

Nuevo Management

Reconceptualización empresarial, innovación y cambio personal

Revolución empresarial: las franquicias

Las franquicias suponen una gran revolución en la forma de expandirse las grandes empresas, en la estructura del comercio minorista y en la forma de hacerse empresario.

En otro artículo afirmé que una de las principales innovaciones del siglo 20, fue la conversión de las grandes empresas industriales en empresas comerciales. La globalización con la competencia internacional y con la ampliación de los mercados, acentuó esta transformación que Internet extendió por las PYMEs. Una forma novedosa de comercialización fueron las franquicias que suelen relacionar a las grandes empresas con las PYMEs.

¿Qué es una franquicia?

Según el diccionario de la Real Academia Española "Una franquicia es un acuerdo entre el "franquiciador" o "franquiciante" y el destinatario o "franquiciado" por virtud del cual el primero cede al segundo la explotación de una franquicia." A cambio de la cesión, el franquiciador recibe una regalía, royalty o canon que podrá retribuir la cesión de la marca comercial, el know-how cedido y la tasa de formación y asesoramiento. (Wikipedia, 9-2-2014) Cabría añadir, habitualmente, el marketing.

Las franquicias empezaron en Estados Unidos en la década de 1930, popularizándose hacia mediados del siglo 20.

¿Por qué es tan importante el modelo de franquicia?

[En España] En 1995 la nómina de franquiciadores activos se elevaba a 281 con un total de 24.500 establecimientos -6.000 propios y 18.500 franquiciados- y al llegar al año 2000 ya se contabilizaban 541 franquicias que agrupaban a 27.800 establecimientos -7.700 propios y 20.100 franquiciados-. A principios de 2010 se estima la presencia en el mercado de unas 900 franquicias, con un total de 52.000 establecimientos, de los cuales 16.000 son de gestión propia y 36.000 franquiciados. (Wikipedia, 9-2-2014)

El éxito de las franquicias se basa en que el franquiciador suele tener un producto (bienes o servicios) con una buena acogida en el mercado y un modelo

de negocio que funciona, y esto es lo que comparte. En el otro lado, el franquiciado suele tener ganas de tener su propio negocio y algún cierto conocimiento del mercado al que se dirige, generalmente un barrio determinado que, a menudo, es donde vive.

¿Qué ventajas obtiene el franquiciador?

- El franquiciado suele realizar la inversión para abrir la franquicia, por lo que el franquiciador puede realizar una expansión rápida.
- El franquiciado puede aportar el conocimiento (know-how) de un mercado o un país que el franquiciador desconoce.
- Generalmente el franquiciador se aprovecha de una mayor involucración del franquiciado en el negocio, porque es un negocio compartido.
- Los franquiciados pueden aportar nuevas ideas, especialmente aquellos que destaquen por sus resultados de negocio.

¿Qué ventajas obtiene el franquiciado?

- Además de las aportaciones de la franquicia, el franquiciado invierte en su propio negocio con las ventajas e inconvenientes que conlleva. En muchos casos, como ocurre con algunas grandes franquicias, un mismo franquiciado abre varias franquicias del mismo franquiciador.
- Suele ser un negocio suficientemente rentable para ambas partes, por lo que el riesgo de hacer una mala inversión es menor de lo habitual.

Podemos resaltar que hasta los grandes bancos suelen tener franquicias y las corredurías de seguros son un conocido ejemplo de franquicia. En España, no sólo se abren muchas franquicias, sino que muchos de los pequeños comercios existentes se integran en franquicias o se venden a cadenas de comercios en expansión. Precisamente una de las grandes aportaciones del modelo de franquicia, consiste en la profesionalización del pequeño comercio.

La colaboración, la emprendeduría, la innovación y la autorresponsabilidad profesional de los franquiciados son principios de la Nueva Conciencia, del Nuevo Orden Mundial (no conspirativo) y del **Nuevo Management**; es decir, de los modelos de la actual Era de la información.



09-02-2014



www.NuevoManagement.com

@NuevoManagement

nm@nuevomanagement.com