



Gire a la **Franquicia**

Guía Práctica para invertir con
éxito en una franquicia



Índice



¿Quiénes **somos?** | 3

¿Qué **hacemos?** | 4

¿Por qué una **franquicia?** | 5

¿Qué supone **invertir** en franquicia? | 7

Comprar una franquicia | 8

¿Por qué **apoyarse** en Tormo Franchise Group? | 14





¿Quiénes Somos?

¿Está usted pensando en abrir **SU propio negocio** y no sabe cómo **empezar?**

Tormo Franchise Group es una red de consultores en franquicia que ofrece un servicio de apoyo y asesoramiento que le ayudará a seleccionar el negocio que más se adecúe a sus preferencias sectoriales, experiencia, formación, capacidad de inversión, ubicación y, en definitiva, a sus circunstancias personales.

Y lo mejor, acompañandote en todo el proceso

Seleccionar una franquicia, un proceso complejo

En España coexisten más de un millar de empresas que se desarrollan bajo esta fórmula empresarial, pero también nuevas oportunidades de negocio que se presentan al mercado cada día y franquicias extranjeras con buenos conceptos, deseosas de encontrar emprendedores en nuestro país.

En Tormo Franchise Group disponemos de aquello que le dará la clave para acceder al éxito empresarial: **la experiencia y la información**. Le proporcionaremos la información de más calidad, tamizada y filtrada que hará su proceso de inversión más sencillo y seguro.

Nuestra preocupación es que usted consiga aquello que está buscando: **la integración en una franquicia en las mejores condiciones**. Por ello despejaremos todas las dudas que pueda plantearse. Además le damos soporte local, aportando nuestro conocimiento de la zona y proporcionándole un trato más cercano.

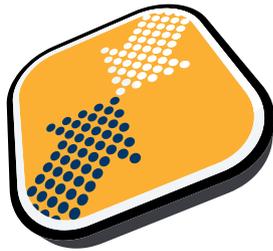
es **gratuito**

En Tormo Franchise Group trabajamos de 2 formas:

- Presentándole aquellas franquicias previamente seleccionadas por nosotros y que suponen una verdadera oportunidad de desarrollo empresarial para usted.
- Ayudándole a seleccionar la franquicia que mejor encaja con sus preferencias, disponibilidad económica y capacidades personales

Le asesoramos y guiamos en todos los pasos





¿Qué Hacemos?

A la hora de **emprender un negocio por cuenta propia** y en concreto a la hora de **invertir en una franquicia**, la pregunta más habitual es **¿por dónde empiezo?**

Según va pasando el tiempo las preguntas e incertidumbres crecen sin parar, la improvisación y la falta de método en un proceso de esta naturaleza conducen al desánimo.

El objetivo de Tormo Franchise Group no es convencer a nadie de que comprar una franquicia es la mejor opción, el objetivo es **guiar un proceso estructurado que puede desembocar en invertir en una franquicia o no.**

Nuestra actividad se resume básicamente en los siguientes objetivos:

Facilitar la comprensión por parte de los emprendedores sobre lo que supone ser empresario.

Identificar el perfil y los objetivos personales y profesionales, así como el plan de acción para acometer el proceso con el que seleccionar la mejor opción.

Seleccionar marcas que se adaptan al perfil y a los objetivos definidos.

Acompañar durante todo el proceso de análisis y negociación hasta desembocar en el cierre de la operación.

Se trata de una **decisión importantísima** y como tal debe ser tratada. No solamente ayudamos a decidir cuál es la mejor opción de inversión, sino si realmente ser empresario es una buena opción. Nuestro objetivo es que la decisión final, sea la que sea, se tome fruto de un profundo conocimiento de todas las implicaciones. En definitiva, proporcionarle todo lo que necesita para entrar en el mundo de la franquicia en las mejores condiciones y a todos los niveles, conociendo los riesgos y minimizándolos al máximo.

Todos los detalles respecto al método que empleamos y a sus características están recogidos en este documento, estamos a su disposición para resolverle cuantas dudas puedan surgirle respecto al mismo. Esperamos ayudarle a conseguir sus objetivos.





