

Seminario

# Cómo franquiciar mi negocio



CEEI de Elche  
10 de Julio 2015

**mundofranquicia**  
consulting



**IVACE**



**UNIÓN EUROPEA**  
Fondo Europeo de  
Desarrollo Regional

*Una manera de hacer Europa*

"Proyecto cofinanciado por los Fondos FEDER, dentro del  
Programa Operativo FEDER de la Comunitat Valenciana 2014-2020"

# 1



Seminario

## Cómo franquiciar mi negocio

---

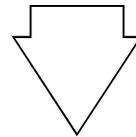
**La Franquicia. Términos y Consideraciones Generales.**

## Factores de Situación

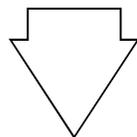
- Competencia ejercida por la proliferación de grandes superficies.
- Exigencias de especialización ante la mayor cualificación del mercado en sus decisiones de compra.
- Adaptación a las nuevas tendencias de distribución de nuestro entorno económico y a la evolución de factores tecnológicos.



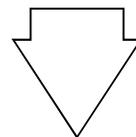
## Comercio minorista



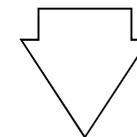
Adopción de nuevas estrategias empresariales.  
Consecución de planteamientos comerciales  
acordes a las nuevas tendencias de la distribución.



Especialización  
comercial

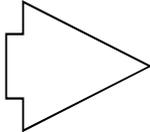
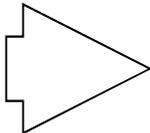
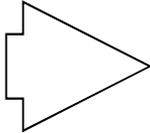


Optimización  
de gestión



Asociacionismo

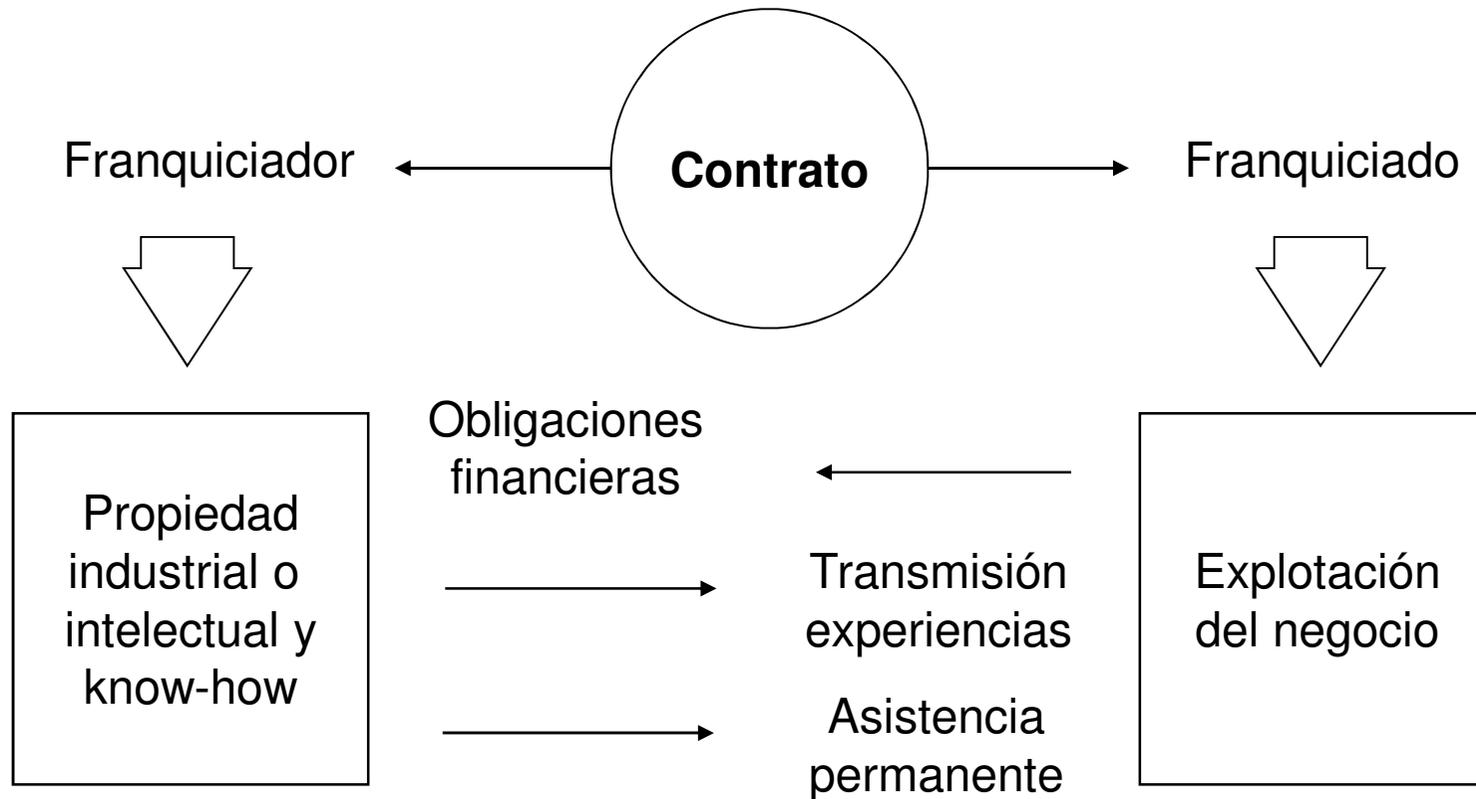
## Franquicia

- Concreción de elementos diferenciadores e innovadores respecto a la competencia.  Especialización
- Planteamientos de gestión total de la operatividad del negocio.  Gestión
- Sistema comercial asociado más atractivo y dinámico para la explotación de un negocio en condiciones de mínima inversión y riesgo.  Asociación

## Franquicia

Como sistema de comercio asociado, la franquicia se ve hoy como la solución ideal para la renovación del comercio actual, toda vez que plantea una evolución hacia la especialización y calidad de gestión del pequeño comercio.

