



2023

FRANQUICIAS

ÍNDICE

1

**DEFINICIÓN DE
FRANQUICIAS**

2

TIPOLOGÍA

3

**IMAGEN
CORPORATIVA**

4

INSTALACIÓN

5

FUNCIONAMIENTO

6

CONSTITUCIÓN

7

TRÁMITES

8

NORMATIVA

01

DEFINICIÓN DE FRANQUICIA

DEFINICIÓN DE FRANQUICIA



DEFINICIÓN TÉCNICA

La franquicia es un tipo de contrato, en el cual, una empresa (franquiciadora) cede a otra (franquiciada) el derecho a la comercialización de ciertos productos o servicios limitado a un ámbito geográfico determinado y con ciertas condiciones a cambio de una compensación económica.



AGENTES QUE INTERVIENEN

- El **franquiciador**: Cobra unos derechos de comercialización para que otra empresa pueda utilizar su marca, el nombre comercial y el diseño del establecimiento. Puesto que, en la mayoría de los casos, estos elementos no pueden ser modificados para mantener los mismos niveles de calidad del franquiciador. Además, también se aporta el **know-how**, experiencia en el negocio y asistencia técnica y comercial durante la vigencia del acuerdo.



AGENTES QUE INTERVIENEN

- El **franquiciado**: Es la empresa a la que a cambio de una canón se le cede el derecho de uso de la marca, el nombre comercial y el diseño del establecimiento por parte de la franquiciadora.



AGENTES QUE INTERVIENEN

- El abono del canón constituye un «derecho de entrada» en el negocio.
- Se podrán establecer en el contrato unas cantidades periódicas según el volumen de ventas y/o la asistencia técnica y comercial.
- Exclusividad de la franquicia respecto a una localización geográfica determinada y a un tipo de productos.
- Reside en emprendedor el realizar las inversiones necesarias para su puesta en marcha.

VENTAJAS

- Se reducen considerablemente los riesgos de comenzar un negocio y desconocido para el mercado
- Comienza a trabajar con la seguridad y apoyo de una empresa cuya marca esta consolidada en el mercado

DESVENTAJAS

- No tiene la propiedad de la marca,
- No tiene control total del negocio ya que depende de las directrices y acuerdos estipulados en el contrato
- Tiene que abonar el cánon

