

Barcelona Activa **Iniciativa emprendora**

**Informes
en profunditat**

41

Franquícies



Índex

- 01** Què són?
- 02** Tipus
- 03** Avantatges i inconvenients
- 04** El contracte
- 05** Fer una Franquícia de la teva empresa
- 06** El paquet de Franquícia
- 07** Per on començar

01. Què són?

La franquícia és un sistema de col·laboració contractual entre dues empreses, jurídicament i econòmicament independents, en virtut de la qual una de les parts (anomenada empresa franquiciadora) cedeix a l'altra (franquiciada), a canvi d'unes determinades contraprestacions econòmiques, el dret a utilitzar la seva marca i a comercialitzar una sèrie de serveis objecte de l'activitat del negoci.

El contracte comprèn la cessió de marca, la transmissió del *know-how* (tots els coneixements necessaris per a gestionar l'empresa), un assessorament continuat i unes contraprestacions econòmiques a canvi de tot això.

El contracte el signen l'empresa franquiciadora (la que cedeix la marca i el *know-how*) i el franquiciat (qui crea la nova empresa). Es tracta d'un contracte horitzontal, els beneficis són tant per una part com per l'altra i ambdós tenen, per tant, obligacions que complir.

L'empresa franquiciadora ha de tenir per escrit tots els passos que s'han de realitzar per muntar el negoci, les recomanacions per portar-ho a terme i la filosofia i les formes de gestionar-les. S'ha de planificar tot i assegurar que el negoci sigui rendible. Però, sobre tot, ha d'assessorar al seu nou franquiciat, tant al principi com durant el desenvolupament del negoci. El franquiciat li donarà diners a canvi de tot això, i un percentatge dels beneficis del nou negoci (en ocasions s'anomenen *royalties*). Però la seva major obligació és la d'aplicar totes les normes explicitades per l'empresa franquiciadora.

02. Tipus

Hi ha diferents tipus de franquícies, que es poden classificar segons les seves funcions principals.

- Les franquícies de distribució: on el franquiciat fa de distribuïdor a minoristes d'una sèrie de productes d'una marca, com ara per exemple: Prenatal, Amichi,...
- La franquícia de producció: en la qual l'empresa franquiciadora és la propietària de la marca i els productes i el franquiciat té un contracte per a vendre'ls, cas dels Levis Center, Lizarran,...
- Les franquícies de serveis: les més utilitzades. L'empresa franquiciadora cedeix el dret a utilitzar una fórmula de servei, amb un nom ja acreditat; és el cas de Bocatta, Pans&Company o New Park.
- El córner de franquícia és una idea recent, que consisteix en reservar un lloc físic dins del negoci per a posar un producte o servei franquiciat. Seria el cas de Paellador o Crujicoques a molts bars de menjars.

Tots aquests tipus de franquícies estan regulats com a tals, i no s'han de confondre amb altres formes de col·laboració empresarial com podrien ser els grans magatzems, els hipermercats, les agrupacions de majoristes o detallistes, les sucursals, els centres comercials o les centrals de compra.

El nou Reial Decret 419/2006, que regula el contracte de franquícia, distingeix les següents relacions jurídiques, indicant que no tindran consideració de franquícia:

- El contracte de franquícia industrial,
- El contracte de llicència de marca,
- El contracte de transferència de tecnologia,
- La cessió de la utilització d'una ensenya o retolació comercial.

03. Avantatges i inconvenients

La franquícia és una de les diferents estratègies a seguir a l'hora de crear una empresa, el recorregut per al franquiciat és semblant al de la persona emprendedora, però té les seves diferències. Veiem els avantatges i inconvenients d'obrir una franquícia, en front a crear la teva pròpia empresa.

