

## UNA MODALIDAD PARA EMPRENDER: LA FRANQUICIA

Una fórmula comercial para emprender de forma más sencilla un negocio propio, es a través del régimen de franquicia. Un empresario consolidado permite a un inversor (emprendedor) usar su modelo de negocio y su imagen corporativa completa ya que le reporta un rápido crecimiento con una menor inversión.

La empresa propietaria del nombre, la imagen y los conocimientos se denomina franquiciador mientras que el inversor (emprendedor) que adquiere el derecho a la explotación de un sistema propio de comercialización de productos o servicios, durante un tiempo determinado y en unas condiciones concretas se conoce como franquiciado.

Con lo cual, la actividad comercial en régimen de Franquicia es aquella que se lleva a cabo en virtud de un acuerdo o contrato por el franquiciador y el franquiciado.

Las personas físicas o jurídicas que realicen la actividad comercial en régimen de franquicia en territorio gallego deberán comunicarlo a la sección correspondiente a de esta actividad del Registro Gallego de Comercio, en el plazo de 3 meses desde su inicio, siempre que tengan su domicilio social, una delegación o representación en Galicia. (De acuerdo a lo establecido por el artículo 92 de la Ley 13/2012, de 17 de Diciembre, de Comercio Interior de Galicia).

**Ventajas:** El negocio está asentado en el mercado, el Know-How o clave del éxito y reconocimiento de marca.

Al invertir en un negocio de franquicia se está invirtiendo en una fórmula comercial consolidada y con años de experiencia en el mercado.

El elemento clave de toda franquicia radica en el hecho de que el franquiciador cede al *franquiciado* un *know-how*, es decir un *Saber Hacer* que diferencia el funcionamiento del negocio y que es la base del éxito que tiene en el mercado.

Esta adquisición se realiza a través de una formación técnica y comercial y que se basa en la transmisión de los métodos operativos del franquiciador, que hacen que el negocio funcione y salga adelante con mayores garantías de éxito.

El franquiciado puede explotar este know-how en un ámbito geográfico determinado, ya que, además, dispone de una zona de exclusividad territorial para su negocio.

Además, el franquiciado desarrolla su actividad bajo el paraguas de una marca reconocida a nivel nacional e incluso internacional. Esto permite que el negocio atraiga nuevos clientes que están familiarizados con los productos o servicios ofertados.

De hecho, la homogeneidad de la imagen de los puntos de venta es muy importante a la hora de reflejar una imagen corporativa común y atractiva, que represente a la enseña en cualquier punto donde se implante.

La empresa franquiciadora es la encargada de llevar a cabo las campañas publicitarias y de marketing que se planifiquen, lo cual beneficiará al franquiciado.

Como hemos mencionado, abrir una franquicia reporta una serie de beneficios importantes, pero para acceder a ellos hay que **asumir también una serie de costes y limitaciones adicionales**. En particular nos referimos a:

- Costes Adicionales

La integración en una red de franquicia implicará tener que soportar unos costes adicionales que no existen en el caso de abrir un comercio independiente, como el derecho de entrada y royalties de funcionamiento y publicidad. Aunque estos, como se ha visto, deben contemplarse como una inversión dirigida a la reducción de riesgos.

- La necesidad de los Royalties

Si un negocio consigue superar las previsiones iniciales de rentabilidad establecidas por el franquiciador, es muy posible que el franquiciado comience a cuestionarte la necesidad de pagar los royalties de funcionamiento y termine por no aceptar de buen agrado las visitas periódicas del personal de control del franquiciador.

- La Influencia de Otros Establecimientos

Aunque lo normal sea que la existencia de muchos más puntos de venta beneficie a cualquier negocio por las sinergias que esto produce, también hay que tener en cuenta que el bajo rendimiento y capacidad de otros puntos de venta de la red pueden afectar gravemente a imagen y reputación del resto de establecimientos.

- Limitaciones para la Venta o Traspaso del Negocio

Hay que tener siempre en cuenta que el franquiciador puede tener derechos de compra y de rescisión del contrato según las condiciones definidas en el mismo

Desde la Federación Provincial de Comercio de Pontevedra, aconsejamos que antes de tomar una decisión final, se estudie de forma pormenorizada las condiciones del contrato, se informe, solicite asesoramiento de profesionales expertos en esta materia y se analicen los riesgos y responsabilidades que conlleva el Régimen de Franquicia.

GABINETE ECONÓMICO  
FPCP