

Guía para elegir una franquicia

Las 37 preguntas que debe plantearse



La decisión más importante para la rentabilidad de su negocio la toma el franquiciado antes de firmar el contrato de franquicia. De hecho, cuando se dirige a una empresa pidiendo información sobre su sistema ya se está posicionando, pues se interesa por un tipo de negocio que le atrae y tiene que asegurarse de que su personalidad se aviene con los planteamientos del franquiciador y de que la propuesta de éste le ofrece expectativas de buenos resultados económicos.

Si el orden de estas consideraciones se invierte y el franquiciado antepone la rentabilidad a todo lo demás, estará subjetivando peligrosamente su elección. ¿Quiere esto decir que la rentabilidad no es importante? Claro que es importante: la rentabilidad es la razón de ser de un negocio, pero si no se dan las otras compatibilidades señaladas el planteamiento quedará seriamente perjudicado.

El franquiciado debe conocer con suficiente antelación a la firma de cualquier documento de compromiso todo lo que pueda sobre el franquiciador. La ley española exige un plazo mínimo de 20 días entre la entrega de la llamada información precontractual y el pago de cantidad alguna o la firma de un contrato de franquicia. Por otro lado, el franquiciado debe obtener una estimación de las inversiones a realizar y de las expectativas de la cuenta de explotación estimada, aunque en estos casos hasta que no exista un acuerdo y se conozca la ubicación real que tendrá el franquiciado, el valor de los datos será teórico aunque estén basados en experiencias reales ya existentes.

Sobre el contrato de franquicia, el franquiciador debe informar sobre su contenido con absoluta claridad. Pero aún siendo el contrato muy importante, ya que es el nexo básico de la relación entre las partes, es aún más trascendente que exista una buena sintonía en todos los aspectos enumerados anteriormente. Con todo esto, más las visitas a los franquiciados ya existentes y el análisis de estos encuentros, el franquiciado estará en disposición de decidir si su visión del negocio se ajusta a las líneas que marca la franquicia por la que se interesa.

El análisis de la información

Conocer bien todas las características de la franquicia con la que el emprendedor interesado quiere unir su futuro profesional es la base que evita posteriores desengaños. Por ello, a continuación ofrecemos al lector una larga batería de puntos a tener en cuenta para definir cuáles son los aspectos fundamentales que un franquiciado debe tener perfectamente claros antes de iniciarse como tal.

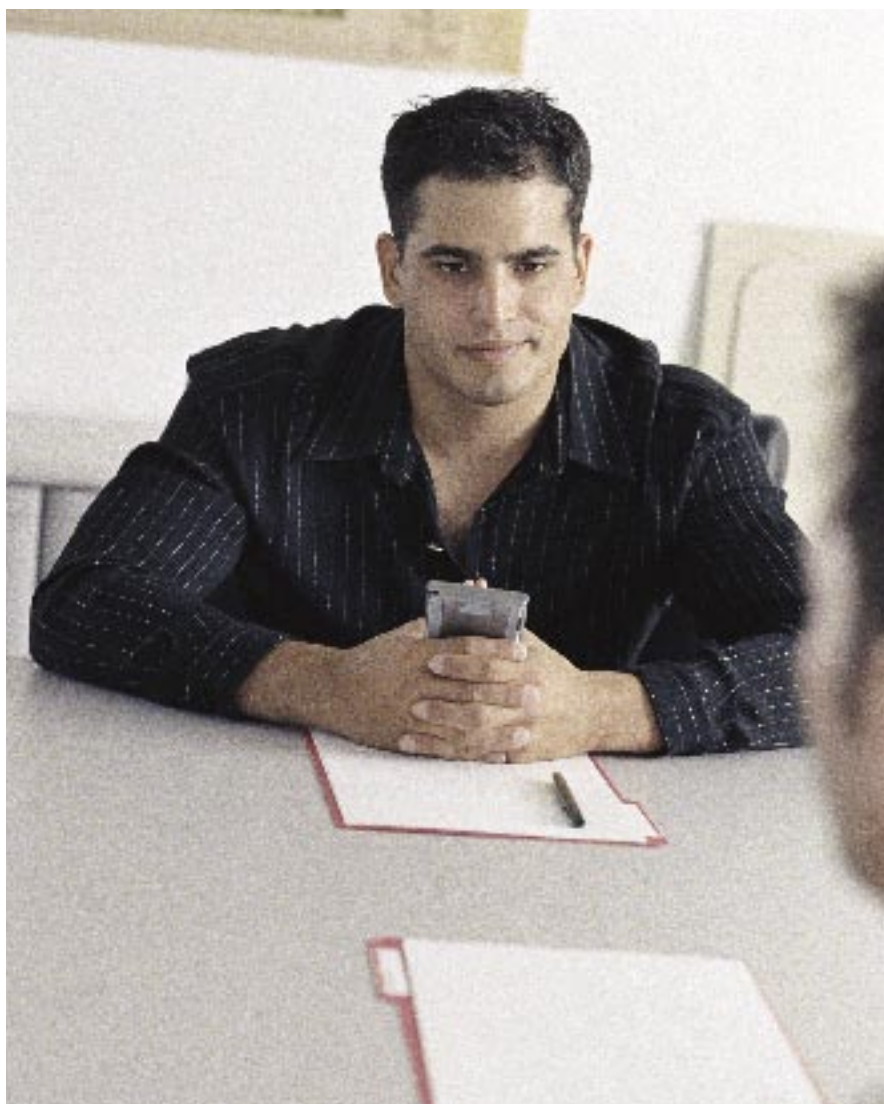
Lo hemos dividido en cinco bloques de control, en función del objetivo global de cada uno de ellos explicitado en sus títulos.

