

Unidad 0

La Franquicia como fórmula fácil de Autoempleo

«Nunca emprender fue tan sencillo»



► Sumario:

1. Las barreras del emprendimiento.
2. Derribando barreras.
3. La franquicia: el emprendimiento fácil.
4. El «Franquiciador».
5. El «Franquiciado».
6. Preguntas básicas sobre el sistema de franquicias.
7. En busca de información.
8. «Franquiciado» vs «Empresario Individual».
9. El Contrato de Franquicia.
10. Equity Crowdfunding.
11. Normativa Legal.
12. Guía Franquicias.

► Objetivos:

- Considerar el sistema de franquicias como una alternativa eficaz de autoempleo.
- Identificar a los sujetos, las características y la forma de funcionamiento de las franquicias.
- Conocer las diferentes fuentes donde poder recabar información sobre el negocio de franquicias.
- Analizar las cláusulas más relevantes de los contratos de franquicia.
- Relacionar el crowdfunding como una fuente nueva de financiación de las franquicias.
- Saber cuál es la normativa aplicable en nuestro país.

Test de repaso

1. El franquiciado es:

- a) El que cede el derecho de explotación de un sistema propio de comercialización de productos o servicios.
- (b)** Es el que entrega una contraprestación económica a cambio de recibir un sistema de comercialización de productos o servicios.
- c) Aporta un producto o servicio lo suficientemente rentable, conocido y diferenciado.
- d) Todas las respuestas anteriores son falsas.

2. El royalty es:

- a) La cantidad que pagamos por formar parte de la franquicia.
- (b)** El porcentaje que pagamos a la Franquicia en función de los beneficios que obtenemos.
- c) Son los derechos que obtenemos para explotar la franquicia.
- d) Es la cantidad que pagamos en función de la publicidad.

3. El Know How:

- (a)** Recoge la experiencia y el saber hacer del franquiciador.
- b) Es un manual en el que indicaremos todas las dudas que tenemos.
- c) Recoge la experiencia y el buen saber hacer del franquiciado.
- d) Es un término inglés, para indicar que no tengo ni idea.

4. El porcentaje de royalty oscila:

- a) Entre el 10 y el 15 %.
- b) Entre el 8 y el 10 %.
- c) Entre el 5 y el 7 %.
- (d)** Entre el 2 y el 6 %.

5. ¿Cuánto tiempo dura un contrato de franquicia?

- a) 5 años.
- b) 10 años.
- c) 15 años.
- (d)** Lo que determinen las partes.

6. ¿Qué es la zona de influencia?

- a) La zona donde la franquicia influye sobre los demás.
- (b)** La zona donde no tiene competencia de su franquicia.
- c) La zona donde se podrá establecer otra franquicia igual.
- d) Todas las respuestas anteriores son falsas.

7. Una de estas afirmaciones es falsa:

- (a)** El franquiciador está ligado a la suerte del franquiciado.
- b) Hay que ceñirse obligatoriamente al Know How.
- c) Si la Franquicia quiebra, el franquiciado corre la misma suerte.
- d) Las respuestas b y c son verdaderas.

8. El logotipo de la franquicia se encuentra dentro del manual de:

- a) Marketing.
- b) Decoración del Local.
- (c)** Imagen de la Franquicia.
- d) Concepto de negocio.

9. ¿El franquiciador tiene libertad casi absoluta para dirigir su empresa?

- (a)** Sí.
- b) No.
- c) En ocasiones.
- d) Dependerá de lo que digan los franquiciados.

10. ¿Qué entendemos por competencia desleal?

- a) Cuando somos desleales con los clientes.
- b) Cuando la competencia trata de establecerse en nuestra zona.
- c) Cuando buscamos competir en condiciones de desigualdad.
- (d)** Cuando al finalizar el contrato de franquicia nos montamos un negocio similar.

11. ¿Cuántas veces se abona el canon de entrada?

- a) Una sola vez.
- b) Cada vez que renovamos el contrato.
- c) El pagarla más de una vez se considera una práctica abusiva.
- (d)** Las respuestas a y c son verdaderas.

12. ¿Puede el franquiciador inspeccionar al franquiciado?

