



NOTAS SOBRE FRANQUICIAS

CLASIFICACIÓN DE FRANQUICIAS

En principio las franquicias, como sistema de reproducción en cadena de un modelo de comercialización exitoso puede adoptar diversas tipologías tales como:

Integradas

Se denomina de esta forma debido a que integra la totalidad del canal de distribución en sentido vertical, es decir, el franquiciador o franquiciante es el fabricante y distribuidor en forma exclusiva y directa a través de una red de establecimientos franquiciados minoristas.

Master

Es el sistema más utilizado para expandir una franquicia fuera del país de origen.

Se trata de la licencia otorgada por un Franquiciador a una persona o sociedad a la cual le concede, un derecho exclusivo de desarrollo de su marca en una determinada región o país, actuando éste último como Master franquiciado del Master Franquiciador y a su vez como franquiciador o franquiciante de los puntos de venta dentro de su territorio, siendo el responsable del desarrollo de la marca en forma exclusiva dentro de la zona acordada, como también de la inversión y de la publicidad global de la red.

Industrial

El franquiciador y el franquiciado son industriales. El franquiciador cede al franquiciado, mediante un contrato de franquicia, la marca, la patente, tecnología, procedimientos administrativos, de gestión y comercialización de sus productos, para luego venderlos al mercado.

Corner

Se desarrolla dentro de un establecimiento comercial, en el que existe un espacio franquiciado del local el cual no es ocupado en su totalidad y en consecuencia para el aprovechamiento del mismo se comercializan los productos o servicios de un franquiciador, según los métodos y las especificaciones del mismo, bajo una marca. Normalmente el franquiciado es el propietario o arrendatario del local. Por ejemplo un comerciante que decide obtener mayores utilidades y decide instalar una franquicia tipo corner dentro de su establecimiento, este tipo de franquicia tiene como ventajas su carácter complementario de un establecimiento comercial y que la inversión de la misma es muy accesible.

De servicios

El franquiciador ofrece a sus franquiciados una fórmula diferenciada de prestación de servicios al consumidor, con un método específico que ha probado su funcionamiento con éxitos en el mercado.

De distribución

El Franquiciador actúa como una central o intermediario de compras, seleccionando una serie de productos que han sido fabricados por otras empresas, y distribuyendo estos productos, a través de su red de puntos de venta franquiciados a condiciones realmente favorables. Por ejemplo, puede tratarse de un detallista que desarrolla una función mayorista para cubrir una red de puntos de venta franquiciados; o



también, un mayorista que ejerce una fórmula de distribución minorista o incluso un fabricante que desarrolla una red autónoma de distribución de franquicia.

De producción

Es utilizada por empresas industriales que consideran la franquicia como un medio rentable y rápido que les permite acortar el canal de distribución y a su vez tener un mayor control en forma directa de la venta de sus productos. En este caso, el fabricante se convierte en Franquiciador, y los que distribuyen el producto, los franquiciados.

La conveniencia de cada tipo varía en cada caso en concreto, ya que cada una de ellas tiene variantes, por eso es recomendable estar correctamente asesorado sobre las ventajas y desventajas de las mismas.

Autor: Dr. Jorge D. Bliman

Franchising Advisors S.R.L.

www.franquiciaweb.com