**Franquicias**

**Ignacio Fernández Sánchez**

**ÍNDICE**

¿Qué son? ------------------------------------------------------------ Página 3

Partes que intervienen ------------------------------------------- Página 3

Ventajas e inconvenientes --------------------------------------- Página 3

Ejemplos de franquicias andaluzas ---------------------------- Página 5

Conclusión ----------------------------------------------------------- Página 6

Bibliografía ---------------------------------------------------------- Página 7

**¿Qué son?**

Una franquicia es un modelo de negocio en el cual una persona o empresa (franquiciador) concede a otra persona o empresa (franquiciado) el derecho de operar un negocio utilizando su marca, productos, servicios y sistemas, de acuerdo con un conjunto de términos y condiciones establecidos en un contrato de franquicia.

**Partes que intervienen**

* **Franquiciador**: Es la entidad o persona propietaria de la marca, productos, servicios y sistemas comerciales que otorga el derecho de franquicia. El franquiciador proporciona la estructura y el modelo de negocio que el franquiciado seguirá. Además, suele ofrecer apoyo continuo, entrenamiento, publicidad y otros servicios al franquiciado.
* **Franquiciado**: Es la persona o empresa que compra los derechos de franquicia para operar un negocio utilizando la marca y el sistema del franquiciador. El franquiciado opera su propio negocio de acuerdo con los estándares y pautas establecidos por el franquiciador. Paga tarifas iniciales y regalías periódicas al franquiciador.

**Ventajas e inconvenientes**

Ventajas para el Franquiciador:

* **Expansión Rápida**: Permite expandir la marca rápidamente sin asumir todos los costos y riesgos asociados con la apertura de nuevas ubicaciones de forma independiente.
* **Ingresos Continuos**: Recibe ingresos continuos a través de tarifas iniciales y regalías periódicas basadas en el desempeño del franquiciado.
* **Menor Riesgo Financiero**: Comparte el riesgo financiero con los franquiciados, quienes invierten en la apertura y operación de cada ubicación.
* **Economías de Escala**: Puede aprovechar las economías de escala en la producción, adquisición de suministros y marketing.

Inconvenientes para el Franquiciador:

* **Pérdida de Control**: Puede enfrentar desafíos para mantener un control total sobre todas las ubicaciones, afectando la coherencia y calidad de la marca.
* **Dependencia de los Franquiciados**: El éxito del modelo depende de la calidad y gestión de los franquiciados, afectando la reputación de toda la red si no cumplen con los estándares.
* **Conflictos de Intereses**: Pueden surgir conflictos entre el franquiciador y los franquiciados, especialmente en decisiones estratégicas, políticas de precios y otros aspectos operativos.

Ventajas para el Franquiciado:

* **Marca Establecida**: Opera bajo una marca establecida, facilitando la atracción de clientes y generando confianza en el mercado.
* **Apoyo y Formación**: Recibe apoyo continuo, incluyendo capacitación, asesoramiento operativo y asistencia en marketing por parte del franquiciador.
* **Menor Riesgo Empresarial**: Reduce riesgos asociados con la apertura de un negocio independiente al seguir un modelo probado con respaldo del franquiciador.
* **Acceso a Recursos Compartidos**: Se beneficia de economías de escala en términos de compras conjuntas, publicidad compartida y otros recursos compartidos.

Inconvenientes para el Franquiciado:

* **Costos Continuos**: Además de tarifas iniciales, deben pagar regalías periódicas al franquiciador, afectando los márgenes de beneficio.
* **Menor Flexibilidad**: Tienen menos libertad para tomar decisiones independientes sobre la operación del negocio, ya que deben seguir los estándares del franquiciador.
* **Dependencia del Éxito del Franquiciador**: El éxito está vinculado al éxito general de la marca y de la red de franquicias, por lo que problemas del franquiciador pueden afectar negativamente.

**Ejemplos de franquicias andaluzas**

* **100 Montaditos**: Una cadena de restaurantes especializada en montaditos (pequeños bocadillos) que ha experimentado un crecimiento significativo en España y otros países.
* **La Andaluza Low Cost**: Una franquicia de bares y restaurantes que ofrece una amplia variedad de tapas y platos típicos andaluces.
* **Cervecería La Sureña**: Es una cadena de cervecerías con un enfoque en tapas y raciones, con un ambiente informal y precios competitivos.

**Conclusión**

En las franquicias, tanto el franquiciador como el franquiciado están ligados mutuamente, por lo que ambos comparten las ventajas e inconvenientes que pueden tener. Por ejemplo, se ayudan mutuamente (el franquiciador puede apoyar al franquiciado y este ayuda al franquiciador a extenderse y publicitarse), aunque también dependen entre ellos, ya que si a alguno le va mal el negocio el otro se ve afectado.

**Bibliografía**

<https://chat.openai.com>