

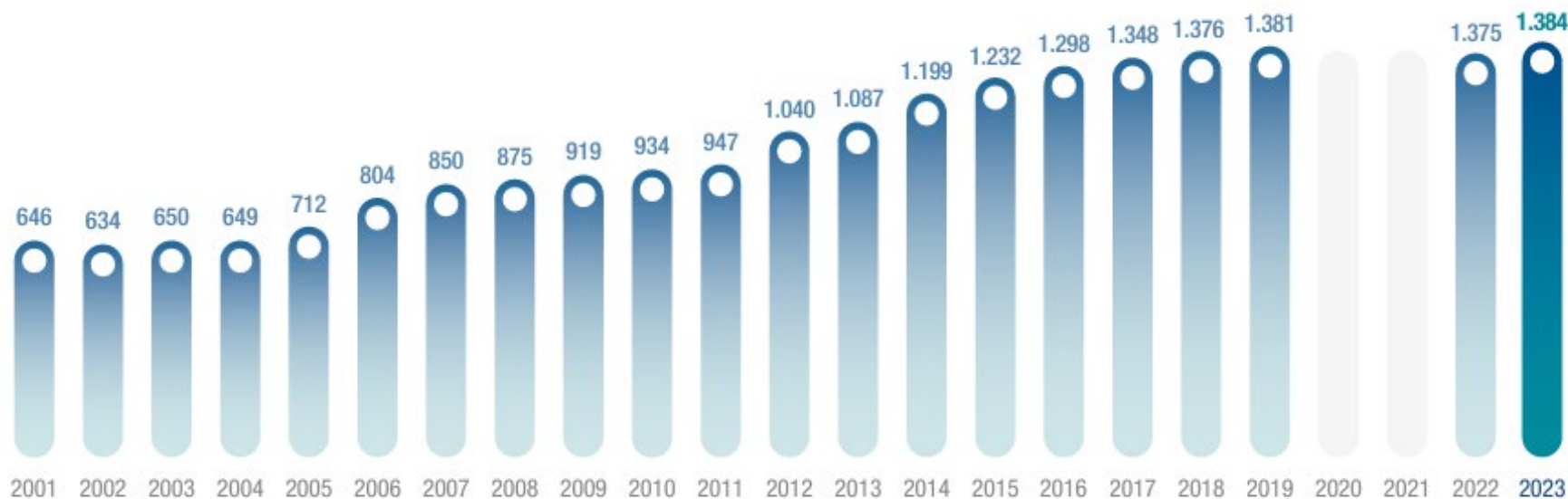
Quiero unirme a una franquicia

¿En qué tengo que fijarme?

