

COMO SELECCIONAR UN FRANQUICIADOR

■ SILVIA ORDÍÑAGA RIGO

JEFA DEL SERVICIO DE COMERCIO INTERIOR Y FRANQUICIA. CAMARA DE COMERCIO DE VALENCIA

Mucha gente prefiere la independencia del trabajo por cuenta propia o tener su propia empresa, pero no se decide por temor al fracaso. Existe, no obstante, una forma de hacerlo que reduce los riesgos sin que sea necesario hacer sacrificios inaceptables en términos de independencia del negocio o capital.

La fórmula de comercialización de franquicia ofrece la oportunidad de fundar y desarrollar un negocio propio valiéndose de un producto o servicio reconocido y apoyado por una organización empresarial de mayor tamaño.

La elección de una franquicia se basa en numerosos criterios. El "saber-hacer", la formación, el contrato, el marketing utilizado, así como todo aquello que consideramos como ventajas de la franquicia; pero, además de todo ello, más o menos objetivo, no debemos olvidar una de las partes más importantes en la elección de la franquicia como es "la persona".

En este sentido, nos podemos hacer las preguntas: ¿cuál es el perfecto franquiciador? y ¿cuál es el perfecto franquiciado? Aunque queramos encontrar la receta milagrosa, debemos decir que no existe. Siguiendo una comparación culinaria, no existe el menú fijo, sino que hay que realizar la elección con un menú a la carta.

A la hora de integrarse en una cadena de franquicia, el candidato a franquiciado debe evaluar las ventajas e inconvenientes de la misma y su adaptación a sus expectativas y posibilidades, a fin de tomar la decisión correcta. Uno de los primeros puntos que hay que examinar es la confianza recíproca entre ambas partes; la similitud entre el pensamiento y opiniones de negocio y



personales, su honestidad profesional y credibilidad en el negocio, son premisas que a nivel personal se deben tener claras; luego, a nivel del propio negocio hay que examinar las características empresariales del franquiciador, el registro de la marca a nivel personal y, a la hora de evaluar al franquiciador con los ojos del franquiciado, se deben apreciar las siguientes cualidades: su personalidad humana, la similitud entre el pensamiento y opiniones personales y de negocios, su honestidad personal, solidez financiera y credibilidad en el negocio; y no menos importante es conocer la situación de la marca en el Registro de la Propiedad Industrial; el "saber-hacer" que le pueda transmitir y que debe ser original y específico, la colec-

ción de productos y servicios reales adaptados al mercado; la asistencia inicial y permanente de la que se va a beneficiar; las zonas de exclusividad territorial que, en caso de existir, se le asignan.

El candidato franquiciado deberá recibir de su potencial franquiciador un estudio de la evolución de sus productos o servicios, su impacto comercial y sus perspectivas. Es conveniente también que el candidato franquiciado le exponga al franquiciador todo lo que espera de él, a fin de que en caso de iniciar la relación, sus expectativas no se vean mermadas.

De la misma forma, el franquiciador deberá proporcionar al futuro franquiciado datos sobre el funcionamiento de la cadena de franquicia, tanto de las tiendas piloto como del resto de los establecimientos franquiciados.

Finalmente, el acuerdo entre franquiciador y franquiciado será íntegramente recogido en el contrato de franquicia. □