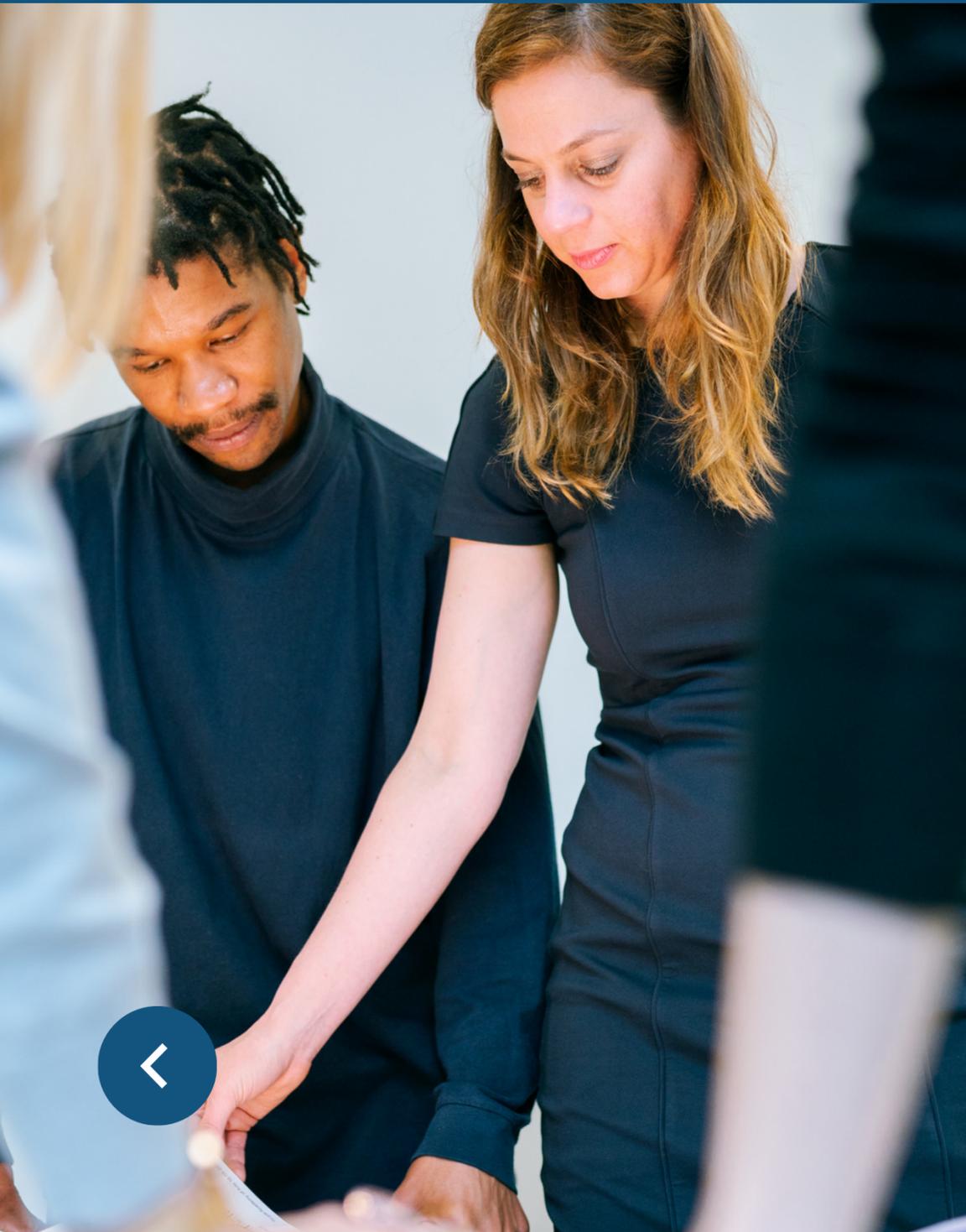
02

TIPOLOGÍA

TIPOLOGÍA

Pueden depender del tipo de actividad y del nivel de integración.

- **Franquicia de distribución:** El franquiciador cede los derechos de comercialización de productos manufacturados fabricados por él mismo o por terceros.
- **Franquicias de servicios:** Se cede una idea de servicio y una forma de prestarlo junto con la marca, el prestigio del franquiciador y su know-how y experiencia.
- **Franquicia industrial:** Mezcla los contratos de licencia y franquicia, y se ceden los derechos tanto para fabricar como para comercializar productos bajo unas determinadas características.



03

IMAGEN

CORPORATIVA

IMAGEN CORPORATIVA



- La Imagen corporativa ha de ser clara y diseñada de forma que evite una dispersión de impactos.
- El diseño de todos los elementos que la componen deben ser pensados desde una perspectiva central
- Es uno de los puntos fuertes de la misma. De hecho,
- Da al conjunto su personalidad diferenciadora frente a otros de distribución comercial.
- Estará recogida en un manual que la sistematiza para su posterior utilización.
- El manual recoge medidas, colores, tamaños y todos aquellos soportes respecto a la imagen.

04

INSTALACIÓN

INSTALACIÓN



Cada cadena de franquicias tiene sus características completamente definidas. No obstante, su aplicación puede resultar a veces complicada.

- Conseguir un establecimiento en total consonancia con la imagen y los estándares de operatividad de la cadena solo se puede lograr con éxito si contamos con un **manual**.
- El **manual** debe llevar paso a paso al franquiciado en la instalación de su nuevo negocio.