LA FRANQUICIA ES UN SISTEMA, NO UN SECTOR

Marcas

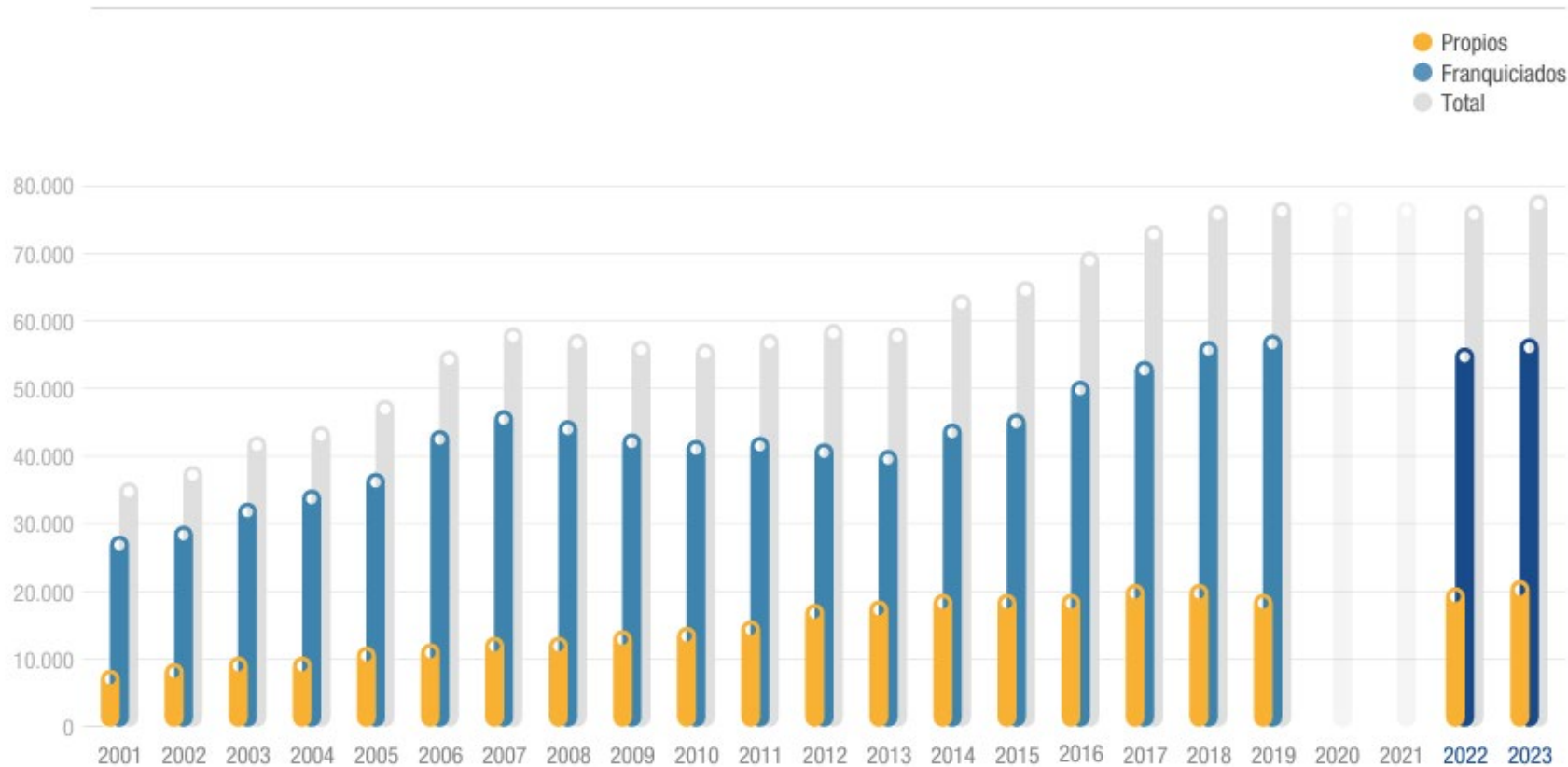
AEF. Franquicia en España



2023: 78,255 franquicias

Establecimientos

AEF. Franquicia en España

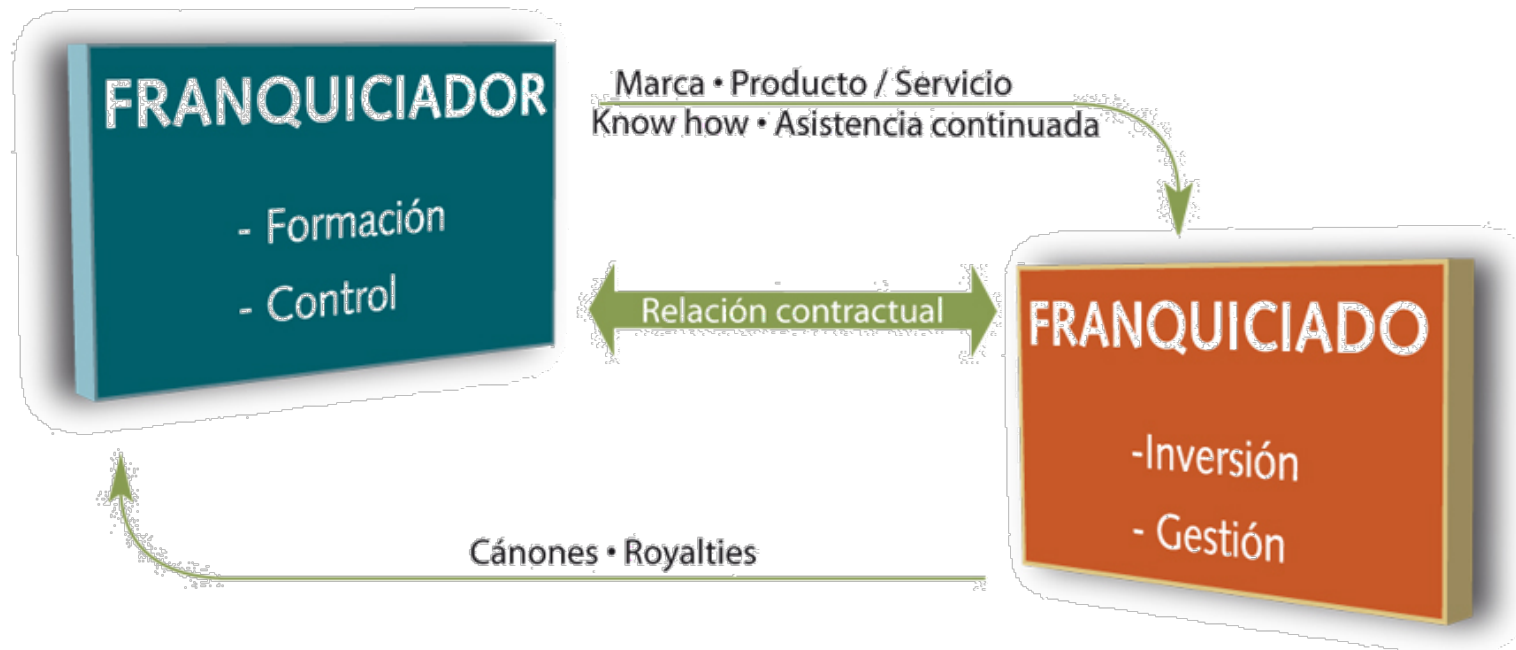


Elementos esenciales

- El franquiciador y el franquiciado
- Independencia jurídica y financiera
- Relación “intuitu personae”
- Concepto empresarial completo y probado
- Verificación del modelo (unidades piloto)
- Transmisión de conocimientos (formación)
- Apoyo al franquiciado
- Control de la red
- Formalización de un contrato escrito



Relación de franquicias



Cánones y Royalty

■ Canon de entrada

Pago inicial que el franquiciado realiza al franquiciador en el momento de su incorporación a la cadena.

