

## 1.- Concepto de franquicia

La franquicia es un sistema de colaboración entre dos empresas diferentes, ligadas por un contrato en virtud del cual una de ellas concede a la otra el derecho de explotación de una marca o fórmula comercial (representadas por un símbolo gráfico o un emblema) mediante el pago de una cantidad y bajo condiciones bien determinadas, asegurándole al mismo tiempo ayuda y servicios regulares, destinados a facilitar esta explotación.

De la definición anterior se extraen los factores esenciales que configuran la franquicia.

- Acuerdo entre dos partes: Estas partes son el franquiciador y el franquiciado. El primero es el que posee la marca, la fórmula, el método, en definitiva, el “saber hacer”, y lo cede al franquiciado para que lo explote, en los términos que ambos acuerden.
- Relación contractual: La franquicia busca la cooperación entre las dos partes, la confianza es la clave para conseguir que esta relación sea estable. La colaboración entre franquiciador y franquiciado se refleja en un acuerdo escrito, donde se plasman todas las estipulaciones de los contratantes.
- Transmisión del know how o saber hacer: El franquiciador traslada al franquiciado un conjunto de conocimientos, una información y una asistencia para que pueda vender, usar y explotar un producto, una marca, un método o una idea. Le concede un derecho de explotación que puede utilizar según las condiciones que han determinado y pactado en el contrato de franquicia.
- El franquiciador apoya y da unos servicios al franquiciado: Además de transmitir ese “saber hacer”, el franquiciador está interesado en ayudar, formar y apoyar antes y durante el tiempo de explotación de la franquicia que haya pactado con el franquiciado.
- El franquiciado paga un canon al franquiciador: A cambio del derecho de explotación de la franquicia, el franquiciado paga un dinero, básicamente, en dos formas:
  - Un canon de entrada, que se entrega una sola vez, a la firma del contrato. Con esta cantidad el franquiciado está remunerando la imagen, la marca, el prestigio del franquiciador. Obviamente, este canon de entrada variará considerablemente en función de la categoría del franquiciador.
  - Un canon periódico, esto es, una remuneración periódica del franquiciado hacia el franquiciador, que puede consistir en un porcentaje sobre ventas o en cantidades previamente estipuladas. En el contrato se pactará la fórmula, aunque nada impide que las partes eliminen su existencia.

## 2.- Regulación legal de la franquicia

La regulación legal de la franquicia es muy escasa, por ello, es fundamental que ambas partes elaboren un contrato de franquicia en el que regulen exhaustivamente todos los aspectos de su relación contractual.

- Código civil
- Código de Comercio
- Ley 7/98 de condiciones generales de contratación
- Reglamento de la Comisión Europea 2790/1999

## 3.- El sistema de la franquicia

La franquicia es una forma comercial que se encuadra entre la firma con sucursales y la cadena voluntaria.

Las firmas con sucursales son empresas que tienen unos establecimientos detallistas en una actividad determinada. La central realiza las compras, las deposita en un almacén y las suministra a sus sucursales.

Esta forma comercial tiene una organización fuertemente centralizada que presenta las ventajas de comunicar todas sus directrices con facilidad, por lo que puede adaptarse rápidamente a los cambios, ya que las órdenes llegan con prontitud y son aplicadas sin discusión. Por otra parte, la proyección de la firma tiene mayor alcance, al utilizar unos emblemas comunes para toda la organización.

Las cadenas voluntarias son agrupaciones de mayoristas y de un conjunto de minoristas que quieren conseguir mejores precios en los productos que luego venderán; por tanto, buscan aprovisionarse en mejores condiciones, para ser más competitivos en el mercado.

### A. Beneficios

El sistema de la franquicia presenta las ventajas de la firma con sucursales y de la cadena voluntaria, pero sin sus inconvenientes:

- Organización central: por la naturaleza del acuerdo entre franquiciador y franquiciado, el primero puede trazar directrices para mejorar la administración y la imagen, promover ventas o adaptarse a nuevas estructuras. La uniformidad y la proyección quedan garantizadas.
- Independencia: franquiciador y franquiciado se mantienen independientes, cumpliendo las cláusulas que hayan decidido libremente en el contrato de franquicia.

El contrato de franquicia es un acuerdo entre franquiciador y franquiciado cuyo objetivo es la materialización de operaciones que resulten beneficiosas para ambas partes.