## Franquicia

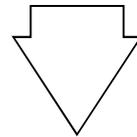


## Definición de Franquicia: ¿Qué es una Franquicia?

### ○ Definición:

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

## Éxito de la relación de franquicia



Principios de mutua confianza entre las partes

Eficacia  
empresarial

Disciplina  
empresarial



Contrato de franquicia

## Ventajas para el Franquiciador (1)

- Posibilidad de aumentar su red de distribución sin necesidad de realizar grandes inversiones financieras y de personal.
- Diversidad de ingresos.
- Control total en la distribución del producto.
- Mantenimiento y protección de una imagen comercial homogénea.

## Ventajas para el Franquiciador (2)

- Ausencia de grandes gastos de control de gestión.
- No existe una relación laboral sino un contrato específico entre empresarios independientes.
- La franquicia representa para el Franquiciador un sistema de crecimiento basado en el apalancamiento productivo, financiero y comercial.
- Rentabilización de los esfuerzos de marketing y comunicación.

## Ventajas para el Franquiciado (1)

- Garantía de independencia, de continuidad y de pertenencia a un colectivo identificado y apreciado por el público.
- Adquisición de las experiencias del Franquiciador y conocimiento a priori de la rentabilidad y posibilidades del negocio.
- Aprovechamiento de múltiples economías de escala.
- Lanzamiento más rápido y con más posibilidades de éxito.

## Ventajas para el Franquiciado (2)

- Ayudas financieras para acometer las inversiones iniciales necesarias.
- Aprovechamiento de los servicios de I+D del Franquiciador en cuanto a productos y técnicas de gestión empresarial.
- Establecimiento de una zona de exclusividad territorial.
- Planes estratégicos de iniciación y continuidad del negocio.

# 2



Seminario

## Cómo franquiciar mi negocio

---

**La Franquicia frente a Otros Sistemas de Comercio Asociado.**

## Franquicia. Requisitos del sistema (art. 2 RD. 2485/98).

En el contrato de Franquicia el franquiciador cede al franquiciado, a cambio de una contraprestación financiera directa o indirecta, el derecho a la explotación de una franquicia para comercializar determinados tipos de productos o servicios y que comprenden por lo menos:

- el uso de una denominación o rótulo común y una presentación uniforme de los locales o de los medios de transporte objeto del contrato,
- la comunicación por el franquiciador al franquiciado de un "saber hacer", y...
- la prestación continua por el franquiciador al franquiciado de asistencia comercial a técnica durante la vigencia del acuerdo.

### **Contrato de Concesión:**

- El concesionario puede comercializar los productos del concedente bajo los signos distintivos de este último.
- No tiene que pagar un derecho inicial de integración ni royalty de funcionamiento.
- El concedente tiene obligación de transmitir un saber hacer.

### **Contrato de Licencia:**

- Se autoriza la utilización de ciertos derechos de propiedad industrial a cambio de contraprestaciones financieras establecidas.
- No es necesaria la integración del licenciataro en la red comercial del licenciante ni la aplicación por parte de éste de políticas comerciales uniformes.
- No se exige exclusividad de marca al poder disponer de licencias relativas a varias marcas competidoras entre sí.

**Contrato de Suministro:**

Se adquiere el compromiso de suministrar un determinado producto en unas determinadas condiciones.

**Contrato de Comisión:**

El comisionista, a cambio de una contraprestación económica, se compromete a realizar ciertas operaciones mercantiles, bien por su propia cuenta o bien en nombre del comitente.

### **Contrato de Agencia:**

- El agente, de manera permanente y mediante una remuneración y cierta independencia, asume el encargo de preparar o realizar contratos mercantiles por cuenta y en nombre de otro empresario.
- El contrato de agencia, a diferencia del de comisión, tiene una duración determinada y no se agota con la realización de un encargo.

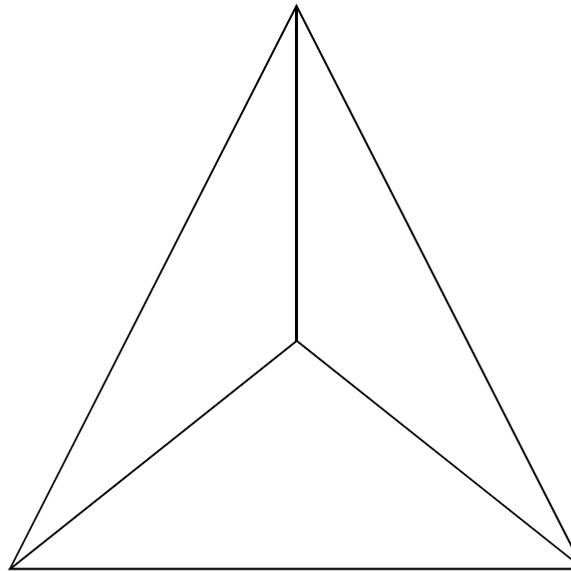
### **Contrato de Mediación o Corretaje:**

Un empresario se compromete a abonar a otro denominado mediador o corredor, una remuneración por indicarle la oportunidad de concluir un negocio con un tercero o por servirle de intermediario en esa conclusión.