¿Por Qué una Franquicia?

algunos **datos**

La franquicia es un **modelo de desarrollo empresarial que ha alcanzado un elevado grado de madurez** en España, y que permite a los inversores que se integran en esta fórmula invertir en un negocio con más garantías que si lo hiciera en una actividad por cuenta propia e independiente. Es **un sistema de colaboración empresarial entre personas jurídica y económicamente independientes** por la que una parte (llamada franquiciador) cede a la otra (llamada franquiciado) el derecho al uso y explotación comercial de una marca y de un sistema comercial.

En España existen en torno a **70.000 unidades operativas** ligadas al sistema de franquicia, un número que crece año tras año.

¿a qué se debe que un número tan elevado de personas confíen en este sistema?

Pues bien, la respuesta es relativamente sencilla. En un mundo cada vez más globalizado y competitivo es muy difícil abrirse hueco en el mercado de forma aislada e independiente; por ello, una gran parte de emprendedores busca la ayuda que una empresa pueda ofrecerle, a través del uso compartido de una marca y, sobre todo, de un sistema comercial y/o productivo de cierto éxito.



¿quiero trabajar por **cuenta propia?**

SÍ

Aunque pueda parecer una cuestión trivial y obvia, el hecho de querer trabajar por cuenta propia es el factor más determinante a la hora de plantearse la compra de una franquicia.

De hecho no todo son ventajas y el querer ser su propio jefe no exime ni elimina las dificultades que esto conlleva. Desde luego, es un camino no exento de dificultades en términos generales, pero repleto de satisfacciones. La pregunta no es si esas satisfacciones me convencen, porque a todo el mundo le resultan atractivas, sino más bien si estoy dispuesto a luchar para conseguirlas. Si la respuesta es **SÍ**, podemos seguir avanzando. En caso contrario, usted no es un emprendedor, trabajar por cuenta ajena es sin duda una mejor iniciativa para sus intereses.





¿Por Qué una Franquicia?

¿Qué opciones tengo?

Comprar una franquicia es una más de las distintas opciones existentes para convertirse en empresario, pero es importante conocerlas todas y analizar sus ventajas e inconvenientes con el objetivo de elegir la mejor de todas.

Básicamente existen **3** opciones:

1 Empezar un negocio de manera independiente

2 Comprar un negocio existente

3 Comprar una franquicia



El siguiente gráfico nos ayudará a identificar las variables de cada una de las opciones anteriores.

Características	Empezar como independiente	Comprar un negocio	Comprar una franquicia
Opciones existentes	Las que uno quiera	Limitadas	1.000
Concepto probado	No	Quizá	Sí
Inversión	Media	Alta	Media
Asistencia	Ninguna	Ninguna	Elevada
Riesgo	Elevado	Medio bajo	Depende de la Franquicia
Financiación bancaria	No	Quizá	Sí
Creatividad	Total	Depende del negocio	Limitada





¿Qué Supone Invertir en Franquicia?

8

a favor

Las principales ventajas que una franquicia aporta a un posible inversor (o franquiciado) frente a la alternativa de crear un negocio por cuenta propia son las siguientes:

- **Disminución del riesgo empresarial: Acceso a negocios probados y rentables.**
- **Desarrollo más rápido que el de una actividad independiente.**
- **Reconocimiento de una marca y campañas publicitarias.**
- **Formación al franquiciado.**
- **El Know How o clave del éxito.**
- **Cobertura asistencial de una organización especializada.**
- **Acceso a economías de escala.**
- **Facilidades de financiación.**

en contra

Como acabamos de apuntar, comprar una franquicia reporta una serie de beneficios importantes, pero para acceder a ellos hay que asumir también una serie de costes y limitaciones adicionales. Por ello, a continuación se muestran los inconvenientes más importantes que pueden derivarse de este sistema de cooperación empresarial:

- **Costes adicionales**
- **La necesidad de los royalties**
- **La influencia de otros establecimientos**
- **Limitaciones para la venta o traspaso del negocio**
- **Riesgos asociados a la gestión del franquiciador**

5

conclusiones

Por todo esto, hay tener en cuenta que la decisión de adquirir una franquicia requiere de un proceso de análisis a lo largo del cual se debe recabar la información más adecuada y meditar las posibilidades reales de integración en una determinada red.

Así, informarse adecuadamente, conocer en profundidad el sistema de franquicias y decidir con total objetividad debe ser el camino a seguir.

¿Quiere usted continuar con la idea de comprar una franquicia?