- a) No, significaría abuso de poder.
- b) Sí, siempre que lo permita el franquiciado.
- (c)** Sí, para comprobar que sigue el Know How y la facturación es correcta.
- d) Todas las respuestas anteriores son falsas.

13. ¿Cuál de estas afirmaciones representa un inconveniente del sistema de franquicias?

- a) Marca y producto reconocidos.
- b) No se exige experiencia previa.
- c) Zona de exclusividad.
- (d)** Margen de maniobra reducido.

14. ¿Cómo se llama la primera plataforma de crowdfunding especializada en el sector de las franquicias?

- a) Equity Crowdfunding.
- b) Portal Crowdgoon.
- c) Código Deontológico.
- (d)** Crowdfranquicias.

UD. 0 LA FRAQUICIA COMO FÓRMULA FÁCIL DE AUTOEMPLEO

EJERCICIOS DE REPASO

PREGUNTA 1

Realiza un esquema con los puntos esenciales de la unidad.

Respuesta abierta

PREGUNTA 2

¿Qué entiendes por franquicia? Por algún ejemplo.

La franquicia es un contrato entre una persona física o jurídica llamado **franquiciador** y otra persona física o jurídica denominado **franquiciado**. El primero cede al segundo el derecho a la explotación de un sistema propio de productos o servicios, a cambio de unas contraprestaciones económicas.

Ejemplos de franquicias: Burguer King, KFC, Mc Donalds, 100 Montaditos

PREGUNTA 3

¿Con quién relacionas cada término?

Términos	Franquiciador	Franquiciado
Producto	X	
Canon de entrada		X
Plan Financiero	X	
Royaltys		X
Know How	X	
Marca Registrada	X	
Canon de publicidad		X

PREGUNTA 4

¿Qué es el SABER HACER? Explícalo

El Know How es una expresión que proviene del inglés y significa «**saber cómo o saber hacer**». Es muy utilizada en el sistema de franquicias para denominar los conocimientos y la experiencia adquirida por las marcas a la hora de comercializar sus productos.

PREGUNTA 5

¿La decoración del local y la imagen de la franquicia es lo mismo?

Son conceptos que forman parte del Know How pero que tienen una significación diferente:

- **La Imagen de la Franquicia:** esta relacionada con la imagen corporativa que se diseña para ser atractiva al público y provocar un interés entre los consumidores. Se pretende que la recuerden y la asocien a un producto de calidad y prestigio. El franquiciador hará hincapié en: logotipos, uniformes, rotulación, material fungible, imagen de la red, fragancia, música, etc.
- **Decoración del Local:** ayuda a reforzar la imagen corporativa de la franquicia y se centra principalmente, en cómo decorar los espacios exteriores e interiores de los establecimientos. Se deberá tener en cuenta: carteles luminosos, colores de fachadas y paredes, mobiliario e iluminación representativa de la marca, etc.

PREGUNTA 6

¿Por qué motivos se inspecciona al franquiciado?

Principalmente por dos motivos:

- Comprobar que sigue el Know How.
- Ver que la facturación es la adecuada.

PREGUNTA 7

¿Qué entiendes por competencia desleal?

Se considera competencia desleal cuando el franquiciado una vez finalizado el contrato de franquicia, pretende poner en marcha un proyecto empresarial saltándose las cláusulas de no competencia que establece el contrato.

PREGUNTA 8

Completa el cuadro:

Cánones que abona el Franquiciado		
Contraprestación	Se abona	Porcentaje
Canon de entrada	Se paga una sola vez	No debe superar el 10%
Royalty	Pago mensual, trimestral, anual	Entre un 2 y un 6% ventas
Canon de publicidad	Suele ser un pago anual	Alrededor del 3 % ventas

PREGUNTA 9

¿Dónde recabarías información sobre la franquicia y qué preguntarías?

¿Dónde?

