



# Desarrolla tu modelo de franquicia

Por Sergio González Gómez

## **Construye un modelo financiero sólido:**

A la hora de vender una franquicia, debes demostrar al franquiciatario (y a ti mismo) que es un buen negocio para ambos. Es que una de las primeras dudas de cualquier inversionista que pretende adquirir una franquicia es saber en cuanto tiempo recuperará su dinero. Y en tu caso, es importante que conozcas el beneficio económico que significará haber convertido tu negocio en franquicia.

Para cumplir con este paso necesitas un buen modelo financiero, que te permita definir valores clave como cuota inicial, regalías, capital de trabajo e inversión con métodos científicos y exactos. "Hay que tener datos concretos de inversión, costos y rentabilidad, y capacitar a tus vendedores para que sean capaces de transmitir esa información de la manera más clara posible."

## **Trabaja en el aspecto legal del negocio:**

Ten en cuenta que una franquicia se otorga a través de un contrato, por lo que este documento será el eje alrededor del cual operarán las unidades franquiciadas de tu marca. Este documento debe elaborarse con cuidado y ser justo y equitativo para ambas partes. Debe cubrir los siguientes aspectos del negocio: regalías, vigencia, renovación, territorio, obligaciones de las partes, aspectos de propiedad intelectual, penas convencionales, causales de término, cesión y transferencia y solución de disputas y controversias.

Como dicen los expertos, el objetivo final de un contrato debe ser anticipar la solución de cualquier controversia que pudiera suscitarse en el futuro entre franquiciante y franquiciatario. Y debe cumplir con los contenidos que establece la Ley de Propiedad Industrial para los contratos de franquicia.

Un punto de suma importancia es la llamada Circular de Oferta de Franquicia (COF). Se trata de un instrumento de la legislación mexicana nacido en 1991, que convirtió a la franquicia en una figura más transparente. Este documento contiene la información

mínima que todo inversionista debe conocer antes de firmar, y debe ser entregada por el franquiciante a su potencial franquiciatario 30 días antes de la firma del contrato.

**Redacta buenos manuales de operación** Los manuales deben contener la información que el franquiciatario necesitará para operar el negocio de acuerdo a los estándares establecidos. Es muy importante que sean didácticos, fáciles de usar y leer, y que se mantengan permanentemente actualizados.

Los manuales deben incluir aspectos como pre apertura de la unidad, operaciones, recursos humanos, seguridad, marketing, imagen corporativa y ventas, entre otros. Puede ser un gran manual, o varios; todo depende de la estrategia elegida por el franquiciante.

Los manuales son una propiedad sumamente valiosa del franquiciante y, de hecho, legalmente son considerados como secretos. Por ello, el franquiciatario debe manejarlos con cuidado y mantenerlos bajo una absoluta confidencialidad. Regularmente, estos documentos se entregan bajo las figuras de depósito o comodato (es decir, no pertenecen al franquiciatario, sino que éste debe devolverlos si el contrato o la operación terminan).

### **Trabaja en equipo con tus franquiciatarios:**

Ahora, el mejor manual no servirá de nada si los franquiciatarios no lo utilizan en la forma correcta y no saben cómo operar su unidad de acuerdo a los estándares establecidos. Y para ello necesitas entrenarlos.

La asistencia técnica y el entrenamiento permanente por parte del franquiciante resultan elementos fundamentales para el éxito de este negocio. Desarrolla programas de capacitación y documéntalos. Crea un reglamento interno de trabajo para el personal, que incluya aspectos como el uso de uniformes, la forma de dirigirse a los clientes y otros materiales que refuercen tu marca. Y diseña un organigrama con las funciones específicas de cada puesto.

En definitiva, lo que se necesita es una relación de comunicación y confianza entre franquiciante y franquiciatario. Pero también que haya roles definidos, para que cada uno cumpla con su parte y no haya conflictos.

### **Desarrolla una buena red de proveedores:**

Cuando diseñes tu negocio, define los productos que necesitas para operar y busca buenos proveedores a nivel local y nacional, tanto para ti como para tus franquiciatarios. Es importante que el equipo, mobiliario e insumos sean de calidad, que sean fáciles de conseguir o fabricar y que los precios sean accesibles. Al comprar por volumen, tendrás una ventaja a la hora de negociar, así que sácale provecho.

Para encontrar las mejores opciones, visita ferias, salones y páginas de Internet especializadas en franquicias. En la página de la AMF también podrás encontrar una lista de empresas recomendadas en México.