Disponibilidad de marca registrada

---

**Denominación común**



**Comunicación de  
un saber hacer**

---

Experiencias adquiridas

**Asistencia técnica  
y comercial**

---

Organización franquiciadora

Seminario

# Cómo franquiciar mi negocio

# 3



---

**¿Por qué las Empresas Deciden Franquiciar?**

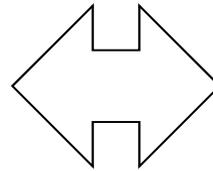
## Franquiciar, porque franquiciar es posible.

- Porque se trata de una empresa rentable y saneada.
- Que desarrolla una actividad suficientemente contrastada.
- Que cuenta con un buen posicionamiento en el entorno en el que interviene.
- Que optimizará, así, su proceso de expansión frente a un crecimiento sucursalista.

→ Búsqueda de condiciones de viabilidad

### Por economías de crecimiento.

El Franquiciado acomete directamente las inversiones y gastos inherentes a la apertura del establecimiento.



La inversión y gastos de apertura del nuevo establecimiento comercial serán soportados por la empresa.

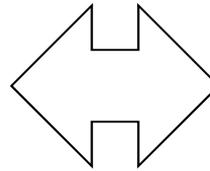
---

**Expansión franquiciada**

**Expansión sucursalista**

## Por evitar excesos de estructuración.

La expansión se produce  
con personal ajeno.



La expansión del negocio a través de sucursales exigirá un incremento de plantilla y en definitiva un espectacular aumento de los costes de personal.

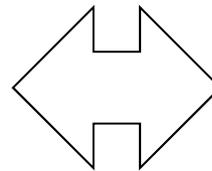
---

**Expansión franquiciada**

**Expansión sucursalista**

### Por rentabilización.

Mayor motivación por el éxito y buena marcha del negocio.



Menor compromiso del personal propio con los resultados empresariales.

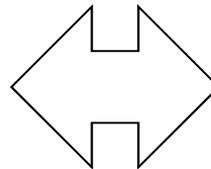
---

**Expansión franquiciada**

**Expansión sucursalista**

## Por rapidez y amplitud de crecimiento.

Rápida expansión y efecto multiplicador que fortalecerá la presencia de la marca en los diversos mercados.



La expansión estará condicionada por la disponibilidad de recursos financieros y humanos.

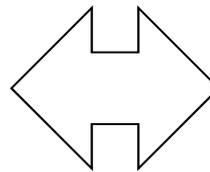
---

**Expansión franquiciada**

**Expansión sucursalista**

### Por facilidad de control.

El incentivo del franquiciado para la consecución del éxito y resultados de su propio negocio, facilitará al franquiciador el control de la gestión



La empresa deberá invertir mucho tiempo y dinero en el control de la gestión de las sucursales de la red

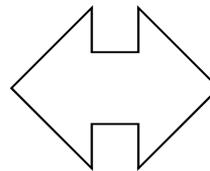
---

**Expansión franquiciada**

**Expansión sucursalista**

## Por economías de escala en la gestión.

La mayor rapidez de expansión conllevará el acceso a mayores economías de escala que permitirán una mejor planificación de las funciones de aprovisionamiento



La lentitud de la expansión sucursalista implicará la obtención de menores economías de escala y, en definitiva, problemas de competitividad

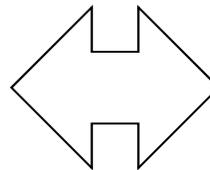
---

**Expansión franquiciada**

**Expansión sucursalista**

## Por facilidad de difusión de marca.

Rentabilización de los esfuerzos de marketing al realizar los franquiciados aportaciones a fondos publicitarios con independencia de la promoción que tengan que realizar a nivel local.



La empresa soportará íntegramente el presupuesto publicitario de la red, tanto a nivel local como nacional

---

**Expansión franquiciada**

**Expansión sucursalista**

## Por influencia en el entorno empresarial.

- **Ante clientes:** Ventajas ante una red tradicional de distribución – amplitud y calidad de oferta, reducción de intermediarios, mejores precios, mayores opciones de control de la comercialización, agilidad de decisión en faceta comerciales, minoración de devoluciones de stocks, de impagos,... -.
- **Ante proveedores:** involucración en el desarrollo del proyecto de franquicia.
- **Ante competidores:** liderazgo por iniciativa de cobertura del mercado.