Avantatges

- El negoci està provat i compta amb experiència,
- Amb la franquícia s'adquireix la clau de l'èxit d'un negoci,
- Es pot accedir en tot moment a una assistència tècnica i un seguiment del funcionament del negoci. A més es rep una formació inicial,
- L'uniformitat dins de la línia de franquícies concedeix seguretat. Una mateixa imatge en l'oferta de productes o serveis garanteix la tranquil·litat del consumidor,
- Proporciona un notable creixement amb gran economia de medis, degut al mínim cost d'expansió,
- Reforça la identitat producte/marca. Adquirint una franquícia serem coneguts i reconeguts,
- Proporciona una informació fidedigna de les necessitats del mercat,
- S'aconsegueix un major control de la seqüència compra/producció/ventes, i unes condicions de compra més favorables,
- Facilitat per aconseguir recursos financers, en proposar com empresa una idea que ja ha funcionat,
- Es disposa d'una àmplia campanya de publicitat, en ser la mateixa per a tota la cadena,
- La franquícia té, estadísticament, un percentatge menor de fracàs que la resta d'empreses en els primers anys,
- Es dona un sensible estalvi de temps en el desenvolupament d'un negoci (entre dos i sis mesos), ja que es parteix d'un sistema molt estandarditzat.

Inconvenients

- Es comença amb costos addicionals, que no es produeixen en l'obertura d'un negoci propi, els drets i *royalties*,
- S'ha d'invertir en la creació de tots els aspectes del package de franquícia: imatge, preu, producte, etc.,
- Elevat cost de posada en marxa, en haver de preparar l'establiment o botiga pilot,
- S'ha de complir amb unes previsions inicials de rendibilitat,
- El baix rendiment d'altres punts de venda de la xarxa de franquícies pot afectar el nostre negoci,
- Poden establir-se algunes limitacions per part de l'empresa franquiciadora per a la venda o traspàs del negoci,
- El sistema de franquícies limita en gran mida la capacitat del franquiciat de prendre decisions sobre el seu propi negoci, qualsevol innovació o particularitat que vulgui incloure en el negoci està rebutjada per endavant,
- L'èxit del franquiciat va lligat al de l'empresa franquiciadora, tot el treball serà en benefici de la marca global, no de cada empresari.

La dualitat a l'hora d'escollir entre empresa de nova creació i franquícia és la de seguretat contra independència. Si muntés una franquícia, tot està ja escrit, has de seguir una sèrie de normes, de recomanacions i has de gestionar el negoci d'una manera ja establerta. Amb la teva pròpia empresa, tu ets el que decideixes sobre tot el que succeeix, des d'inversions i planificació estratègica, fins la decoració del local.

Ara bé, si muntés una franquícia tens un percentatge bastant més alt d'èxit que si muntés la teva pròpia empresa partint de les teves pròpies idees.

El sistema de franquícia pot ser de molta utilitat per a les persones que inicien un negoci per primera vegada sense comptar amb gaire experiència.

Tanmateix, aquest és el dilema últim que s'ha de resoldre.

04. El contracte

El contracte de franquícia no és solament un acord de cessió de la marca, sinó que inclou molts més punts que han de ser complerts per ambdues parts. El contracte de franquícia es compon de diferents contractes que perfilen els diferents elements que componen aquesta associació d'interessos, que són el contracte de llicència de marca, el contracte de llicència de *know-how*, el contracte de proveïment, el contracte de concessió i el contracte de prestacions. No hi ha un contracte tipus, cada relació de franquícia crea els seus propis acords.

El contracte de franquícia és de mutu acord i beneficia les dues parts per igual, però es recomana que no es deixi res a l'arbitrarietat, que quedi tot escrit en el contracte molt explícitament. Aquest ha de ser llarg, complet, específic, detallat, definitori, clar i insistent.

Encara que no hi hagi cap model, el contracte de franquícia normalment es compon de:

- El preàmbul i l'objectiu del contracte: l'objectiu de l'acord de franquícia és la transmissió, que l'empresa franquiciadora fa al franquiciat, d'una unitat patrimonial organitzada, amb els seus elements materials i immaterials. En el preàmbul s'especifica la independència de les parts, el franquiciat i l'empresa franquiciadora són empreses jurídicament independents.

L'ús de la marca, ensenya i exclusivitat territorial: aquesta part regula les mesures de protecció de la marca, de l'ús del logotip i l'àrea geogràfica sobre la qual tenen exclusivitat tant l'empresa franquiciadora com el franquiciat. Es tracta de l'esgotament de la propietat intel·lectual de l'empresa franquiciadora. El nou *Reial Decret 419/2006*¹ es refereix a una presentació uniforme dels locals o mitjans de transport objecte del contracte.

