



NOTAS SOBRE FRANQUICIAS

FEE DE INGRESO EN LAS FRANQUICIAS

Existe un desconocimiento, diría casi total, por parte de la gente de que conceptos se pagan con el fee de ingreso cuando se unen a una cadena de franquicias. Los potenciales franquiciados piensan que es como un valor llave por integrarse a la red y, lo que es peor, piensan que es todo utilidad para el franquiciante. Esta idea generalizada la han impuesto muchos franquiciantes, producto no sólo de no saber explicar que cosas abarca, sino también, porque dejaron entrever un afán de lucro desmesurado, ya que les interesaba cobrar un monto importante al inicio de la operación y luego no prestaban el servicio por el que el franquiciado había pagado, o lo hacían parcialmente.

Vayamos desmenuzando los distintos elementos que componen el famoso fee de ingresos:

Derecho de Franquicias:

Integración a la Red: es el derecho por entrar a una cadena de éxito para beneficiarse con las múltiples ventajas que se derivan de su ingreso. Ahora bien, no sería justo que el primer franquiciado pague lo mismo que el decimoquinto, por ejemplo, ya que éste último se beneficiaría con un prestigio de marca mucho mayor. (esto es cierto si la cadena no tuviera muchos locales propios, porque si ese fuera el caso, podría cobrarse a todos por igual).

Derechos de uso o utilización de marca: La marca es propiedad del franquiciante y su permiso de uso por el tiempo del contrato de franquicia tiene un valor determinado, que podrá ser menor o mayor en función al prestigio o al posicionamiento que la misma tenga en el mercado. Obviamente una marca desconocida no generará mucho dinero por su utilización.

Local

Búsqueda del lugar: La experiencia acumulada por el franquiciante en la apertura de locales le permite ponderar la importancia de los diversos factores de localización, por ejemplo: factores demográficos, de accesibilidad, de costos, de competencia, etc. Este saber hacer le permitirá conocer cuando una opción de ubicación carezca de interés.

Proyectos de adecuación, decoración y equipos: También los franquiciantes transmiten las directrices, las condiciones y los presupuestos estimados que deben cumplir los locales en cuanto a requerimientos básicos, a decoración - a los efectos de mantener una homogeneidad de los locales de la red - y de las instalaciones y equipamiento que ya fueran probados con éxito en otras bocas. Esto nos evita la improvisación y a veces, mayores costos.

Transmisión de Experiencias

Formación inicial: Es la transmisión de las experiencias del franquiciante mediante una formación empresarial que abarque todos los niveles de actividad del negocio. Esta formación no sólo es teórica sino que existe un entrenamiento práctico en el día a día del negocio, tanto al franquiciado como a su personal.



Manuales de franquicias: son la columna vertebral de la franquicia, en ellos se describen las técnicas comerciales, de gestión y administración del negocio. Los manuales exponen el know how del franquiciante y son los que le dan homogeneidad a la operatividad del negocio.

Asistencia inicial en punto de venta: Gran parte de los franquiciantes aportan personal de apoyo en el inicio de las actividades comerciales del franquiciado para complementar los cursos de formación teóricos y prácticos. Generalmente el tiempo de acompañamiento oscila entre una semana y un mes, período en el cual se podrán resolver todas las dudas.

Planificación Estratégica

Planificación de apertura: En el proceso de apertura del local generalmente se estima un período de tiempo que a la larga poco se cumple, ya que se proyectan tiempos que no son cumplidos por nuestros proveedores de equipos, por los contratistas que realizan la obra, etc. Y esto trae aparejado pérdida de dinero - no olvidar que el tiempo es oro - Los franquiciantes cuentan con planificaciones de los distintos procesos que demanda la apertura de un local - Planning y Timing de apertura - y muchas veces también coordinan, evitándose con su ayuda muchos dolores de cabeza.

Publicidad de lanzamiento: El conocimiento del franquiciante en esta materia lleva al franquiciado a beneficiarse con los medios más adecuados, asignaciones presupuestarias coherentes y un planning de publicidad y promoción acorde a las circunstancias.

Presupuestos económicos: No resulta sencillo proyectar la trayectoria comercial de un nuevo local en una zona que resultará poco conocida para el franquiciante, pero la extrapolación de experiencias sin duda servirá. Del trabajo conjunto del franquiciante con el franquiciado se elaborarán planes económicos y financieros que prevean los resultados más probables, ya si con datos reales y contrastados con el franquiciante y no con estimaciones optimistas efectuadas por el franquiciado.

Aprovisionamiento de apertura: Quien ayuda sino el franquiciante a determinar la composición cuantitativa y cualitativa del stock inicial del franquiciado en el inicio de un nuevo local comercial. Son numerosos los factores a considerar como por ejemplo: densidad poblacional, clientes potenciales, gustos del consumidor, aspectos logísticos, etc. y de los que se presume el franquiciante sabe más que el reciente franquiciado. Un tema relacionado es el referido a la cuestión económica del aprovisionamiento inicial, que es monetariamente más costoso que una reposición normal. El franquiciado deberá tratar con el franquiciante la posibilidad del crédito comercial correspondiente para resolver este tema.

Servicios Diversos

Búsqueda de recursos financieros: No es tan común en nuestro país que los franquiciantes logren algún acuerdo con instituciones crediticias para ayudar a los franquiciados a financiarse, pero lo que sí hacen es financiar los montos de los fee de ingresos o, como lo comentara arriba, cuando son proveedores de los productos financian la compra inicial.

Colaboración en la selección del personal: La explotación de sus locales y el conocimiento propio de la cadena, hacen que el franquiciante conozca el perfil personal y profesional de los trabajadores y por lo tanto tipificar procedimientos de búsqueda y selección de los recursos humanos que serán de gran ayuda para el franquiciado. Muchas veces la búsqueda se hacen en forma conjunta.



Otros:

- Organización de eventos de inauguración.
- Contratación de servicios externos, seguros, etc.
- Colaboración en los tramites de constitución de sociedades.

Espero esta nota haya servido para obligar a algunos a hacer las cosas bien y a otros a que lo que pagan sea algo razonable en función a lo que reciben.

Autor: Cdor. Carlos Canudas

Asesor en Franchising de Mesa Uno

www.estcanudas.com.ar