# 4

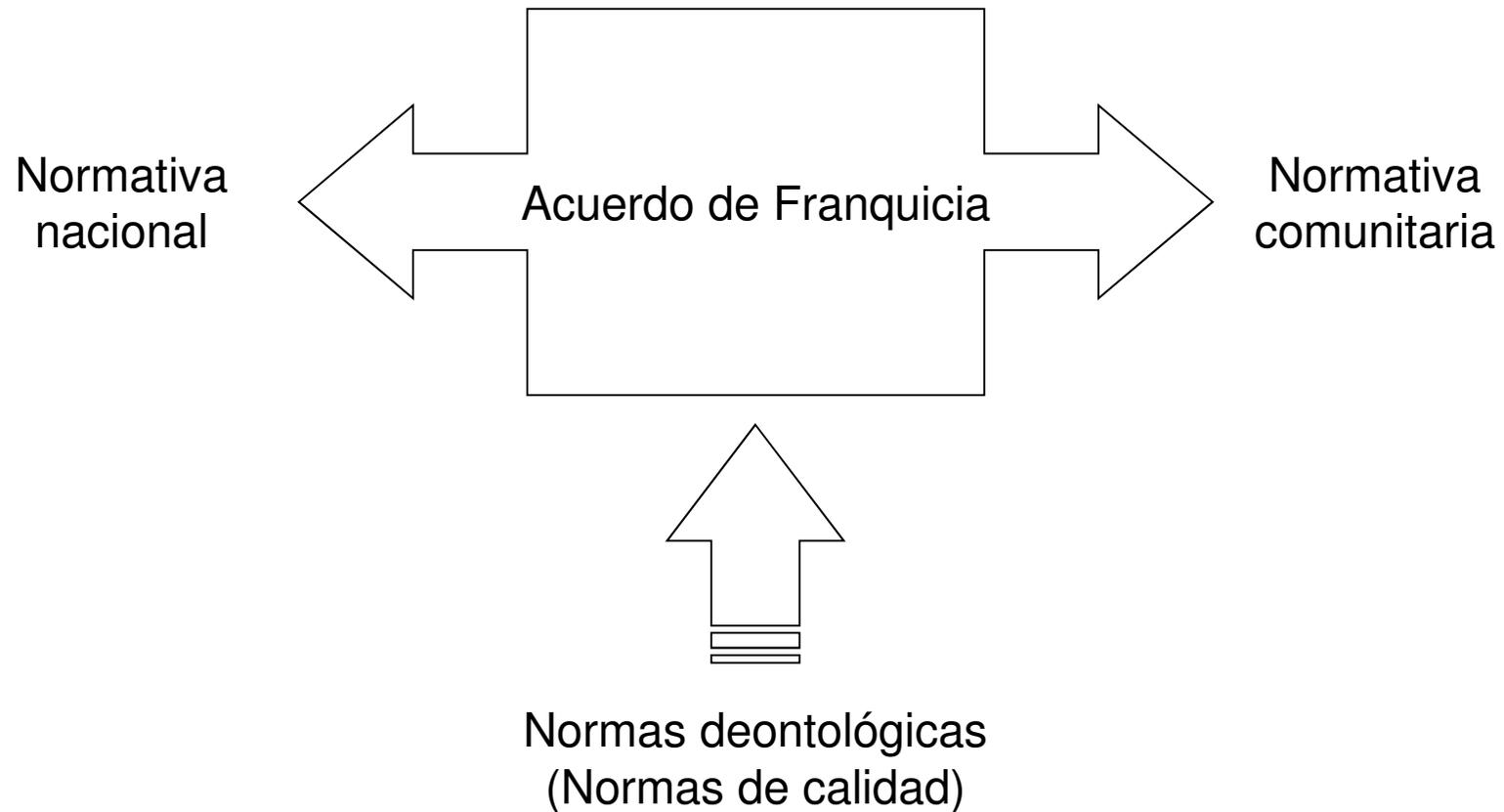


Seminario

## Cómo franquiciar mi negocio

---

**La Regulación de la Franquicia.**



## Normas nacionales.

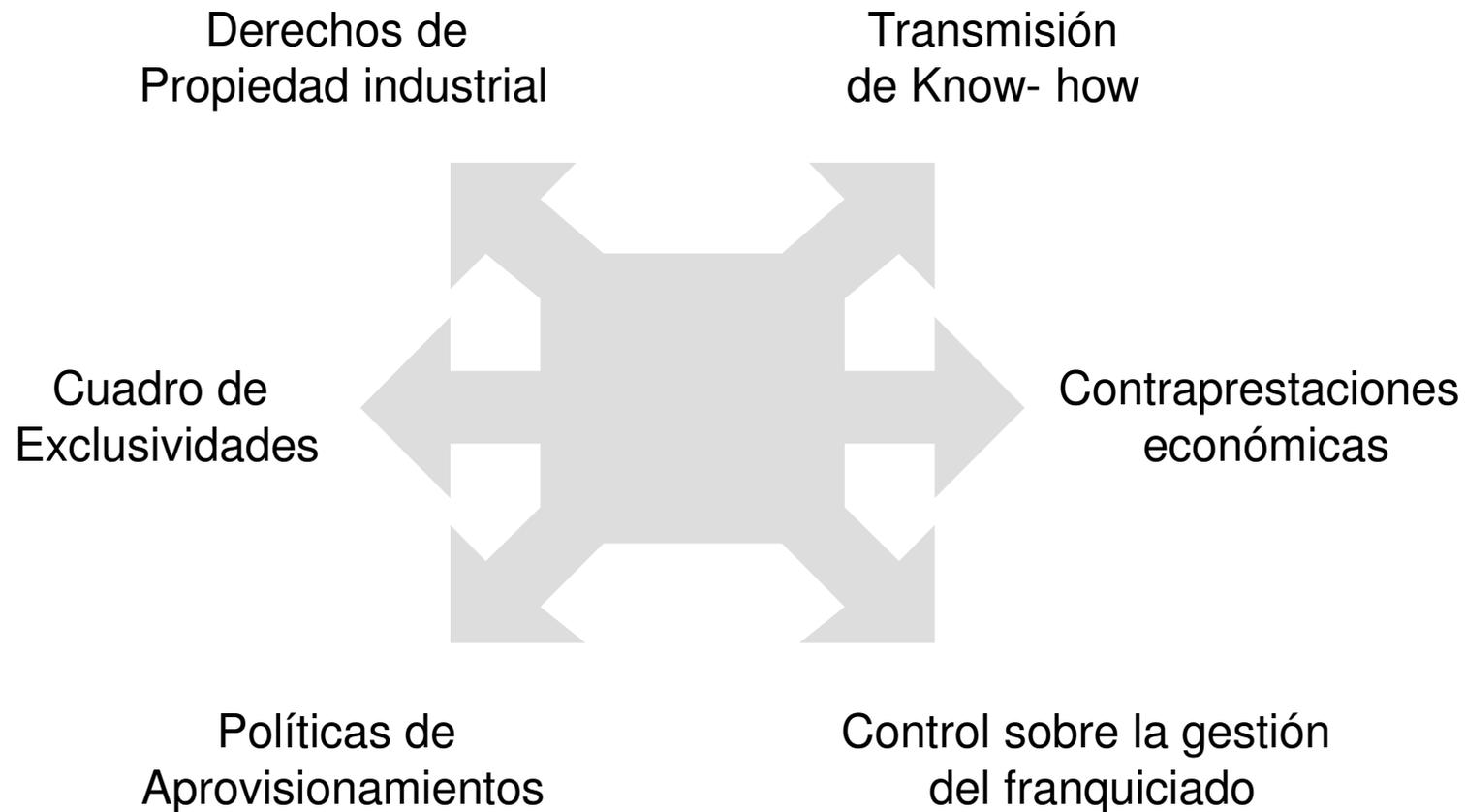
- Títulos primero y segundo, libro IV, del Código Civil sobre Obligaciones y Contratos, Arts. 1.088 y ss., 1.254 y ss. y 1.278 y ss.
- Arts. 51 al 53 del Código de Comercio.
- Leyes reguladoras de Sociedades Mercantiles.
- Ley 26/1.984 General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios.
- Ley 17/2001 de Marcas.
- Ley 11/1.986 de Patentes.
- Ley 22/1.987 de Propiedad Intelectual.
- Ley 16/1.989 de Defensa de la Competencia.
- Ley 3/1.991 de Competencia Desleal.
- Art. 62 Ley 15/96 de Ordenación del Comercio Minorista.
- RD 2485/98 de Regulación del Régimen de Franquicia.

