

FRANQUICIAS PARA LAS PYMES

1. ¿Qué entendemos por franquicia?

Este término es susceptible de encontrarse en todo tipo de actividades comerciales, sea en la producción, venta, distribución, de productos o en la prestación de los servicios, pero se trata de una forma de contratación propia del derecho comercial, que permite acceder a una relación comercial en la que el franquiciante otorga sus conocimientos y experiencia que conforman un sistema de producción y/o comercialización de productos o servicios a favor del Franquiciado, para que este los explote a cambio de una parte de las ganancias.

2. ¿Por qué resulta importante para las PYMES?



En este tipo de relación comercial se tiene la intervención de una empresa que ya cuenta con experiencia en el mercado y con un producto conocido, lo que implica estar frente a un producto o servicio ya reconocido en el mercado, frente a esta situación

muchas PYMES han encontrado una forma de obtener beneficios sin la espera que amerita precisamente posicionarse en el mercado.

3. ¿Cómo funciona?

En este contrato el franquiciante o dueño del negocio, ha creado un sistema de producción o manejo del negocio, lo ha puesto en práctica y ha obtenido resultados favorables en el mercado, por lo que se encuentra facultado a proporcionar ese negocio a favor de otras personas para que lo exploten en otros lugares, por su parte, el franquiciado o persona que adquiere el negocio, no en propiedad sino en uso o explotación, donde busca reproducir este éxito poniendo en marcha la misma actividad económica y utilizando los

mismos nombres del producto o del negocio y su forma de manejo y el conocimiento.

El manejo del negocio no es tan sencillo, porque se deben cumplir los manuales que tiene el franquiciante, donde se detallan por ejemplo: la forma de ofrecer el servicio, la ubicación de los productos, la calidad a mantenerse, entre otros, situaciones que deben ser cumplidas por el franquiciado obligatoriamente y bajo pena de perder el contrato en caso de incumplimiento.

Por ello algunas empresas exigen a los postulantes a la franquicia la presentación de un cronograma de trabajo o un proyecto de explotación del negocio, considerando que un negocio exitoso solo debe ser entregado a empresas responsables. El franquiciado por el derecho de explotar el negocio en las condiciones señaladas, deberá pagar a favor del franquiciante una regalía, misma que se determina generalmente de las ventajas

obtenidas o un monto fijo mensual o ambos en su caso.

4. ¿Qué ventajas y desventajas se pueden obtener?

Para una PYME se consideran como ventajas de la franquicia: el ingresar al mercado a explotar un negocio cuya efectividad ya ha sido comprobada, reducir los riesgos y costos de posicionar los productos o servicios, ingresar a puntos estratégicos del mercado, conocer y experimentar con un negocio criterios técnicos precisos y no librados a la eventualidad, ingresar al sistema de la protección de los conocimientos empresariales o lo que comúnmente se conoce como “secreto industrial”. Las principales desventajas se relacionan con: limitar su libertad como empresario por el deber de cumplir las normas del franquiciante, mantener los estándares previstos, pagar una penalidad en situaciones de incumplimiento o cierre del negocio.

