cuando han intentado hacerlo por su cuenta.

# FRANQUICIAS

- **Minimiza los riesgos que conllevaría comenzar un negocio nuevo y desconocido para el mercado, como comentamos.**
- **Se comienza a trabajar con una empresa ya consolidada, cuya marca posee gran notoriedad en el mercado**
- **Es una forma o modelo de negocio de más rápido desarrollo en el mundo y a través del cual se llevan productos, servicios y conceptos comerciales tanto a nivel local como internacional.**

## Desventajas

- **No se es propietario de la marca, por lo que no se tiene un control total del negocio.**
- **Tiene que pagar una inversión inicial y estar pagando mes a mes un porcentaje sobre las ventas realizadas.**

## Impacto empresarial

**El sistema de franquicias fortalece la competencia, tanto para pequeñas, como para medianas empresas, en comparación con grandes empresas.**

**Gracias a este modelo, las empresas están creciendo y expandiéndose sin necesidad de aportar una cuantiosa inversión.**

## Tipos de Franquicia

**Con el desarrollo del mercado las franquicias, no solo se propagan en el rubro de alimentos o servicios también los empresarios han adaptado el sistema en diferentes áreas.**

# FRANQUICIAS

De esa manera, se puede identificar los siguientes tipos de franquicias:

- a. **Franquicia Comercial:** Es aquella en la cual el franquiciador cede a sus franquiciados, todos los elementos necesarios que le permitan la venta de productos o servicios al consumidor final, por ejemplo, la franquicia de teléfonos celulares, tiendas de regalos, restaurants, cafés, agencias de viajes.
- b. **Franquicia Industrial:** Es cuando el franquiciador cede al franquiciado el derecho de fabricación, la tecnología, la comercialización de los productos, la marca, los procedimientos administrativos y de gestión y las técnicas de venta, por ejemplo, las franquicias de comida.
- c. **Franquicia de distribución o de producto:** Es aquella franquicia que tiene como objeto la distribución de producto o productos tanto para cuando el franquiciador es el fabricante como para cuando este actúa como central de compras. Por ejemplo: franquicias de ropa, de muebles, etc.
- d. **Franquicia de servicio:** Se le denomina a aquella que tiene como objeto el prestar un servicio al cliente final, como franquicias de escuelas de idiomas o alguna otra capacitación, franquicias dedicadas al mantenimiento de autos, franquicias que ofrecen el servicio de traducciones, etc.
- e. **Franquicia de *Corner*:** Es una franquicia en la cual la actividad se desarrolla en un espacio específico y aparte; y al mismo tiempo dentro de una superficie mayor, como puede ser dentro de unos almacenes, como ejemplo podemos citar una franquicia de venta de relojes.

# FRANQUICIAS

- f. **Shop in shop:** Es una franquicia de corner en la que se recrea la decoración y el ambiente de cualquier otro establecimiento integrado en la cadena.

## ¿Cómo emprender una franquicia?



Antes de lanzarte a la “aventura” de las franquicias analiza el terreno. He aquí unos 5 consejos que te orientarán antes de emprender una franquicia

### 1. Define claramente tus expectativas

Existen diversas razones que motivan la adquisición de una franquicia: estabilidad económica y autoempleo; diversificación en inversiones. Adquirir una franquicia implica seguir las reglas establecidas por el franquiciante ¿estás dispuesto a regirte a las reglas por la estabilidad económica? O prefiere emprender de forma independiente sin controles ni propietarios.

# FRANQUICIAS

## 2. Elige la franquicia de acuerdo a tus intereses

Tus expectativas, intereses y fortalezas deben ser el marcador de qué tipo de franquicia elegir que represente ganancias para ti.

## 3. Conoce el negocio

Una vez que hayas elegido a la franquicia, familiarízate con el negocio; conoce las instalaciones e infraestructura del franquiciante y acércate a algunos franquicitarios.

## 4. Rodéate de expertos para analizar el negocio

Antes de firmar contrato, busca a un abogado para revisar la parte legal de la empresa franquiciante, y así también de un analista financiero para evaluar la factibilidad de cumplimiento. El hecho de que la firma es líder en el mercado no representa garantía de éxito para ti.

## 5. Establece comunicación y transparencia

El 80% de los problemas en una franquicia se derivan de una comunicación deficiente. No dudes en cuestionar a tu franquiciante, en aclarar todas tus inquietudes y en hacerle ver tus inconformidades de una manera profesional y formal. Entonces averigua si recibirás apoyo para montar la empresa como capacitación del *know how* (saber cómo), así también averigua si la franquicia está registrada en la asociaciones de franquicias, esto aporta a una relación transparente entre las partes.

# FRANQUICIAS

<https://youtu.be/ZOjUXXgW5oo?t=28> **VIDEO DE LO QUE ES UNA FRANQUICIA DESDE EL PUNTO DE VISTA COLOMBIANO**