## **Norma comunitaria.**

Reglamento (CE) 2790/1999 de la Comisión relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 81 del Tratado CE a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas.

El Reglamento 2790/99 establece la prohibición y nulidad de todo acuerdo, decisión o recomendación colectiva o práctica concertada que tenga por objeto, produzca o pueda producir el efecto de impedir, restringir o falsear la competencia

## Estructura Básica del Contrato de Franquicia



- Con el Contrato buscamos protección y buena relación de interdependencia.
- El Contrato ha de ser largo, reiterativo, completo, sin dar nada por sabido; específico, determinado, detallado; definitorio, preciso; claro e insistente ya que, en caso de conflicto, será la única pieza por la que podrá fallar el juez.
- No puede estar pensado y redactado por abogados de una de las partes para obligar a la otra parte (...) Es imprescindible que sean redactados, en primer lugar, por comerciales y hombres de marketing y sean sometidos, después, a la afinación y toque final del abogado.

- Se trata de un contrato de intereses, no de subordinación, por lo que será preciso evitar toda cláusula y formulación que implique dependencia jerárquica y económica del Franquicia.
- El Contrato tiene que estar íntimamente relacionado con el manual de instrucciones. Ambos documentos, bajo un punto de vista legal, deber ser refrendados por un especialista.

- Las normativas comunitaria y nacional prohíben las prácticas contrarias a la competencia.
- La Franquicia nos permite incluir determinadas obligaciones que serían nulas en otro tipo de contrato.
- La Franquicia no existe sin asistencia al franquiciado, transmisión del saber hacer y cesión de derechos de uso de marca.

Seminario

# Cómo franquiciar mi negocio

# 5



---

**El Proyecto de Franquicia.**

## **El proyecto de franquicia.**

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

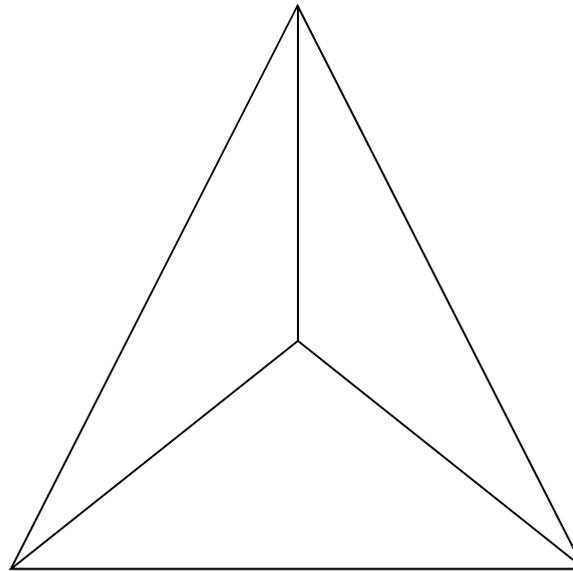
Con el desarrollo del proyecto se concretarán todos los factores conceptuales de negocio y las directrices relacionales del acuerdo sobre las que se establecerá la franquicia.

Su realización ha de ser metódica, analítica y decisoria y responder a una triple estrategia:

Negocio

---

**Estrategia conceptual**



**Estrategia asociativa**

---

Relación empresarial  
(Franquicia)

