



# franchising company®

---

Consultora en Franquicias

FRANCHISING BOOK

## INDICE

---

§ QUE ES EL FRANCHISING?	3
§ POR QUE UNA FRANQUICIA?	4
§ FRANQUICIA VS EMPRENDIMIENTO PERSONAL	5
§ VENTAJAS COMPETITIVAS	6
§ FRANQUICIA MASTER	7
§ FRANQUICIA REGIONAL	8
§ MULTIFRANQUICIA	9
§ BUSQUEDA DEL LOCAL	10
§ EXCLUSIVIDAD DE TERRITORIO	11
§ EL CONTRATO DE FRANQUICIA	12 / 13
§ PASOS DE LA FRANQUICIA	14
§ GLOSARIO	15
§ VISITENOS	16



**franchising**  
company®

Consultora en Franquicias

FRANCHISING BOOK

## ¿QUÉ ES EL FRANCHISING?



"SISTEMA DE REPRODUCCIÓN EN CADENA  
DE UN MODELO DE COMERCIALIZACIÓN EXITOSO"



**franchising  
company**<sup>®</sup>

Consultora en Franquicias

## ¿POR QUÉ UNA FRANQUICIA?

- i. Oportunidad única de pertenecer a un negocio exitoso y de probado rendimiento. Tratándose de franquicias en el exterior, es una gran oportunidad para un operador hábil colonizar con altas probabilidades de éxito, debido a la historia y trayectoria preexistentes en el país de origen.
- ii. Utilización de una marca acreditada y de amplia difusión entre el público destinatario. Si fuera una franquicia en el exterior, aún no siendo conocida La Marca en el país destino, los tiempos y recursos se acortan utilizando la historia preexistente en el país de origen, así como todo lo que tiene que ver con imagen, campañas publicitarias, etc.
- iii. Operación independiente, porque en definitiva el franquiciado es dueño de su negocio, aún cuando tenga que seguir parámetros operacionales que le da el franquiciante.
- iv. Optimización de su inversión, ya que será guiado por el franquiciante para realizar la mejor compra de equipamiento y conformación de stocks, además de la correcta elección del lugar, entre otros.
- v. Publicidad corporativa, logrando sinergia entre diferentes acciones.

DE CADA 100 NEGOCIOS  
AISLADOS QUE SE ABREN, LUEGO  
DE 5 AÑOS SUBSISTEN 26

DE CADA 100 FRANQUICIAS QUE  
SE ABREN, LUEGO DE 5 AÑOS,  
SUBSISTEN 95



**franchising**  
company®

Consultora en Franquicias

## FRANQUICIA vs EMPRENDIMIENTO PERSONAL

---

### FRANQUICIA

- i. SISTEMA DE NEGOCIO RENTABLE Y PROBADO.
- ii. KNOW HOW CLAVE DEL NEGOCIO.
- iii. ECONOMIA DE ESCALA YA LOGRADA.
- iv. CAPACITACION INICIAL.
- v. ASISTENCIA TECNICA Y RESPALDO POR PARTE DE LA CASA FRANQUICIANTE.
- vi. LA CASA FRANQUICIANTE ES LA RESPONSABLE DE I + D.

### NEGOCIO PROPIO

- i. INCERTIDUMBRE
- ii. SE INCREMENTAN LOS COSTOS AL COMENZAR DE CERO.
- iii. PROCESO A LARGO PLAZO.
- iv. PRUEBA Y ERROR.
- v. CARENCIA DE RESPALDO.
- vi. PROCESO DE DESARROLLO Y PERFECCIONAMIENTO DE PRODUCTO A CARGO DEL EMPRESARIO INDEPENDIENTE.



**franchising**  
company®

Consultora en Franquicias

## VENTAJAS COMPETITIVAS DEL SISTEMA DE FRANQUICIAS

---

- Se adquiere un negocio que ya ha sido probado y ha obtenido resultados positivos, lo que disminuye el riesgo comercial en comparación con un negocio que comienza desde cero.
- Al pertenecer a una franquicia se consiguen condiciones de compra favorables y plazos de pago más amplios.
- Mejores márgenes por la economía de escala que se logra con una cadena de locales.
- Se comercializa una marca que cuenta con prestigio, aceptación y reconocimiento a nivel nacional o incluso en algunos casos hasta internacional. Además el Franquiciante brindará su apoyo con inversión en publicidad corporativa, lo que nos permitirá obtener en muchos casos volúmenes de venta considerables, aún desde los primeros días de operación.
- Transferencia integral del Kow How del negocio, es decir, se obtienen las claves para operar el negocio con éxito, además de entrenamiento y asesoría en las dificultades que puedan surgir día a día.
- Está comprobado que los inversionistas que adquieren una franquicia alcanzan más rápido el punto de equilibrio que un negocio que se construye desde cero.
- Exclusividad de territorio, cada franquiciado será el único que ofrezca los bienes o servicios en el área.
- Ser dueño de su propio negocio y la posibilidad de crear o aumentar el patrimonio.
- Imagen de marca provista por la marca.