- Transmissió del *know-how*: part essencial del contracte de franquícia. Aquest saber fer haurà de ser substancial i singular, i amb una sèrie de coneixements tècnics i pràctics no patentats, derivats de l'experiència de l'empresa franquiciadora i verificats per aquesta. Aquests coneixements no han de ser generalment coneguts o fàcilment accessibles.
- Una part en la qual s'especifiquen les obligacions de les dues parts, tant prèvies com posteriors a l'obertura: així, l'empresa franquiciadora té l'obligació d'oferir al franquiciat la formació adequada, el pla financer de l'empresa, la decoració del local i assistència tècnica permanent. El franquiciat té l'obligació d'obtenir els permisos i el finançament necessaris i vendre solament els productes de la franquícia.

¹ Reial Decret 419/2006, de 07-04-2006, pel qual es modifica el Reial Decret 2485/1998, de 13-11-1998, relatiu a la regulació del règim de franquícia i el registre de franquiciadors.

http://www.eff-franchise.com/IMG/pdf/Spain-Real_Decreto_419-2006_of_7_April_2006_which_modifies_RD_2485-1998_Franchising_and_its_Registration.pdf

- S'ha d'especificar molt bé la duració del contracte i les condicions per a la renovació.
- Les clàusules del contracte, a establir per les dues parts. Entre elles es troben:
 - > La clàusula d'assistència mitjançant la qual l'empresa franquiciadora s'obliga a oferir un estudi de mercat, formació, publicitat, etc.
 - > La clàusula de control que imposa al franquiciat unes regles que ha de respectar pel que fa a la manera de portar el negoci (locals, productes, sistema de vendes, etc.),
 - > La clàusula d'arbitratge o prevenció de litigis, per la qual de mutu acord s'assigna una tercera persona amb l'objecte que faci de mitjancera en els conflictes entre l'empresa franquiciadora i l'empresa franquiciada,
 - > La clàusula de renovació, que imposa les condicions per a renovar el contracte (si és automàtica, pactada...),
 - > La clàusula resolutòria, que imposa sancions i condicions per les quals podria trencar-se el contracte,
 - > La clàusula d'exclusivitat, és recíproca i fa referència a la no competència.
L'exclusivitat es refereix a l'àmbit territorial, a l'aprovisionament i la distribució, etc.
- Una part del contracte ha d'estar destinada a les condicions d'extinció del contracte: ruptura per incompliment de contracte; finalització de contracte; o bé ruptura prèvia a la finalització de contracte.

La inversió de capital que ha de fer el franquiciat té diferents partides.

- Primer ha de pagar el dret d'entrada: quantitat que es paga per a l'obtenció de l'exclusivitat; a Espanya, de 601,01 fins a 30.050,61 euros. Després ha de pagar els *royalties*, un ingrés –generalment anual- calculat sobre la xifra de negocis del franquiciat, el percentatge dels beneficis que s'emportaria l'empresa franquiciadora. Aquestes són les despeses específiques d'una franquícia, despeses que no es tenen amb un altre tipus de negocis,
- Després estan les despeses que s'han de desemborsar quan es crea qualsevol tipus d'empresa: les despeses de constitució, de formació, de llançament, d'estudis; les despeses d'immobilitzats materials (maquinària, mobiliari, decoració, equips informàtics, etc.); els immobilitzats immaterials (aplicacions informàtiques); immobilitzats financers; tresoreria (caixa i bancs); existències (estoc mínim comercial), i assegurances.
- I finalment, dins del contracte s'especifica un rendiment econòmic que la franquícia ha de donar en els seus primers anys per a poder continuar amb el negoci.

05. Fes una Franquícia de la teva empresa

Els principals criteris que indiquen que la teva empresa es pot convertir en una franquícia són que la marca ja sigui reconeguda, que el teu negoci sigui original i capaç de ser reproduït, que sigui rendible i que tingui un gran futur per endavant.