**Estrategia expansiva**

---

Organización y desarrollo

## Cómo realizarlo.

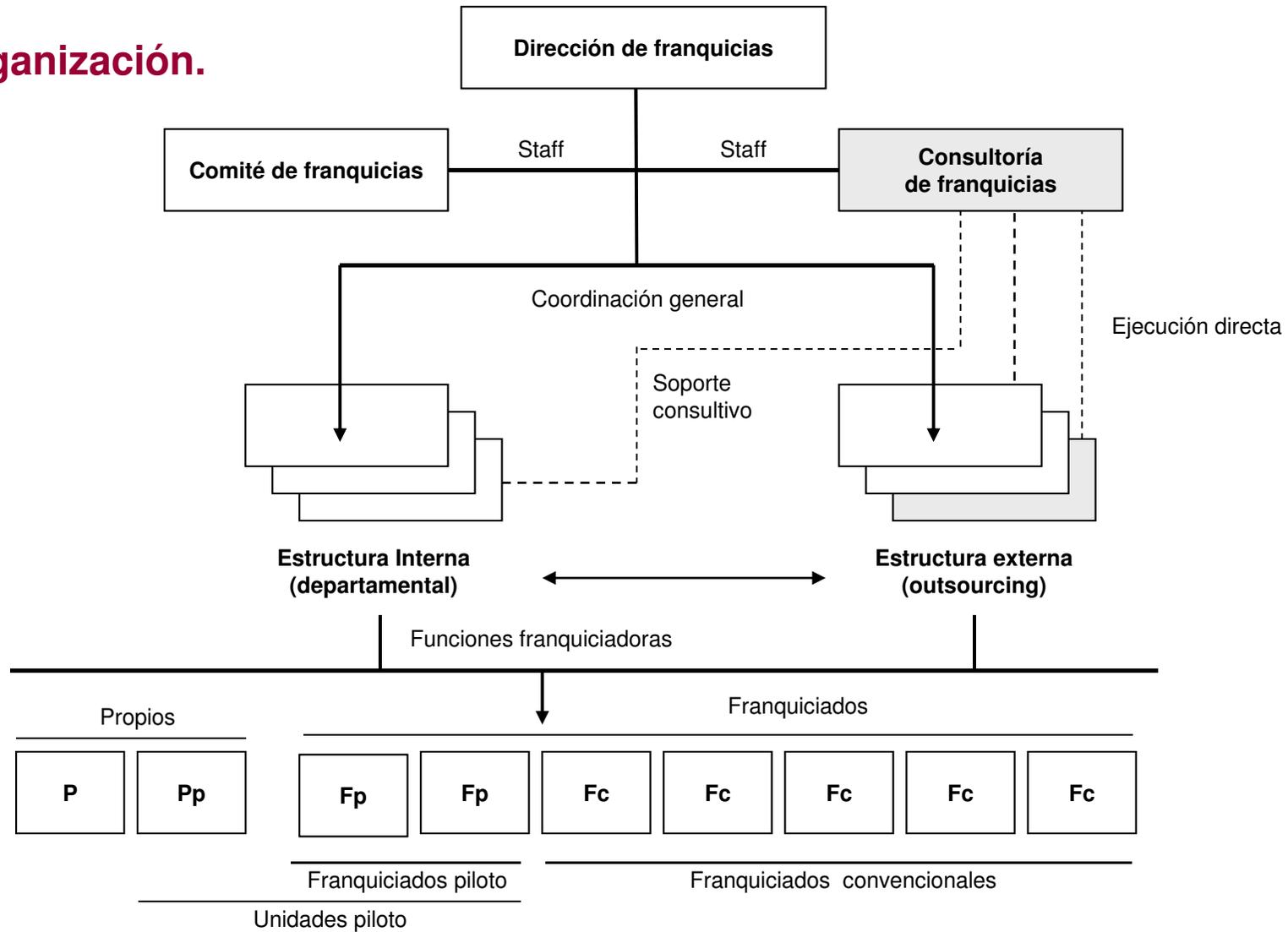
mundoFranquicia consulting acomete la realización de un proyecto en 10 fases de trabajo, identificadas cada una de ellas con un aspecto fundamental de la franquicia que se propone crear y que son previamente planificadas de acuerdo a una secuencia específica.

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

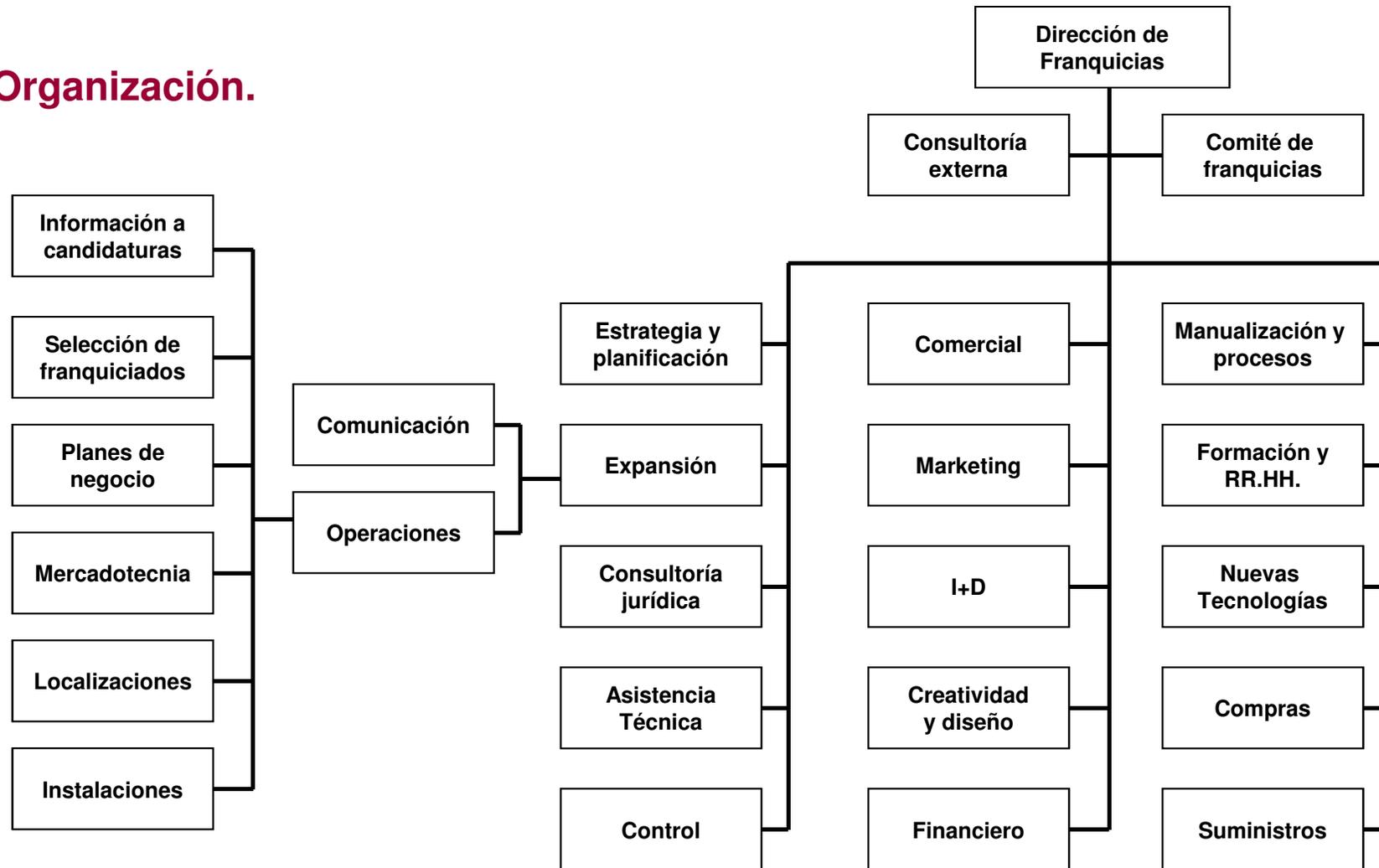
## Fases del proyecto.