MANUAL



- Contiene los **documentos operativos que constituyen la transmisión del saber** hacer de la franquicia.
- Deben formar parte del **contrato de franquicia.**
- Constituye un conjunto de manuales:
 1. Manual de Preapertura o Inicio de la Actividad.
 2. Manual de Operaciones.
 3. Manual de Recursos Humanos.
 4. Manual de Gestión Comercial de la Franquicia.
 5. Manual de Publicidad e Imagen Corporativa.
 6. Manual de Control y Supervisión
 7. Manual de Imagen de marca

05

FUNCIONAMIENTO

FUNCIONAMIENTO

Paso a paso:

1. Cuando el franquiciador decide franquiciar, deberá preparar la franquicia. Para ello, deberá preparar las condiciones, crear el dossier de franquicia, el Manual de Operaciones de franquicia y el contrato de franquicia.
2. Buscar franquiciados que tengan un buen potencial. Para ello necesitará socios que tengan capacidad demostrada de gestión, capacidad inversora para abrir el negocio y que quieran abrir en una ubicación con potencial de negocio.
3. El franquiciador para atraer a los posibles franquiciados, podrá acudir a un canal de franquicia.



FUNCIONAMIENTO



Paso a paso:

4. Una vez firmado el contrato de franquicia, el franquiciador deberá desarrollar sus habilidades de franquicia, como por ejemplo:

- Formar al franquiciado para que pueda gestionar el negocio.
- Supervisar las operaciones para asegurarse de que el sistema de trabajo se aplica para bien de la satisfacción de clientes, de la homogeneidad de marca y la propia rentabilidad del franquiciado.
- Liderar al franquiciado para que haga lo que debe hacer.
- Ejecutar los servicios centrales de la franquicia: marketing, I+D, compras, logística, sistemas de información, etc.
- Además, el franquiciador deberá desarrollar sus habilidades de expansión:
 - Buscar candidatos
 - Procesar a los interesados para encontrar a los mejores proyectos

FUNCIONAMIENTO

Paso a paso:

5. El franquiciador deberá desarrollar sus habilidades de expansión:

- Buscar candidatos
- Procesar a los interesados para encontrar a los mejores proyectos
- Buscar ubicaciones
- Presupuestar proyectos
- Financiar proyectos
- Firmar locales
- Firmar obras
- Coordinar las obras
- Coordinar montaje de locales
- Abrir locales
- Realizar lanzamientos de nuevos locales



06

CONSTITUCIÓN

CONSTITUCIÓN

Posibilidades:

- Empresa individual
- sociedad Anónima
- Sociedad Anónima Laboral
- Sociedad Limitada
- Sociedad Colectiva
- Sociedad Comanditaria
- Sociedad Cooperativa



07

TRÁMITES

TRÁMITES DEL FRANQUICIADOR

1. Determinar la existencia de los elementos fundamentales que acrediten la realidad franquiciable
2. Registrar su marca en la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM)
3. Comunicar los cierres o aperturas de establecimientos propios o franquiciados producidos en la anualidad anterior.
4. Mantener la relación de franquicia siguiendo las estipulaciones fijadas en el propio contrato, y prestando el seguimiento al franquiciado a través de la formación, la supervisión y el apoyo.
5. Desarrollar su actividad según los criterios establecidos en el **Código Europeo de la Franquicia**.



08

NORMATIVA

NORMATIVA

- Legislación consolidada del BOE de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista.
- Legislación consolidada del BOE de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista.
- **Defensa de la Competencia**
- **Reglamento de Defensa de la Competencia**
- Reglamento (UE) nº 330/2010, de la Comisión de 20 de abril de 2010



NORMATIVA

- **Legislación consolidada del BOE de la Ley 1/2004, de 21 de diciembre, de Horarios Comerciales**
- **Legislación consolidada del BOE del Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias**





2023

FRANQUICIAS