

## ¿POR QUÉ FRANQUICIAN LAS EMPRESAS?

**FH:** Primero de todo ¿Por qué franquician las empresas? Supongo que los motivos deben ser muchos y variados.

**ET:** Son múltiples los motivos por los cuales las empresas deciden franquiciar. Por encima de todos ellos, el principal es su propia necesidad de crecer y la posibilidad de expandir sus marcas y sus productos a través del sistema de franquicia. A ello debemos añadir una demanda creciente de emprendedores e inversores por incorporarse en las redes de franquicias creando en consecuencia canales de distribución altamente profesionalizados y acordes a las nuevas tendencias del mercado.

**FH:** Por último y quizás el más importante, ¿el éxito empresarial?

**ET:** La mejor franquicia es, en muchas ocasiones, aquel concepto de negocio exitoso y que fruto de su gran aceptación por parte del público llama la atención de todos aquellos que lo conocen, siendo demandado por sus propios clientes y entorno que quieren participar del mismo. Este es un hecho mucho más frecuente de lo que podamos imaginarnos. En estos casos, no es tanto la vocación inicial de franquiciar de sus fundadores la que predomina, como sí el ser conscientes de que tienen en sus manos la oportunidad motivada por el propio éxito.

Por supuesto, cuanto más demanda tenga nuestro negocio, cuanto más éxito alcance, más se nos obligará a estar presentes en el mercado. Cuando se pregunta a muchos empresarios las razones que los llevaron a convertirse en franquiciadores, su respuesta en más ocasiones de las imaginables es "porque nos lo pidieron nuestros clientes y nuestro entorno inmediato". Una situación que se repite incluso a la hora de expandir el negocio fuera de nuestras fronteras. En muchas ocasiones la expansión internacional de la marca está determinada por el momento en que una persona descubre nuestro negocio y quiere llevárselo a su país.

No obstante, ni todas las empresas están en condiciones de poder franquiciar ni todas deben hacerlo. Existen unos condicionantes mínimos que debe reunir una empresa tradicional para poder franquiciar. No nos cansaremos de repetirlo: "La empresa franquiciadora debe disponer de una fórmula empresarial original y experimentada con éxito". Debe estar dispuesta a apostar plenamente por la franquicia, no como una oportunidad a corto plazo, sino como una práctica y filosofía empresarial de la que, una vez se decida, no podrá echarse atrás. Tiene que conocer perfectamente el sector de actividad en el que va a operar. Tendrá que determinar las características del mercado al que se dirige, y planificar su crecimiento en función de sus propias capacidades y recursos, así como definir claramente las características del tipo de negocio, en cuanto a ubicación, producto, decoración, imagen, necesidades financieras, stocks, márgenes, publicidad, promoción, personal, etc.

Queda demostrado que la condición mínima para convertir un negocio en franquicia es que su éxito esté contrastado, sea demostrable y que su actividad haya sido probada por el propio empresario de forma exitosa. Si esto es así debe prepararse previamente para poder franquiciar. La práctica totalidad de los sectores son susceptibles de convertirse en franquicia, pero algunos con mayor potencial de expansión que otros. Antes de lanzarse conviene tener en cuenta que la decisión de franquiciar no debe estar motivada por la búsqueda de una oportunidad de negocio a corto plazo. Ser franquiciador no es únicamente incrementar ingresos a base de royalties o de cánones de entrada. Es crecer empresarialmente.

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