- Análisis preliminar.
- Definición del modelo de negocio.
- Valoración económica del modelo.
- Definición del sistema de franquicia.
- Valoración económica del sistema de franquicia.
- Organización de la central de franquicias.
- Documentación informativa y contractual.
- Manuales de negocio.
- Plan de desarrollo.
- Expansión de la red.

**Organización.**



**Organización.**

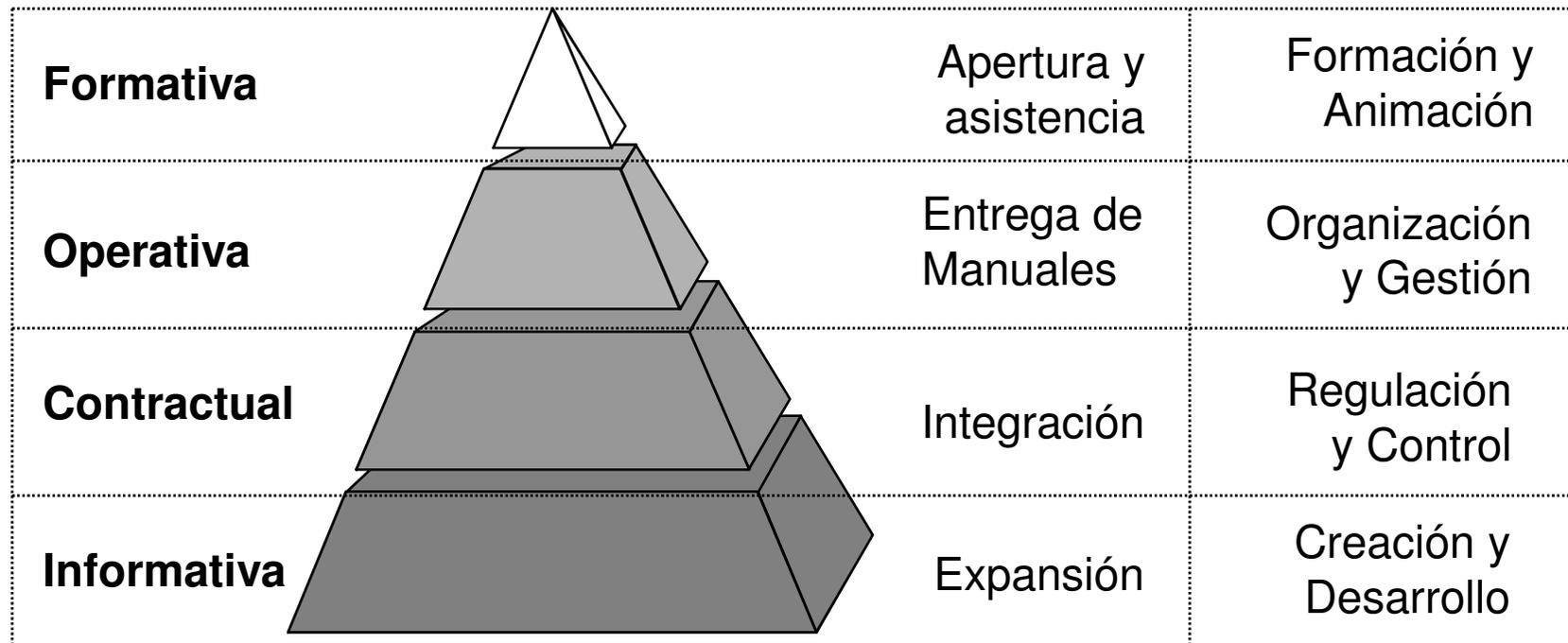


## Documentación.

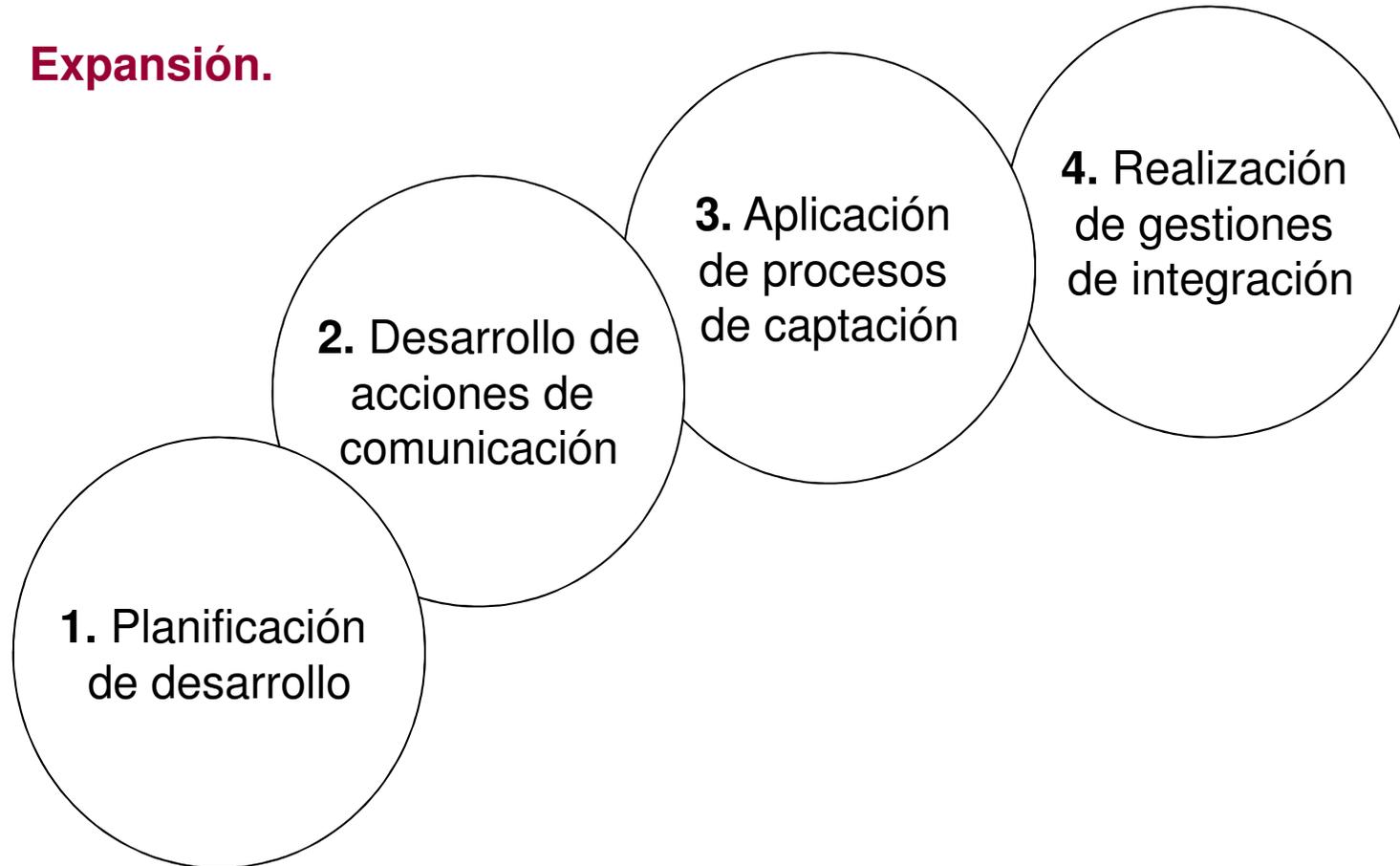
El Reglamento (CE) N° 2790/1999 establece que los conocimientos técnicos del franquiciador han de ser secretos, substanciales y determinados .

(...) se entenderá por determinados que los conocimientos técnicos deben estar descritos de manera suficientemente exhaustiva, para permitir verificar si se ajustan a los criterios de secreto y substancialidad.

## Documentación.



## Expansión.



## Planificación de desarrollo.

- Determinación del nivel poblacional estimado para la rentabilización de la actividad.
- Parametrización de la zona de exclusividad territorial de una unidad operativa.
- Determinación de los objetivos anuales de apertura y del proceso de cobertura del mercado.

## Desarrollo de acciones de comunicación.

- Inserciones publicitarias.
- Acciones cooperativas.