Bloque 1: autoanálisis del franquiciado

1. ¿Es consciente de que tendrá que trabajar mucho y duro?
2. ¿Comprende que recibirá instrucciones del franquiciador que limitarán su capacidad de decisión?
3. ¿Se siente capaz de dirigir un equipo de empleados?
4. ¿Es organizado y capaz de organizar a los demás?
5. ¿Está preparado para tomar decisiones?
6. ¿Cuenta con el apoyo de algún miembro de su familia o de algún socio? ¿Ha analizado la idoneidad de este apoyo?
7. ¿Ha valorado sus aptitudes, llegando a la conclusión de que el sistema de franquicias es lo más adecuado?

Bloque 2: características de la franquicia

8. ¿Existen centros piloto donde el franquiciador haya probado con éxito su sistema?
9. ¿Están las marcas debidamente registradas y protegidas?
10. ¿Tiene el concepto de negocio un know-how (saber hacer) o método propio, diferenciado y específico?
11. ¿Recibirá (y cómo) una formación suficiente y está prevista una asistencia técnica a lo largo del periodo del contrato de franquicia?
12. ¿Se define una exclusividad territorial?
13. ¿Le han entregado unas estimaciones fundamentadas de la inversión necesaria y de la explotación del negocio?
14. ¿Se definen perfectamente los proveedores homologados?



15. ¿Existe un manual operativo completo para ayudarle en su gestión?

Bloque 3: profundizando sobre la franquicia

16. ¿En qué diferenciaría esta franquicia de los productos y/o servicios de otras similares?
17. ¿Cuándo empezó la empresa a franquiciar?
18. ¿Cuánto tiempo antes empezaron a funcionar sus centros piloto?
19. ¿Cuántos establecimientos tiene en funcionamiento?
20. ¿Cuántos establecimientos ha cerrado y por qué razones?
21. ¿Cuál es el capital social de la empresa franquiciadora?
22. ¿Ha podido comprobar sus cuentas en el Registro Mercantil?
23. ¿Quiénes son los directivos de la franquicia y cuál es su experiencia profesional?
24. ¿Ha consultado a su asesor legal en referencia al contrato de franquicia?
25. ¿Le han facilitado que se pusiera en contacto con franquiciados actuales para conocer sus experiencias?
26. ¿Pertenece la franquicia a la AEF?

[Conocer bien todas las características de la franquicia con la que el emprendedor interesado quiere unir su futuro profesional es la base que evita posteriores desengaños]

Bloque 4: asesores profesionales

27. ¿Ha hablado con su banco sobre cómo le puede ayudar?
28. ¿Si utiliza a un consultor, ha comprobado que no tenga intereses directos en la franquicia que le ofrece?
29. ¿Ha valorado con exactitud sus recursos propios y su capacidad de endeudamiento?
30. ¿Ha preparado su plan de negocio en base a las informaciones económicas recibidas de la franquicia?



Bloque 5: el contrato de franquicia

31. ¿Ha estudiado con calma y minuciosamente el modelo de contrato?
32. ¿Responde el contrato fielmente a la información facilitada anteriormente por el franquiciador?
33. ¿La duración del contrato permite recuperar la inversión y la obtención de beneficios razonables?
34. ¿Le parecen razonables las contraprestaciones económicas?
35. ¿Desearía cambiar total o parcialmente alguna cláusula?

36. ¿Se especifican claramente las condiciones de finalización de contrato?

37. ¿Se explican correctamente los derechos y obligaciones de cada una de las partes?

No son muchas preguntas si tenemos en cuenta que el franquiciado está ante un reto que cambiará su vida. Y no vale responder estas 37 preguntas con un SÍ o un NO, sino que cada una de ellas requiere reflexión y comprobaciones que deben hacerse con la mayor objetividad posible. Sólo así será posible evitar errores y asegurarse el éxito.