

EL FRANQUICIADOR EN SUS INICIOS

FH: Hemos comentado la diferencia entre una empresa franquiciadora ya establecida y una empresa en sus fases de inicio. De hecho, nos has invitado a que reflexionemos sobre ello dada la diferencia existente entre unos y otros. La pregunta que queremos formularte es básicamente y entendiendo estas diferencias ¿cuáles son los problemas más habituales del franquiciador en sus inicios?

ET: Es real lo que expones. Cuando una empresa decide franquiciar debe enfrentarse a múltiples inquietudes iniciales. El nuevo franquiciador en sus primeros pasos debe afrontar un nuevo reto, como es el de la franquicia, donde deberá competir con otras muchas empresas de su sector y otros afines o diferenciados, así como debe poner en manos de un tercero el propio negocio.

Atraer candidatos cualificados es el primer reto al que se enfrenta y donde debe iniciar un nuevo aprendizaje. Una vez los mismos acceden solicitando información debe ser capaz de seleccionar adecuadamente a estos y ser paciente en todo el proceso que conlleva, que en muchas ocasiones es más lento de lo que cada empresario desearía.

Tras muchas conversaciones y paciencia llega la esperada firma del contrato, pero inmediatamente después hay que iniciar el negocio, lo que exige en los primeros franquiciados un tiempo y una dedicación muchas veces no prevista y que posteriormente se optimiza. Desde la selección del emplazamiento, la adecuación del mismo, el proceso de formación y la puesta en marcha donde además de todos los procedimientos debe velar por asegurarse que los resultados económicos son los adecuados.

En definitiva, hay una primera parte de creerse que es posible el desarrollo del negocio en franquicia, atrayendo candidatos cualificados, lo que al inicio no es fácil. Y una segunda parte de gestión, rodaje y puesta a punto de la gestión franquiciadora. Mi consejo personal es que en los primeros tiempos las empresas franquiciadoras deben rodearse de equipos de consultoría especializados, experimentados y de confianza profesional que apoyen y ejecuten la labor de expansión de la enseña y den pleno soporte a la empresa en los múltiples aspectos que surgirán.

FH: Entonces lo que propones es que cada empresa deje en manos de una consultora los procesos de expansión.

ET: Es la opción más rentable y la más adecuada en el corto plazo si elige bien la empresa consultora. Normalmente, las empresas no tienen una estructura dedicada a la expansión en sus momentos iniciales. Dedicarse a ello el equipo fundador acaba siendo agotador y poco eficiente. Y existen diferentes procedimientos que deben conocerse. Un equipo especializado es la mejor opción y como mejor puede realizarse esta labor es externalizándola. Como aspectos críticos, el principal es la selección de la empresa consultora y su equipo profesional. Adicionalmente y aunque la misma nos aportara candidatos, no debemos pensar que no debe invertirse en otros medios y en imponer nuestra presencia de marca. Y por supuesto participar plenamente en las diferentes fases del proceso y mantener siempre una constante relación con todos los candidatos en fase avanzada.

FH: ¿Destacarías otros problemas en estas fases iniciales?

ET: Yo creo que los he mencionado al inicio. El más llamativo y el que a priori más preocupa es donde más nos hemos extendido, como es la atracción de candidatos y la inminente firma de contratos que es donde realmente se obtienen los beneficios de franquiciar.

Evidentemente, el arranque y la puesta en marcha de cada uno de los primeros franquiciados es fundamental, así como la propia gestión de la red.

También puedes descargarte gratuitamente “Conversaciones sobre franquicia” clicando directamente [aquí](#).