**franchising**  
company®

Consultora en Franquicias

# FRANQUICIA MASTER

---

## CONCEPTOS BASICOS

- Una Master Franquicia es un acuerdo por el cual un franquiciante concede los derechos exclusivos de franquicia para un determinado territorio a una persona física o jurídica. El acuerdo de Master Franquicia suele utilizarse en el ámbito de la expansión internacional de la franquicia aunque no es exclusivo del mismo.
- El Master Franquiciado es el titular de los derechos de master franquicia. Toma el papel de franquiciante (en su zona de concesión y durante el tiempo de vigencia del acuerdo) y otorga subfranquicias, cobrando royalties, fondos comunes de publicidad (que administrará de común acuerdo con el franquiciante) cánones de entrada y asumiendo las obligaciones de asesoramiento y apoyo a los franquiciados.



**franchising**  
company®

Consultora en Franquicias

## FRANQUICIA REGIONAL

---

- Se le cede a una persona los derechos de apertura de sucursales en toda una región y si obtiene resultados positivos, puede extenderse a otras regiones.



**franchising**  
company®

Consultora en Franquicias

## FIGURA DEL MULTIFRANQUICIADO

---

- Un Multifranquiciado es un titular de varios establecimientos franquiciados pertenecientes a la misma marca. La existencia de multifranquiciados suele ser un buen indicador del éxito de una franquicia, significa que la inversión le está dando grandes beneficios y por eso repite buscando otras zonas.



**franchising**  
company®

Consultora en Franquicias

## BÚSQUEDA DEL LOCAL

---

- Debido a múltiples variables que deben conjugarse a la hora de elegir un local, es indispensable que la empresa franquiciante visite el mismo y lo apruebe.
- 
- La empresa no aprobará ubicaciones ni locales que no considere óptimos, por más que el mismo sea de pertenencia del franquiciado ó ya haya sido alquilado por el franquiciado.
- 
- Por tal motivo el franquiciado antes de comenzar la búsqueda debe esperar a que la empresa le indique qué tipo de local buscar, zonas, medidas, características, alquiler estimado, etc.

**ES IMPORTANTE NO RESERVAR LOCALES SIN POSEER EL  
PREVIO CONSENTIMIENTO DEL FRANQUICIANTE**



**franchising  
company®**

Consultora en Franquicias

## EXCLUSIVIDAD DEL TERRITORIO

---

Una vez APROBADA la zona a instalar el local, la empresa franquiciante es quien define y delimita la exclusividad de territorio que le otorgará al franquiciado en dicha zona.

Tal facultad no es negociable bajo ningún punto de vista



**franchising**  
company®

Consultora en Franquicias

## EL CONTRATO DE FRANQUICIA

### DEFINICIONES CONTRACTUALES MÍNIMAS PARA CONTRATO DE FRANQUICIA.

Muy importante: El Contrato de Franquicia es de Adhesión, no admite reformas y deja claro que la relación Franquiciante - franquiciado es vertical.

- Enunciado del sentido del vínculo legal.
- Derechos y obligaciones de las partes.
- Determinación de territorio exclusivo.
- Ubicación del local a explotarse por el franquiciado.
- Fecha de inicio de actividades y plazo de duración de la franquicia.
- Provisión de manuales operativos.
- Protección de marca y know-how.
- Conceptos de Venta Bruta.
- Definición del Módulo Básico de la Franquicia que comprende:
  - Equipamiento.
  - Capacitación y entrenamiento.
  - Derechos de ingreso y explotación.
  - Declaraciones de garantía.
  - Objeto y licencia.
  - Precios y pagos.
  - Fee de ingreso.
  - Provisión de mercadería.
  - Contribución a Fondo de Publicidad y de Marketing.
  - Obligatoriedad de registros y comprobantes.