- Presentaciones y jornadas de puertas abiertas.
- Eventos organizados y/o patrocinados.
- Soportes documentales informativos.
- Soportes virtuales informativos (propios y especializados)
- Asistencia a ferias y foros de negocio.
- Anuarios y directorios especializados.
- Acuerdos con intermediarios y entidades promotoras.
- Acciones directas sobre bases de datos de potenciales franquiciados...

## Aplicación de procesos de captación.

- Establecimiento de perfil/es de franquiciado/s.  
Generación de bases de datos.
- Definición de procesos:
  - Información al franquiciado.
  - Formularios de candidatura.
  - Selección de franquiciados.
  - Concesión de franquicias.
  - Apertura e inicio de actividades.
- Establecimiento de alianzas estratégicas:
  - De concepto.
  - De expansión.

## Realización de gestiones de integración.

- Análisis de viabilidad económica y financiera.
- Asignación de zonas de exclusiva.
- Localización de emplazamientos.
- Búsqueda de locales.
- Financiación de inversiones.
- Negociación de condiciones.
- Redacción de documentos jurídicos.

Seminario

# Cómo franquiciar mi negocio



**mundofranquicia** |  
consulting

[www.mundofranquicia.com](http://www.mundofranquicia.com)

© mundoFranquicia consulting 2007