Si has arribat a aquest punt en el teu negoci, potser t'interessi desenvolupar una franquícia i convertir-te en una empresa franquiciadora. Per a això has de recollir tota la teva experiència i els teus coneixements per aportar-los als teus nous socis. Has de tenir molt clar com serà el creixement de la cadena, ha d'estar tot planificat, i per escrit. Has de tenir un package: un paquet de recomanacions que oferir al franquiciat, així com un manual pràctic de la franquícia. L'empresa franquiciadora també ha de crear el perfil de franquiciat al qual vol cedir el seu negoci, posar els requisits que cregui necessaris, i que aquests quedin redactats en el contracte.

La major responsabilitat de l'empresa franquiciadora és la d'assegurar la viabilitat de l'empresa, ja que és ell qui ofereix la fórmula d'èxit, la responsabilitat està en les seves mans.

Els beneficis que obté l'empresa franquiciadora d'aquest tipus de contracte són una expansió ràpida del seu negoci, amb un menor desemborsament. Un augment de facturació, reducció del risc comercial, reforç de la marca o imatge, reducció de comandaments intermedis, economia d'escala en fabricació, etc.

Però també té inconvenients: no té control directe sobre les decisions a nivell local. No pot manar ni imposar, el contracte de franquícia és un contracte de col·laboració. El benefici per unitat és més baix que si el negoci fos propi. I per últim, ha de cedir el *know-how* al franquiciat, la seva idea d'èxit serà compartida per tots els que desitgin obrir una franquícia del seu negoci.

Existeix també un Registre General de Franquiciadors, depenent del Ministeri d'Economia, que té àmbit nacional i tenen l'obligació d'inscriure-s'hi, amb caràcter previ a l'inici de l'activitat franquiciadora, les empreses o persones que pretenguin desenvolupar aquesta activitat.

Les seves funcions són les d'inscriure a les empreses franquiciadores, actualitzar periòdicament la relació de les franquícies inscrites i dels establiments franquiciats, elaborar estadístiques, donar accés a la informació registral als òrgans administratius de les Comunitats Autònomes que ho requereixin i subministrar a les persones interessades la informació de caràcter públic que se sol·liciti.

La modificació introduïda pel Reial Decret 419/2006² incorpora una major informació qualitativa al Registre. El nou Registre aconseguirà disposar d'un cens actualitzat d'aquestes empreses. A més, s'estipulen sancions per l'incompliment de l'obligació d'inscripció, que es mouen entre els 3.000 i els 15.000 euros.

² *Reial Decret 419/2006, de 07-04-2006, pel qual es modifica el Reial Decret 2485/1998, de 13-11-1998, relatiu a la regulació del règim de franquícia i el registre de franquiciadors.*

http://www.eff-franchise.com/IMG/pdf/Spain-Real_Decreto_419-2006_of_7_April_2006_which_modifies_RD_2485-1998_Franchising_and_its_Registration.pdf

06. El paquet de Franquícia

És el conjunt de documents operatius que conté tota l'experiència i el *know-how* del negoci franquiciat. El seu contingut recull l'essència del negoci i, sobre tot, el fa transmissible a tercers. Es tracta, doncs, del document de consulta del franquiciat, de tots els dubtes que poden anar sortint en el dia a dia del negoci. El conjunt de documents que componen aquest paquet ha de ser de gran claredat tant per a la comprensió com per al seu ús. El paquet de franquícia és l'element de major valor de la franquícia, la principal aportació de l'empresa franquiciadora.

Els documents que ha de contenir són:

01. El dossier informatiu

Aquest és un element de gran importància, perquè moltes vegades és el primer i únic contracte que té el franquiciat amb l'empresa franquiciadora.

Recull la imatge global del negoci, des del mobiliari i producte ofert fins a la filosofia general del negoci. Ha d'explicar la història de l'empresa, la seva evolució i les seves perspectives de desenvolupament. També informació pràctica sobre com adquirir la franquícia: inversió inicial, comptes de resultats que s'exigeixen el primer any, criteris territorials, etc.

02. Manual d'imatge corporativa

La imatge corporativa és un element molt important dins del contracte de franquícia, ja que és aquesta la que associarà el públic objectiu. El manual ha de recollir les mesures, colors, grandària i tots aquells suports que puguin contenir o portar aquesta imatge: punt de venda, producte material imprès, *packaging*, etc.

