



embarcados  
consulting

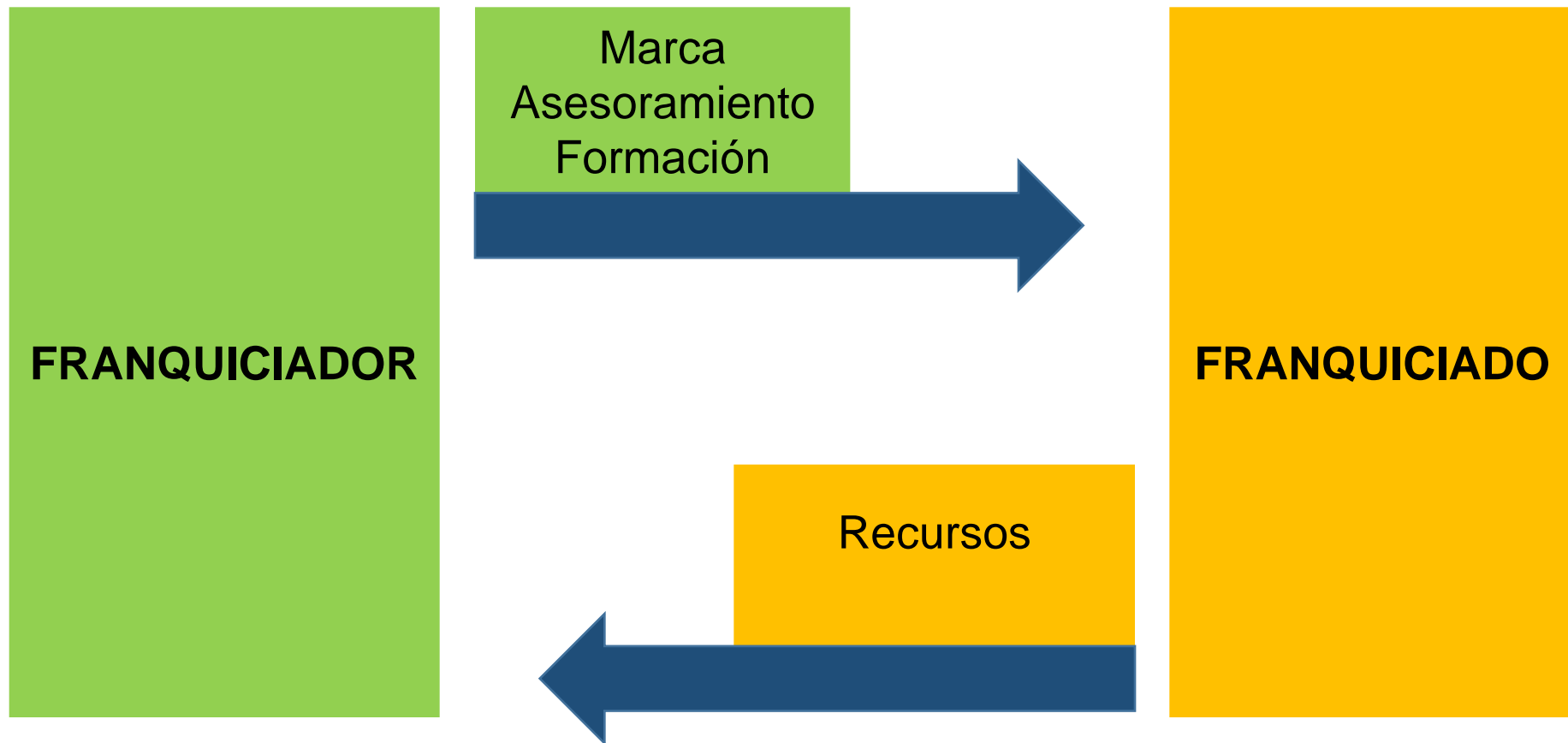
¿Es mi negocio franquiciable?

**Ignacio Crespo**  
Director de Consultoría

605 933 649  
consultoria@embarcados.net

1. **Conceptos básicos** en Franquicia.
2. Ventajas para el **Franquiciador**.
3. Ventajas para el **Franquiciado**.
4. **Inconvenientes**.
5. **Requisitos** para ser franquiciable.
6. **Cuestiones particulares**.
7. **Pasos para franquiciar** mi empresa.

# Conceptos básicos en Franquicia



¿Es mi negocio franquiciable?

## 1. Derecho de entrada.

- Derecho de uso de la marca.
- Asesoramiento previo al inicio de la actividad.
- Formación previa.
- (Zona de exclusividad)
- (Otros servicios)

## 2. Royalty de Explotación.

## 3. Royalty de Publicidad.

## 4. Publicidad local.

**¿Es mi negocio franquiciable?**

# Ventajas para el Franquiciador

1. **Crecimiento más rápido**, ya que:
  - Es el Franquiciado quien lo financia.
  - Es el Franquiciado quien lo gestiona.
2. Permite lanzar la empresa a gran escala en **el momento justo**.
3. **Gestión más eficiente** de cada punto de venta.
4. **Desarrolla el modelo** de negocio porque hay una visión crítica.
5. Aumenta el conocimiento que tenemos de los **clientes**.
6. Aumenta la notoriedad de la **marca**. Y por tanto, su valor.