Además de acudir a la cadena de franquicia de la que quieras formar parte se puede obtener información en:

- Consultoras, revistas y webs especializadas en franquicias.
- En un franquiciado de otra provincia (no debe percibirnos como competencia para que se muestre abierto a transmitirnos sus impresiones sobre la marca).
- En la entidad financiera donde pretendemos solicitar el préstamo se encargarán de realizar, con carácter previo, un estudio para ver la solvencia de la franquicia.
- En el Registro Mercantil Central obtendremos información sobre resultados económicos de la cadena.
- En la Oficina Española de Patentes y Marcas nos dirán desde cuando está registrada la marca.
- La Asociación Española de Franquiciadores (**AEF**).
- Πορταλ πληρικο δε Χονσυλτα δε Φρανθυιχιαδορεσ
- Las diferentes ferias sobre franquicias y oportunidades de negocio.

¿Qué?

Información precontractual al potencial franquiciado:

- **Datos de identificación del franquiciador:** nombre o razón social, domicilio y datos de inscripción en el registro de franquiciadores, capital social recogido en el último balance, con expresión de si se halla totalmente desembolsado o en qué proporción y datos de inscripción en el Registro Mercantil, cuando proceda.
- **Acreditación de tener los títulos de propiedad o licencia de uso de la marca** y signos distintivos para España, así como la duración de dichos permisos.
- **Descripción general del sector de actividad** que abarcará los datos más importantes de aquél.
- **Experiencia de la empresa franquiciadora**, que incluirá, entre otros datos, la fecha de creación de la empresa, las principales etapas de su evolución y el desarrollo de la red franquiciada.

- **Contenido y características de la franquicia y de su explotación**, que comprenderá las características del saber hacer, la asistencia comercial o técnica, una estimación de las inversiones y gastos necesarios para la puesta en marcha de un negocio tipo, una previsión de cifras de ventas basadas en experiencias o estudios, que estén suficientemente fundamentados.
- **Estructura y extensión de la red en España**, que incluirá el número de establecimientos implantados en España, distinguiendo los explotados directamente por el franquiciador de los que operen bajo el régimen de cesión de franquicia, con indicación de la población en que se encuentren ubicados y el número de franquiciados que hayan dejado de pertenecer a la red en España en los dos últimos años, con expresión de si el cese se produjo por expiración del término contractual o por otras causas de extinción.
- **Elementos esenciales del acuerdo de franquicia**, que recogerá los derechos y obligaciones de las respectivas partes, duración del contrato, condiciones de resolución y, en su caso, de renovación del mismo, contraprestaciones económicas, pactos de exclusividad, y limitaciones a la libre disponibilidad del franquiciado del negocio objeto de franquicia.

PREGUNTA 10

Señala con “V” o con “I”, en caso de que se trate de una ventaja o un inconveniente, según sea para el franquiciado o para el empresario individual.

Ventajas o Inconvenientes	Franquiciado	Empresario Individual
Disminuye el riesgo al fracaso	V	
Nadie te puede inspeccionar		V
Zona de exclusividad	V	
Eres dueño de la marca		V
No acabas de ser el jefe	I	
Marca/producto no conocido		I
Estás solo ante los problemas		I
Margen de maniobra reducido	I	
No se exige experiencia	V	

PREGUNTA 11

Contesta a las siguientes preguntas:

Pregunta	Respuesta
¿Qué ocurre si la franquicia quiebra?	Arrastra al franquiciado
¿Qué dura un contrato de franquicia?	Lo que determine el franquiciador
¿Está garantizado el éxito?	No, pero reduce la posibilidad de fracaso
¿Debe el franquiciado tener experiencia?	No, pero si la tiene es muchísimo mejor
¿Todos podemos ser franquiciados?	No, hay que tener ciertas cualidades
¿El franquiciado tiene libertad absoluta?	No, debe ceñirse siempre al Know How

PREGUNTA 12

Respuesta abierta

PREGUNTA 13

Equity Crowdfunding = Consiste en que los inversores adquieren participaciones o acciones de las empresas a cambio de aportar capital.

Crowdgoon = Portal especializado en financiar tanto proyectos tradicionales como en régimen de franquicia.

Crowdfranquicias = Primera plataforma de crowdfunding especializada en el sector de la franquicia.

Crowdfunding = Aportaciones colectivas a través de plataformas online, a cambio de recibir recompensas.

PREGUNTA 14

Respuesta abierta