

Talleres Emprende en Franquicia



ASOCIACION
ESPAÑOLA DE
FRANQUICIADORES



CÓMO HACER UN PLAN DE NEGOCIOS Y CALCULAR LA RENTABILIDAD DE UN NEGOCIO EN FRANQUICIA

1

- PONENTE: AUREN (Manuel Herranz)



- DURACIÓN: 45 min.

- HORARIO: 11:00 – 11:45 h

- OBJETIVOS:

Explicar a los asistentes como realizar un plan de negocios que permita validar si el negocio en el que quieren entrar o sobre el que se están informando es viable o no.

Conocer las bases principales para analizar las cuentas de una empresa.

- TEMARIO:

- Estados económico financieros, cuáles son y para que sirven
- La cuenta de resultados analítica, análisis de la misma
- La rentabilidad de un negocio minorista: como calcularla
- La viabilidad de un negocio minorista

COMO DESARROLLAR UN PROYECTO DE FRANQUICIA (PARA EMPRESAS)

2

- PONENTE: AUREN (Nacho Cabaleiro)



- DURACIÓN: 50 min.

- HORARIO: 11:50 – 12:40 h

- OBJETIVOS:

Explicar las claves para que una empresa pueda franquiciar su negocio con éxito.
Minimizar los riesgos que conlleva esta fórmula.

- TEMARIO:

- Negocio de éxito, como validarlo y establecerlo.
- Ventajas / desventajas de franquiciar o de otra fórmula equivalente.
- Las Fases para desarrollar un proyecto de franquicia
- La parte jurídica
- La parte de procedimientos
- Plan de expansión

CÓMO CAPTAR SUBVENCIONES

3

- PONENTE: PROX (Ana Vázquez)



- DURACIÓN: 45 min.

- HORARIO: 12:45 – 13:30 h

- OBJETIVOS:

Existen muchas líneas de apoyo público desde las diferentes administraciones hoy en día sobre todo las que se dirigen a emprendedores que arrancan un negocio.

Dar un repaso a las diferentes líneas vigentes en este momento para poner en marcha un negocio en franquicia, tanto las que son a fondo perdido como las financieras.

- TEMARIO:

- Como abordar un proyecto de gestión de una ayuda pública
- Fuentes de obtención de financiación en una empresa
- Análisis de las diferentes administraciones que aportan ayudas y cómo operan
- Explicación de las líneas más interesantes para un emprendedor.

CÓMO ANALIZAR UN SECTOR DONDE INVERTIR. ERRORES HABITUALES EN EL ARRANQUE, EL PPA

4

- PONENTE: AUREN (Pablo Reino)



- DURACIÓN: 45 min.

- HORARIO: 13:30 – 14:15 h

- OBJETIVOS:

Una de las claves de éxito de una franquicia es que esté dentro de un sector de actividad adecuado. Es fundamental escapar de los sectores oportunistas

Se explicará la metodología para analizar un sector y como hacer para saber si dicho sector representa una buena oportunidad de negocio.

- TEMARIO:

- Visualización de diferentes sectores que operan en franquicia
- Metodología para analizar un sector económico en franquicia (Canvas)
- Como obtener información valiosa

- OBJETIVOS:

Cuando se pone en marcha un negocio en franquicia, se suelen dar errores que pueden echar por tierra todos los esfuerzos cometidos hasta la fecha.

Explicar los problemas más habituales que se suelen dar, los motivos de fracaso cuando se emprende pone en marcha una franquicia

- TEMARIO:

- El proceso emprendedor
- Fases del proceso emprendedor
- Autoanálisis del emprendedor
- Los factores clave del fracaso
- Errores más habituales del proceso emprendedor

FORMAS JURIDICAS PARA EMPRENDER

6

- PONENTE: AUREN (Paco Abalde)



- DURACIÓN: 50 min.

- HORARIO: 16:00 – 16:50 h

- OBJETIVOS:

Explicar la importancia que tiene escoger una forma jurídica u otra a la hora de poner en marcha un negocio.

Saber adecuar a cada caso, tanto el perfil de la persona emprendedora como el perfil de la franquicia, el modelo que mejor se adaptaría.

Consideraciones fiscales para ahorrar impuestos.

- TEMARIO:

- Diferentes figuras jurídicas empresariales
- Ventajas / Inconvenientes
- Las responsabilidades de los administradores, socios o empresarios.
- Como funcionan los impuestos en relación a cada una de dichas figuras.

EL CONTRATO DE FRANQUICIA

5

- **PONENTE:** CENTRO FRANQUICIAS (Susana Fernández Iglesias)



- **DURACIÓN:** 50 min.

- **HORARIO:** 16:55 – 17:45 h

- **OBJETIVOS:**

El contrato de franquicia es un elemento fundamental en el proceso de expansión de una empresa. Conocer las características fundamentales que debe tener dicho contrato, así como las obligaciones y derechos de cada parte.

Explicar los puntos fundamentales a considerar a la hora de entrar en una franquicia

- **TEMARIO:**

- ¿Qué es el contrato de franquicia?
- Partes del contrato
- Derechos y obligaciones que debe contener
- Principales objeciones y dificultades que se dan en los contratos

LO QUE NADIE TE CUENTA A LA HORA DE FRANQUICIAR TU NEGOCIO (CASOS GALLEGOS DE ÉXITO)

7

- PONENTE: EXPANDENEGOCIO (Rubén Calleja)



- DURACIÓN: 50 min.

- HORARIO: 17:50 – 18:40 h

- OBJETIVOS:

Quando se quiere llevar a cabo un proceso de Expansión de una empresa mediante el sistema de Franquicia, es muy habitual que se piense que con tener ciertos documentos y hacer alguna campaña de difusión es suficiente.

En este taller describiremos ejemplos de lo que se debe de hacer y lo que no, apoyándonos en casos prácticos cercanos de empresas gallegas.

- TEMARIO:

- Aspectos Básicos del Sistema de Franquicia
- Ratios de éxito/fracaso de la Franquicia en España
- Donde tenemos que invertir
- Como Crear un proyecto Equilibrado
- Que debemos hacer para conseguir una sólida expansión
- Casos Gallegos de Éxito