

Franquicias: ¿por dónde empezar?

Madrid celebrará la feria low cost de franquicias, FranquiShop, en septiembre. Se trata de una convención en torno a este modelo de negocio dirigida a emprendedores y cuyo objetivo es el de facilitar la creación de empresas de forma segura y rentable bajo el formato franquicia. La feria tendrá lugar el próximo 25 de septiembre en el Hotel Auditorium de la capital. Será una oportunidad para el networking a la que cualquiera puede inscribirse en la página web de la feria.

Para aprovechar esta ocasión hemos querido elaborar una entrada dedicada a las franquicias. Vamos a desarrollar una serie de consejos que pueden venir bien a todos aquellos que quieran emprender a través de esta fórmula y que no sepan por dónde empezar.

¿Qué debo saber de las franquicias?

Son un negocio “llave en mano”. Es decir, el franquiciador provee la fórmula completa desde imagen, infraestructura, producto o servicio, protocolos de actuación y formación completa al franquiciado. El franquiciador aporta, entre otras cosas, el plan de negocios, que el franquiciador debe completar en función de su situación.

Estas son algunas de las consideraciones iniciales que debe plantearse:

1. Análisis del sector en que opera

la franquicia

Todo el sistema de franquicias se agrupa en 41 sectores. A la hora de invertir es necesario analizar el mercado, superar juicios críticos positivos basados en estacionalidades y comprobar que verdaderamente se va a tratar de un nicho de mercado interesante. Es decir, hay que huir de las modas.

Hay que asegurarse de que el ciclo de vida del producto o servicio no esté en declive, es decir, que “lleguemos tarde” a un sector que se extingue o cuyo canon de entrada, por efecto de la ley de oferta/demanda, sea excesivo para el probable retorno.

Una muy buena opción son los sectores tradicionales que se han diferenciado a través de novedades tecnológicas y todavía no han saturado el mercado.

2. Opciones de actividad y capacidad económica.

El análisis de inversión también es muy importante. Se han puesto de moda las franquicias LOW COST por su accesibilidad económica, ya que, en la actualidad, la financiación bancaria es cara y difícil de obtener.

Ideal para emprendedores, pone a prueba su espíritu empresarial por el importe de su “capitalización por desempleo”.

Consejo Iberislex: nunca piense en un plan de negocio a menos de tres años. La clave del éxito es la perseverancia. Una maduración rápida es posible, pero improbable, salvo en las franquicias muy establecidas, que por definición no son low cost.

3. Análisis del espíritu empresarial propio.

A la hora de analizar las opciones, conviene pensar qué interesa más y cuáles son los objetivos propios (¿busco el autoempleo, con inversiones más modestas?; ¿busco la gestión delegada, con un mayor volumen de inversión?).

La franquicia es un negocio, y el empresario debe tener en cuenta que esto conlleva una multitud de tareas diversas que a veces pueden desbordar su idea inicial. No hay límite horario ni tarea fuera de su competencia para un emprendedor. Hay que tratar con clientes, proveedores, personal, con la administración, los bancos.

El que se lo plantea como inversión y no como trabajo puede alcanzar la conclusión de que mejor inversión sería un producto financiero.

4. Estudiar la franquicia

Para empezar, hay que conocer a fondo qué es una franquicia, qué tipo de condiciones reúne este sistema y cuáles son sus fórmulas y la clave de su éxito. Esto es indispensable antes de entrar en el negocio.

Paralelamente, cuando se han seleccionado dos o tres franquicias que gustan, es importante profundizar en los datos públicos del franquiciador. Esta fase es determinante antes de hacer el desembolso inicial. En este sentido, el registro de franquiciadores es el instrumento que puede servir de guía para conocer los datos fundamentales. Todas las franquicias están obligadas a entregar la actualización de sus características (nº de establecimientos, años en el mercado, controles de calidad, posibilidad de arbitraje, etc.) en este registro.

Por último es deseable un análisis riguroso del manual y contrato de franquicia, previo a la firma. Estos documentos rigen el funcionamiento del negocio y los deberes y derechos de ambas partes. De su análisis se desprende si verdaderamente contempla todos los procedimientos, desde apertura a la resolución y que la marca no hace un uso abusivo de su posición.

En este punto es aconsejable tratar con un despacho especializado, para que revise la situación completa de la franquicia y no encontrarse luego sorpresas.

Otro de los consejos indispensables es el de tratar de hablar con otros franquiciados. Es la mejor manera de comprobar si lo que vende el franquiciador se corresponde con la realidad. Es útil contactar con aquellos que presenten contextos o circunstancias similares a las del caso propio. Algunas franquicias tienen demandas por incumplimiento.

En Iberislex tenemos una amplia experiencia en la gestión y asesoría en franquicias. Si necesitas ayuda a la hora de convertirte en franquicia o participar en una, no dudes en contactarnos.