

COMO ELEGIR UNA FRANQUICIA

■ SANTIAGO BARBADILLO

BARBADILLO&ASOCIADOS. ASESORES EN FRANQUICIAS

Toda inversión exige un análisis previo. Si, además, la inversión tiene por objeto la puesta en marcha de un negocio mediante la aportación de un capital (a veces consecuencia de los ahorros de muchos años) y una dedicación plena a su gestión, el periodo de análisis previo deberá hacerse sin prisas.

Si bien es cierto que la franquicia, como sistema, reduce el riesgo que todo nuevo negocio conlleva, no lo es menos que para que esto se cumpla debemos asegurarnos que la franquicia que seleccionemos cumpla con una serie de requisitos.

El riesgo de pérdida económica como consecuencia del fracaso del negocio, aunque sea menor que actuando por nuestra cuenta, será sólo nuestro y en ningún caso será asumido por el franquiciador. El franquiciador será una guía y un soporte para la buena marcha del negocio, pero nunca garantizará su éxito matemático ni asumirá el coste de un posible fracaso individual.

Veamos pues algunos consejos que pueden resultar útiles a quienes puedan estar pensando en la puesta en marcha de un negocio y, más concretamente, en la incorporación a una red franquiciada.

AUTOANALISIS

Como potencial franquiciado, es importante que las primeras preguntas se las haga a usted mismo. Le ayudarán a descubrir si su actitud y sus circunstancias personales son las más adecuadas:

- ¿Sé qué es la franquicia? ¿Conozco cómo funciona?
- ¿Estoy dispuesto a emplear muchas horas en el negocio sin un horario fijo?
- ¿Dispongo de las personas de confianza que puedan hacerlo si en mi caso no es posible? ¿Tengo el respaldo de mi familia?
- ¿Tengo las condiciones personales necesarias para organizar y dirigir a las personas que de mí dependan?
- ¿Tengo un carácter abierto y comercial? ¿Me gusta el trato con la gente?
- ¿Estoy preparado para asumir todo el riesgo que la decisión comporta?
- ¿Tengo los recursos suficientes para comenzar en el negocio sin depender excesivamente de la financiación externa?
- ¿Soy capaz de adaptarme a una cierta disciplina impuesta por el franquiciador y el propio sistema?



- ¿Tengo la suficiente iniciativa como para gestionar el negocio por mi mismo en aquellas cuestiones de mi competencia exclusiva?
- ¿Es el negocio un reto suficiente como para incentivar-me en su gestión?

Una respuesta sincera a tales preguntas le hará ver más claramente si sus planteamientos o circunstancias son las más adecuadas para afrontar la empresa que se está planteando. Si lo son, será conveniente seguir con el sector de actividad que le interese y con el producto o servicio objeto del negocio.

ESTUDIO DEL SECTOR Y DEL PRODUCTO O SERVICIO ADECUADO

Una vez realizado el autoanálisis de forma satisfactoria, estaremos en condiciones de proseguir el estudio, más centrado ahora en factores relacionados con el producto y el sector de la actividad.

Franquicias

- ¿Es la actividad que voy a realizar un sector en alza en el mercado?
- ¿Se trata de un sector donde se requiere un nivel de conocimientos mínimos iniciales para acceder a gestionar un negocio?
- ¿Es una actividad que me gusta?
- ¿Es el producto nuevo?
- ¿Es un producto competitivo en calidad y precio en relación con el resto de la oferta existente?
- ¿Se trata de un producto que está de moda? ¿Es posible que esta sea pasajera?
- ¿Es un producto estacional cuya demanda se circunscribe a un periodo corto del año?
- ¿Hay suficiente demanda en el mercado para el producto? ¿Cómo es la oferta ya existente?
- ¿Existe una política y una capacidad de suministro suficiente para un desarrollo continuado del negocio?
- ¿Están las marcas comerciales bajo las cuales se comercializa el producto registradas?
- ¿Quién es el proveedor originario del producto? ¿Ofrece garantías como empresa sólida y seria? ¿Existen uno o varios proveedores?
- ¿Hay otros canales de distribución paralelos a la red franquiciada?

ANÁLISIS DE LA EMPRESA

Para finalizar, convendría conocer con cierto detalle cuáles son las características del concepto empresarial que se está franquiciando y la estructura de la cadena y del propio franquiciador.

Una serie de aspectos que tienen una gran importancia a la hora de evaluar el grado de apoyo esperado de la central de franquicia y la reducción del riesgo empresarial que el inicio de todo negocio conlleva.

- ¿Ha sido el sistema probado suficientemente?
- ¿Cuántas unidades piloto y durante cuánto tiempo?

- ¿Cuántos franquiciados conforman en la actualidad la red? ¿He recibido del franquiciador sus nombres y direcciones para permitirme poder hablar con ellos?
- ¿Conocemos el proceso de expansión seguido por la cadena? ¿Ha sido excesivamente rápido?
- ¿Qué estructura soporta la red franquiciada? ¿Es la central de franquicia realmente una empresa sólida desde el punto de vista económico y de estructura?
- ¿Qué conocimientos acerca del sistema de franquicia tienen sus gestores?
- ¿Qué experiencia tiene el franquiciador en el sector de actividad en el que opera?
- ¿Es el franquiciador el único suministrador del producto que se comercializa? ¿Si es así, tiene la necesaria capacidad de abastecimiento a su red?
- ¿Es el dueño o cesionario de la marca que comercializa? ¿Está ésta registrada convenientemente?
- ¿Cuál es la estrategia de expansión de la red en un futuro?
- ¿Dispone el franquiciador de la estructura documental necesaria para transmitir su "saber hacer" y mantener la homogeneidad del sistema (Manuales operativos, contrato de franquicia, etcétera)?
- ¿Es el contrato de franquicia justo para ambas partes? ¿Se ha tenido en cuenta el Código Deontológico Europeo de la Franquicia en su elaboración?
- ¿Existe algún esquema de financiación para los franquiciados pactado por el franquiciador con alguna entidad financiera?
- ¿Es el proceso de selección de franquiciados realmente exigente?

Este cuestionario previo no pretende ser exhaustivo. Sin duda, podrían plantearse muchas otras cuestiones de interés, posiblemente más ajustadas a las características presentes en cada caso. Confiamos, sin embargo, en que estas sirvan de guía para quienes vean en la franquicia una alternativa de inversión adecuada. □

