

7 CLAVES PARA TENER ÉXITO EN FRANCHISING

“Muchas veces el tiempo resulta limitante, prevé tu negocio ...”



1. EL CONTRATO DE FRANQUICIA (FRANCHISING) PERMITE ENTRAR A UN NEGOCIO CUYA RENTABILIDAD YA HA SIDO COMPROBADA ANTERIORMENTE, REDUCIENDO LOS RIESGO DE INICIAR EL NEGOCIO. Se trata de un contrato complejo, por el cual el Franquiciador (Dueño original del negocio), confiere u otorga a favor del Franquiciado (el que explotará el negocio), el derecho y la obligación de administrar un negocio en condiciones predeterminadas, permitiendo así el uso de un nombre comercial, métodos de manejo, conocimientos del negocio (Know How), a cambio del pago de un Canon de entrada y otro por mantenimiento.

2. NO REQUIERE EXPERIENCIA ANTERIOR EN EL NEGOCIO OFRECIENDO MENOR COMPLEJIDAD EN EL MANEJO DEL NEGOCIO. Este tipo de contrato permite entrar a manejar y explotar un negocio cuyas ventajas son conocidas de manera anticipada, permitiendo el manejo de una marca cuyo prestigio tiene reconocimiento sea en el mercado nacional o internacional, el acceso a información secreta o esencial, asistencia técnica, en algunas ocasiones y

dependiendo de la franquicia se permite el acceso a créditos.

3. CONOZCA LAS PRINCIPALES CLASES DE FRANQUICIAS A LAS CUALES PUEDE ACCEDER. Son variadas las clases de franquicias que se ofrecen en el mundo comercial globalizado, las principales y de mayor uso son:

- Comercial (Venta de productos, prestación de servicios),
- Industrial (fabricación, comercialización y venta de productos),
- De Producto y Marca Registrada (solo para actividades de distribución del producto),
- Corner (venta en locales comerciales o almacenes en condiciones previas de acondicionamiento).

4. TOME EN CUENTA SUS PRINCIPALES ASPECTOS. La franquicia se mueve en torno a un negocio y el pago de un canon por manejarlo, se debe tener cuidado en las fechas de los pagos y las condiciones en las cuales se recibe el negocio, siendo prudente la contratación de seguros para los bienes recibidos como mercadería, adicionalmente se deberá conocer sobre el negocio:

- Tiempo de funcionamiento
- Características
- Manuales de funcionamiento
- Valores y tiempos de pago del canon de entrada como de los cánones para mantener vigente el contrato
- Revisiones periódicas que efectúa el Franquiciador

- Si se tienen derechos exclusivos en una zona
- Variaciones que se puedan efectuar al contrato
- Duración, entre otros.

5. REDACTE CONTRATOS DE FRANQUICIA DONDE BUSQUE PROTECCIÓN DE LEYES EQUITATIVAS.

Generalmente la franquicia es un contrato de tipo internacional, sepa las ventajas y desventajas de estar sometido a una regulación ajena a la nacional y los cuidados que se deben tener en caso de reclamar un incumplimiento del Franquiciador o verse sujeto a un reclamo, además considere la posibilidad de exigir se introduzcan cláusulas de arbitraje y se someta el contrato a disposiciones neutrales que no dependan de leyes del país del franquiciador o en su caso del franquiciado

6. LOGRE LA EXCLUSIVIDAD TERRITORIAL.

Es importante conocer que este tipo de contratos debe traer consigo la exclusividad territorial en la explotación del negocio, porque si no se considera la inclusión de una cláusula de exclusividad es posible que el Franquiciador contrate con terceras personas el mismo negocio, lo que significa tener competencia directa y del mismo proveedor, con pérdidas de imagen e inversión, por ello es recomendable incluir en estos contratos cláusulas que lo conviertan en el franquiciado exclusivo de

una determinada zona, departamento o país, excluyendo la contratación del mismo negocio con terceras personas.



7. EN CASO DE QUIEBRA SE CORRE MENOR RIESGO DE PERDER LA INVERSIÓN.

La menor inversión realizada para la explotación del negocio y las ventajas que otorga el contrato en cuanto al montaje del local comercial como la entrega del producto para su comercialización o en el caso de los servicios el apoyo en publicidad, reducen considerablemente las posibles pérdidas en caso de quiebra del Franquiciador o incluso en la situación de una extinción del contrato. Por ello es importante la toma de seguros o pólizas.