- Utilización de una marca
- Transmisión del *saber-hacer*
- Operar de forma exclusiva en un territorio pactado



Cánones y Royalty

■ **Canon de Mantenimiento o Royalty**

Pagos periódicos que realiza el franquiciado al franquiciador en contraprestación por el apoyo y formación continua, la supervisión y mejora del concepto de negocio.

- Porcentaje sobre ventas
- Porcentaje sobre compras
- Margen sobre el producto suministrado
- Importe fijo

Cánones y Royalty

■ Canon de publicidad / Fondo de Marketing

Pagos periódicos que los franquiciados realizan al franquiciador y cuya finalidad es la de constituir fondos comunes para la inversión en acciones de comunicación y publicitarias.

Ventajas:

- Despreocupación en las acciones de comunicación necesarias para la mejora de las ventas
- Unificación del mensaje
- Aprovechamiento de las economías de escala
- Reserva de fondos por anticipado



¡SIN ROYALTIES!



ÚNETE AHORA Y AHÓRRATE EL 50% DEL CANON DE ENTRADA

CANON DE ENTRADA MUY ALTO Y ROYALTIES INEXISTENTES

BUSCAMOS AL FRANQUICIADO PILOTO

ASPECTOS JURÍDICOS

- El marco de referencia jurídico y el contenido del contrato de franquicia.
 - Ley 15/1996 Ordenación del Comercio Minorista Art. 62
 - Reglamento CE 2790/1999
 - Código Deontológico Europeo
 - Libre competencia vs código de exenciones
- Duración del contrato.
- Si se renueva automáticamente o no.
- Zonas de exclusividad: no es obligatorio.
- Si va a haber exclusividad de suministro, del 100% o de una parte.
- Obligaciones muy especiales y concretas de nuestro negocio al margen de las habituales que impone el sistema de franquicia.
- Causas y efectos de la resolución del contrato.
- Resolución: arbitraje, tribunales ordinarios, etc.

ASPECTOS RELACIONALES:

- Formación inicial y apoyo en la apertura.
- Apoyo sistemático.
- Control y supervisión.
- Canon de Marketing, comunicación corporativa, local y si va a haber un comité de marketing.
- Cómo se gestionará la relación personal con los franquiciados: debe haber una estructura dedicada a la relación con los franquiciados.



Ventajas para el franquiciado

- ☐ Disminución del riesgo de fracaso
- ☐ Aprovechamiento de las economías de escala
- ☐ Formación inicial basada en la experiencia
- ☐ Derecho de uso de una marca con prestigio
- ☐ Mayor concentración en la actividad
- ☐ Acceso a una comunicación mayor
- ☐ Condición de empresario independiente



Pasos para montar una franquicia

Elección del sector

- El sector seleccionado, ¿es un sector con demanda creciente?
- ¿Es necesario o aconsejable un nivel de conocimientos inicial mínimo?
- ¿Es una actividad que me gusta?
- ¿Se trata de un producto contrastado y de éxito probado?
- ¿Es un producto competitivo en calidad y precio?
- ¿Incorpora avances tecnológicos con respecto a la competencia?
- ¿Se trata de una moda pasajera?
- ¿Es un producto estacional?
- ¿Dispongo de la capacidad económico-financiera precisa para llevar a cabo la inversión media que precisa el sector?

Pasos para montar una franquicia

Selección de la franquicia

- Primer contacto con el franquiciador
- Recepción de la información escrita
- El formulario de selección
- La entrevista con el franquiciador
- Solicitud de información al franquiciador:

1. Verificación del modelo
2. Aspectos económicos, legales y administrativos
3. Aspectos relacionados la expansión y su situación actual
4. Estructura empresarial del franquiciador
5. Aspectos operativos
6. Disponibilidad de la base documental adecuada



Consejo

HABLAR CON QUIEN YA ESTÁ EN LA RED

Pocos como ellos para ofrecer una opinión sólida y con criterio sobre la franquicia y sus posibilidades de cara a los franquiciados





<http://www.linkedin.com/company/barbadillo-y-asociados-consultores-s.l.>



<https://www.facebook.com/barbadilloyasociados>



<https://www.instagram.com/barbadilloasociados/>



CARLOS BARBADILLO
CONSULTOR

Tel. 91 309 65 15

Carlos.barbadillo@bya.es

www.bya.es