¿Es mi negocio franquiciable?

# Ventajas para el Franquiciador

7. Permite **renegociar con proveedores** en base a un mayor volumen.
8. **Realización personal**: el modelo que he creado permite a otras personas ganarse la vida, no sólo a mí.
9. Aumenta el **valor de la empresa**.
10. Aumenta el **atractivo de la empresa** de cara a una venta.
11. **Menor riesgo** porque se diversifica la procedencia de los ingresos.
12. **Sin pasivo laboral** comparable.

¿Es mi negocio franquiciable?

# Ventajas para el Franquiciador

13. **Menor riesgo legal**: las partes son independientes.
14. Mejor rendimiento de las **unidades propias**.

*Objetivamente,  
la ecuación rentabilidad/riesgo del Franquiciador  
es óptima.*

¿Es mi negocio franquiciable?

# Ventajas para el Franquiciado

1. Puede acceder a una **actividad que no domina.** *¿Y que ni siquiera conoce?*
2. Accede a un **modelo de negocio probado.**
3. Tiene **mejores costes,** ya que compra con tarifas de grupo.
4. **Invierte mucho (o muchísimo) menos** en desarrollar una imagen de marca.
5. Mayor probabilidad de **conseguir financiación.** *¿Existen los acuerdos de financiación para Franquiciados?*
6. Mayor probabilidad de seleccionar una **buena ubicación.**

**¿Es mi negocio franquiciable?**



7. Mayor probabilidad de reclutar al **Personal idóneo**.
8. Mejor **preparación para el negocio**, gracias a la formación especializada.
9. **Ahorra mucho tiempo, dinero y frustraciones** porque no cometerá los errores ya cometidos por el franquiciador o el resto de Franquiciados.
10. Si más adelante quiere **traspasar su negocio**, es más probable que pueda hacerlo en buenas condiciones.

¿Es mi negocio franquiciable?

# Ventajas para el Franquiciado

*Y sobre todo lo anterior,  
el Franquiciado invierte en una franquicia porque se  
siente más seguro que de forma independiente.*

*¿Se busca seguridad o rentabilidad?*

**¿Es mi negocio franquiciable?**

# Inconvenientes

*(sí, los tiene)*

## Para el FRANQUICIADOR:

1. Compromisos de largo plazo con los Franquiciados.
2. Rentabilidad menor que con unidades propias.
3. Menor margen de maniobra por compromisos contractuales.

## Para el FRANQUICIADO:

1. Su iniciativa queda muy limitada. Incluso anulada.
2. Menor margen de maniobra por compromisos contractuales.

¿Es mi negocio franquiciable?

# Requisitos para ser franquiciable

## MARCA:

**Marca registrada.** ¿A nombre de quién? ¿Registrada para qué?

## MODELO DE NEGOCIO:

1. **Experimentado.** ¿Durante cuánto tiempo?
2. **Rentable.** ¿Cómo de rentable?
3. **Replicable.** ¿Los resultados se mantendrán en otras condiciones?
4. **Oferta competitiva** en precios y costes.

¿Es mi negocio franquiciable?

## SECTOR DE ACTIVIDAD:

1. **Estable y amplio.** *¿No se puede franquiciar una moda?*
2. **Imagen percibida por el mercado.** *¿Es atractivo?*

## EMPRESA:

1. **Recursos económicos.**
2. **Recursos Humanos.** *¿Habrá disponibilidad?*
3. **Gestión de expectativas.**

¿Es mi negocio franquiciable?

1. Empresas con **poca trayectoria**.
2. Empresas con **resultados negativos o inestables**.
3. Empresas muy limitadas en **recursos financieros**.
4. Empresas muy limitadas en **disponibilidad**.
5. **Sectores** que (no) se pueden franquiciar.
6. **Beneficio esperable** al franquiciar la empresa.

¿Es mi negocio franquiciable?

# Pasos para franquiciar mi empresa

1. Análisis previo.

Modelización del negocio.

Modelización de la franquicia.

**2. Proyecto de Franquicia:**

Plan financiero de la unidad franquiciada.

3. Expansión. Pilotaje.

Plan financiero de la Central franquiciadora.

4. Consultoría continua.

Plan de Desarrollo de la red de franquicias.

Dossieres de negocio.

Documentación legal.

¿Es mi negocio franquiciable?



embarcados  
consulting

¿Es mi negocio franquiciable?

**Ignacio Crespo**  
Director de Consultoría

605 933 649  
consultoria@embarcados.net