Comprar una franquicia

qué **pasos** hay que dar

antes
de
empezar

1

Conocer lo que supone ser empresario

2

Qué quiero y qué encaja con mi perfil

3

Crear un plan de acción

Objetivos y perfil

4

Opciones existentes

5

Recopilación de información

6

Visitar al franquiciador

7

Valoración de la información y
contrastarla con otros franquiciados

8

Elección, negociación y
toma de decisión

9

empieza
la
búsqueda





Comprar una franquicia



antes de **empezar** la búsqueda

1

Conocer lo que supone ser empresario

Si usted quiere comprar una franquicia lo primero que debe saber es que va a ser un empresario con todas sus consecuencias. El emprendedor que va a llevar a la práctica un proyecto de negocio, debe estar por lo general identificado con la actividad que va a desarrollar, no lo guía solamente la idea de ganar dinero.

Hay estímulos que movilizan a las personas para ser empresarios, como por ejemplo: independencia y libertad para tomar decisiones, buscar reconocimiento y prestigio, desarrollar una vocación en forma independiente, llevar a la práctica un proyecto de vida individual y/o familiar, ganar más dinero, etc.

Pero también existen riesgos.

Muchos piensan que vale la pena afrontar el desafío de ser empresario, porque están disconformes con su situación actual.

Razones para el **cambio**

- Estar sin empleo y buscar mejorar mediante un trabajo por cuenta propia.
- Evitar jerarquías y dependencias de terceros.
- Surge un buen negocio y es el momento de tener mi propia empresa.
- Soy un profesional con una gran experiencia en empresas importantes y quiero realizar de forma independiente mi propio proyecto.
- Trabajo por cuenta ajena pero me queda tiempo para montar un negocio paralelo.
- Quiero intentar un negocio propio para ganar más dinero que el que obtengo por cuenta ajena.

Cualidades necesarias

- Interés por la actividad a desarrollar.
- Perseverancia a pesar del fracaso.
- Confianza.
- Autodeterminación.
- Control del riesgo.
- Orientación al cambio y a las oportunidades.
- Creatividad y visión de conjunto.
- Iniciativa y perfeccionamiento.
- Motivación.





Comprar una franquicia

2

Qué quiero y qué encaja con mi perfil

El sistema de franquicia también exige una serie de requisitos y obligaciones.

requisitos indispensables

- **Fidelidad**
- **Carácter emprendedor**
- **Capacidad económica**
 - **Perseverancia**
- **Capacidad de gestión**
- **Dotes de comunicación**
 - **Ética**

De no ser así se quebraría la identidad de la red.

Ante esta realidad, la primera pregunta que usted debe hacerse es si su personalidad es adecuada para admitir una limitación de la propia autonomía.

Pese a todo, debe tenerse en cuenta que esto no implica en ningún modo que su perfil deba ser el de una persona carente de iniciativa y personalidad, ya que éstas son también características muy apreciadas en todo emprendedor.

Además, el propio sistema de franquicia exige que tanto franquiciador como franquiciado trabajen con el objetivo de un beneficio mutuo y no sólo de una de las partes, en detrimento de la otra.

Teniendo claros estos conceptos, nos es mucho más sencillo determinar si nuestro perfil está hecho para la franquicia o si se adapta mejor a otras fórmulas empresariales existentes.

Para definir adecuadamente su perfil así como sus preferencias y sus capacidades disponemos de metodología con la que definiremos claramente la línea de actuación a seguir en relación con su proyecto empresarial.



3

Crear un plan de acción

Los consultores de Tormo Franchise Group lo confeccionaremos conjuntamente con usted.

Este Plan de acción marca las actuaciones a seguir para alcanzar los objetivos planteados sobre la base del perfil propuesto, y es la base para realizar una labor de aproximación adecuada y para minimizar los errores y riesgos en la elección.

Dicho Plan de acción culmina o bien con la decisión de incorporarse a una red de franquicias como empresario, o bien con el desistimiento en dicho empeño. Lo importante es seguirlo fielmente.



Comprar una franquicia

empieza la búsqueda

Objetivos y perfil



Convencido ya de que el sistema de franquicia puede ofrecerle grandes ventajas, es muy importante comprobar si se cuenta o no el perfil para ser franquiciado.