**franchising**  
company®

Consultora en Franquicias

## EL CONTRATO DE FRANQUICIA

### OBLIGACIONES DE LAS PARTES

#### A) DEL FRANQUICIANTE

- Respetar el Territorio Exclusivo, trazado o definido de algún modo.
- Capacitación y entrenamiento al franquiciado.
- Actualización técnica permanente (innovación).
- Gestión y administración del Fondo de Publicidad y Marketing.
- Asistencia para apertura del local.
- Mantenimiento de los derechos

#### B) DEL FRANQUICIADO

- Operar de acuerdo a normas.
- Observar los Standards de calidad.
- Cumplir horarios de atención mínimos.
- Contratar seguros de uso convencional.
- Publicitar dentro de su área.
- Respetar las pautas comerciales de la Franquicia.
- Obligaciones en cuanto al abastecimiento.

### OTROS ACUERDOS DE LAS PARTES

- No vinculación laboral.
- No utilización del nombre o marca como propia.
- Explotación personal del franquiciado.
- Confidencialidad.
- Garantes.
- Protección conjunta de marcas y símbolos.
- Cláusulas de rescisión.



**franchising**  
company®

Consultora en Franquicias

## “PASOS A SEGUIR” DE LA FRANQUICIA

1. El primer paso ya lo ha dado. Se está informando sobre las bases del concepto de franchising y de las particularidades de la franquicia que le interesa. Luego:
2. Completar la Solicitud Confidencial de Franquicia que se adjunta al final de esta carpeta.
3. Luego consolidar el avance con una Reserva ad Referéndum, que permite solicitar (sólo en algunos casos) alguna diferencia con lo planteado formalmente, abonando entre el 20 y el 40% del fee propuesto, según sea cada modalidad en particular. Luego este importe se descontará de la Reserva de Área o “Territorio Exclusivo”.
4. Formalizar la reserva de Área: Se abona al contado el saldo hasta completar el 100% del fee de ingreso, a la firma de la misma.
5. En caso de ser una sociedad: Se realiza la inscripción de la sociedad que será la persona jurídica responsable de la franquicia. En caso de ser unipersonal realizar los trámites correspondientes. (Esto no implica postergar la Señal Ad Referendum, sino que se hace durante el proceso de precalificación, luego búsqueda de local, etc.)
6. Comienza la búsqueda del local o punto de venta.
7. El franquiciante aprueba la ubicación del local / punto de venta.
8. Una vez definido y consolidado el local se firma el contrato de franchising o representación por parte de la persona o sociedad responsable.
9. Comienza la obra, el equipamiento del local y la preparación del stock para la apertura.
10. Selección del personal por parte del franquiciado y con el asesoramiento del franquiciante.
11. Capacitación por parte del franquiciante tanto al franquiciado como a su personal, en cada tarea que le compete al abrirse el negocio.
12. Apertura Inauguración.
13. Éxito !



**franchising**  
company®

Consultora en Franquicias

## GLOSARIO

---

**Fee de Ingreso:** Incluye el derecho de uso de marca por el plazo del contrato, otorgamiento del territorio exclusivo, la capacitación inicial y todos los beneficios planteados en el contrato.

**Stock Inicial:** Compra necesaria a realizar para la apertura del local.

**Obra / Adecuación del Local:** Se tienen en cuenta la obra, los gastos de decoración del local y los honorarios de arquitectos. La marquesina, el aire acondicionado y todo lo necesario para dejar el local listo para abrir.

**Inversión Total:** La sumatoria de los ítems precedentes. La misma no incluye gastos de locación por su diversidad según zona.

**Facturación Mensual:** La estimada de acuerdo a las características del local y basada en la experiencia que hoy tiene la cadena. La misma no representa garantía de resultados.

**Royalty:** Porcentaje que se abona sobre facturación en concepto de regalías. No siempre se aplica.

**Publicidad Corporativa:** Porcentaje sobre facturación que se abona para dicho concepto. Generalmente se aplica.

**Contrato:** Se firma entre la empresa franquiciante y el franquiciado. Su duración acompaña al contrato de locación.

**Personal:** Se detalla el personal de apoyo necesario para el franquiciado en su posición de gerente del punto de venta.

**Gastos de locación:** Se calculan multiplicando el alquiler del local por cinco. (un mes de depósito en garantía, un mes adelantado de alquiler y el equivalente a dos meses de depósito de comisión inmobiliaria)



**franchising  
company®**

Consultora en Franquicias



**franchising**  
company®

Consultora en Franquicias

Esperamos que esta guía les sea de mucha utilidad. La misma fue realizada para explicar en forma sencilla los pormenores de esta modalidad comercial que tanto beneficia a las partes.

**MUCHAS GRACIAS**

FRANCHISING BOOK