03. Manual d'instruccions d'instal·lació de l'establiment

Si es vol aconseguir crear un establiment a imatge i semblança de l'original, tots els passos que s'han de portar a terme han d'estar recollits detalladament en el paquet de franquícia.

04. Manual operatiu de funcionament

Són les instruccions per a la gestió del punt de venda. En elles s'inclouen:

- 04.1. La presentació de la franquícia, la seva història i la seva implantació.
- 04.2. Les directrius de venda i la filosofia del negoci.
- 04.3. Les instruccions administratives i de facturació.
- 04.4. La publicitat local i les campanyes de promoció.

05. Manual jurídic

Comprèn els documents que informen dels drets i deures de les empreses franquiciadores i franquiciades. Està compost pel Codi Deontològic de Franquícia, el precontracte i el contracte de franquícia.

07. Per on començar

Revistes del sector

Quasi totes les revistes sobre creació d'empreses tenen un apartat dedicat a les franquícies. Volem destacar els següents títols:

- **Franquicias y Negocios.** Ofereix una selecció de franquícies nacionals i internacionals, consells i assessorament i informació sobre fires i sectors,
- **Ideas y Negocios.** Cada número inclou diversos exemples de franquícies i regularment ofereix un rànquing amb les millors opcions,
- **En Franquicia.** Amb informació especialitzada, notícies, actualitat, reportatges,

Portals especialitzats d'Internet

- <http://www.tormo.com> - Aquesta pàgina conté un llistat de franquícies, informació d'actualitat i informació sobre com muntar una franquícia, a més d'assessorament per part d'especialistes,
- <http://www.infofranchise.es> - Informació per a muntar una franquícia,
- <http://www.bya.es> - La pàgina de Barbadillo i Associats, consultora per a franquícies,
- <http://www.areafranquicia.com> - Una web amb extensa informació sobre marques de franquícies, reglament i normativa i una àmplia bibliografia,
- <http://www.portalfranquicias.com> - Un altre portal amb informació específica i detallada sobre el món de les franquícies,
- <http://www.quefranquicia.com> - Inclou un cercador de proveïdors.

Cursos

Cursos d'orientació a futurs franquiciats impartits per institucions i empreses privades.

Fires de franquícia

- A la web de Barcelona Negocios y Franquicias:
<http://www.salonbnf.com>
- Podreu trobar informació sobre les futures fires en la pàgina
<http://www.expofranquicia.ifema.es>

Associacions i organisme públics

Associacions i organisme públics com les cambres de comerç, l'ICEX o la CEOE.

- L'AEF (Associació Espanyola de Franquiciadors), que col·labora amb el Departament de Treball de la Generalitat³ des de l'any 1997 i vetlla per promoure els principis ètics del sistema de franquícia i el compliment del Codi Deontològic Europeu de la Franquícia.
<http://www.franquiciadores.com/>

Elaborat per l'Equip de Barcelonanetactiva a partir de les següents fonts d'informació:

- *"La franquícia una forma alternativa de crear un negoci"*.
Cicle de seminaris per a emprenedors 1998. Barcelona Activa
- *"La franquícia, un sistema revolucionari en distribució"*.
Fundació EMI. Institut d'Estudis Empresarials
- *Reial Decret 419/2006, de 13 de novembre, article 62 de la Llei 7/1996, de 15 de gener, d'ordenació del comerç minorista, relatiu a la regulació del règim de franquícia, i es crea el Registre de Franquiciadors*
- <http://www.tormo-asociados.es>

© Barcelona Activa SAU SPM, 1998-2011 - Darrera actualització: 27/02/2011

Tot i que s'ha extremat en tot el possible la cura a assegurar l'exactitud i fidelitat d'aquesta informació i de les dades contingudes, Barcelona Activa SAU SPM no pot acceptar cap responsabilitat legal per les conseqüències que es puguin derivar d'accions empreses com resultat de les conclusions que es puguin extreure d'aquest informe.

³http://www.gencat.cat/treball/ambits/autoocupacio/entitats/creacio_dempreses/tramits_i_normativa/franquicies/index.html