## 4.- Elementos que configuran la franquicia

- El saber hacer: Es un conjunto de conocimientos que posee el franquiciador y que se derivan o son obtenidos a través de la experiencia al frente de un negocio. Este know how es el que debe transmitir el franquiciador al franquiciado mediante manuales, formación o asistencia.
- El producto y la marca: El producto o servicio que se ofrece al franquiciado debe ser competitivo en precio y calidad, tiene que ser diferente de los de la competencia para tener más posibilidades de venta y, por último, el franquiciador debe presentar un surtido que permita al franquiciado la mejor rentabilidad en su establecimiento. La marca está formada por el nombre con el que la identifican los compradores y por un logotipo, que es su expresión gráfica. El valor de una marca en el mercado puede ser decisivo para el franquiciado; la imagen de la marca va a decantar el comportamiento del consumidor y a determinar las ventas del franquiciado.
- El canon: Es el pago o los pagos que efectúa el franquiciado al franquiciador a cambio del saber hacer, la marca o los distintos servicios que le proporciona. Existen tres clases de pagos:
  - Canon de entrada
  - Royalties o pagos periódicos
  - Pagos por publicidad, promociones u otros servicios.
- La formación: El franquiciador dará una formación inicial y continua al franquiciado, requisito imprescindible para el buen funcionamiento de la franquicia.
- Los servicios: La cantidad y el nivel de los servicios que presta el franquiciador al franquiciado son distintos en cada franquicia. Las más importantes pueden llegar a promocionar el local comercial, aunque en la mayoría de los casos el local lo aporta el franquiciado.
- El contrato de franquicia: Es un contrato abierto a los múltiples pactos o condiciones que quieran estipular los sujetos que lo firman. La razón de tal amplitud se ha comentado: apenas existe normativa legal que regule el contrato de franquicia. Deben ser las partes interesadas quienes establezcan todas las condiciones por las que van a regir su relación contractual, se ha de tener presente que los aspectos omitidos o no especificados correctamente presentarán dificultades para ser reclamados.

#### A. Estructura del contrato

La estructura típica del contrato de franquicia incluye:

- Título del contrato (“contrato de franquicia”)
- Preámbulo
- Cláusulas del contrato.
- Obligaciones del franquiciador y del franquiciado
- Independencia del franquiciado
- Duración, renovación y extinción del contrato.
- Cesión del contrato
- Seguros
- Firmas

#### 5.- Criterios para elegir una franquicia

Purvin establece un modelo de ocho características que se deben tener en cuenta para elegir correctamente la mejor franquicia:

- El franquiciador realizará una actividad de distribución de productos y servicios de consumo. Lo que Purvin persigue es que el franquiciador tenga una actividad comercial y no está pendiente del cobro de los royalties con la venta de sus productos.
- La empresa franquiciadora ha de fundamentar su negocio en la franquicia. Se busca que la franquiciadora no utilice otros sistemas de distribución, restándole importancia a la franquicia.
- Los productos o servicios del franquiciador deben ser de calidad y tener demanda.
- El franquiciador ha de tener una buena imagen y notoriedad en su marca.
- El franquiciador debe ofrecer a los franquiciados una buena planificación y formación.
- Las relaciones deben permitir la negociación de algunos aspectos de la franquicia.
- El negocio del franquiciador ha de tener posibilidades de éxito reconocidas.
- El contrato debe ser adecuado.

#### 6.- Financiación de la franquicia

En el sistema de franquicia, franquiciador y franquiciado están vinculados por un contrato que regula sus derechos y obligaciones, aunque son dos empresas independientes.

El franquiciado puede recurrir a la financiación externa para poner en marcha su negocio o para desarrollarlo. Existen ayudas a nivel autonómico, estatal y europeo. También existe un número creciente de entidades financieras que ofrecen servicios específicos para captar franquiciados.

Es posible acudir a las Sociedades de Capital Riesgo (SCR) para financiar el capital inicial

y, por supuesto, a las distintas entidades financieras privadas.

Para financiar los aparatos y equipos se puede recibir financiación pública de hasta un 60 por 100, en el marco de las ayudas oficiales para I+D, o mediante operaciones de apoyo a las medianas y pequeñas empresas que concede el Instituto de Crédito Oficial (ICO).

La banca privada puede rebajar los tipos de interés en operaciones de leasing, aunque condicionadas a ejercer desde el principio la opción de compra.