Autoanálisis

- ¿Cuánto estamos dispuestos a invertir?
- ¿Disponemos de local?
- ¿Estamos dispuestos a asumir directrices?
- ¿Qué expectativas económicas esperamos de la franquicia?
- ¿Existe el concepto que nos enamore o entraremos en la franquicia como inversores?
- ¿Plantearemos la franquicia como un autoempleo o como modelo de diversificación de nuestra inversión?
- ¿Contamos con el apoyo familiar en nuestra toma de decisión?

Un autoanálisis previo le ayudará a descubrir si su actitud y circunstancias particulares son las más adecuadas para integrarse en una cadena.

Opciones existentes



Dentro del sistema de franquicia existen más de 50 sectores funcionando. Habitualmente nos vienen a la mente las marcas más conocidas, pero poco a poco este método de acuerdos comerciales ha ido extendiéndose hacia actividades de lo más variado.

Existe muchísima información disponible, normalmente con marcas clasificadas en función de la actividad que desarrollan o con el producto que comercializan, pero lo realmente útil está en la estructura del negocio en términos comerciales y operacionales, así como en las funciones a desarrollar por el franquiciado en dicho negocio.

En este sentido, Tormo Franchise Group entra con total profundidad en el análisis de la tipología de negocio, en las implicaciones reales desde el punto de vista operativo y las pone en relación con las capacidades del futuro franquiciado. No sólo analiza preferencias sectoriales sino más bien capacidades y requerimientos.





Comprar una franquicia

Recopilación de información



La Central de Franquicia estará dispuesta a facilitarnos información suficiente en las que basar nuestra investigación. Además debemos de tener en cuenta el marco legal en el que nos empezamos a mover.

Información legal

El artículo 62 de la Ley 7/1996 de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista, desarrollado por el Real Decreto 201/2010, de 26 de febrero, regula de forma explícita la franquicia en nuestro Ordenamiento Jurídico.

En este artículo se establece: Ley 7/1996 de 15 de enero sobre Ordenación del Comercio Minorista.

art. 62.3

“...con una antelación mínima de 20 días hábiles a la firma de cualquier contrato o precontrato de Franquicia (...), el Franquiciador deberá haber entregado por escrito los datos principales de identificación del Franquiciador, acreditación de tener concedido el título de propiedad de la marca, descripción del sector de actividad del negocio objeto de la Franquicia y su explotación, estructura y extensión de la red y elementos esenciales del acuerdo de Franquicia”.

Si obtenemos toda esta información nos podremos dar por satisfechos y podremos fundamentar nuestra elección. Si no es así, analicemos cada caso y tomemos la decisión más adecuada.

Tormo Franchise Group, acostumbrado a estos procesos de petición de documentación, le ayudará en la recopilación de toda esta información y en su adecuada clasificación.

Visitar al Franquiciador



Conociendo la empresa

Es una oportunidad para los futuros franquiciados en la que encontrarse con los directivos y fundadores de la empresa. En esa visita se puede palpar muy claramente si se comparte la cultura de empresa, se pueden formular las preguntas o dudas pendientes y debe concluir con la respuesta a una pregunta clave: Son estas personas las que quiero que realmente sean mis socios.



Comprar una franquicia

Valoración de la información y contrastarla con otros franquiciados



Si el franquiciador se muestra reacio a la hora de facilitar la información, es motivo suficiente como para cuestionarse la incorporación a esa cadena. Siempre se debe desconfiar de la falta de transparencia.

Este estudio debe girar en torno a **tres ejes fundamentales:**

ANÁLISIS ECONÓMICO – FINANCIERO

- 1 • El plan de inversiones: servirá para determinar la cantidad de dinero necesario para poner en funcionamiento el establecimiento franquiciado.
 - Las cuentas de explotación: el coste de operar su negocio y el tiempo de amortización del mismo.

ESTUDIAR EL CONTRATO

- 2 El documento que le va a permitir la integración en una red y que recoge los aspectos (derechos y obligaciones) bajo los que va a trabajar en los próximos años es el contrato de franquicia. Por lo tanto, requiere de su máxima atención y del más riguroso de los estudios.

CONTRASTAR CON FRANQUICIADOS

- 3 Un punto de apoyo muy importante a la hora de estudiar toda la documentación recopilada son los actuales franquiciados de cada una de las enseñas. Éstas son las personas con quienes se podrá contrastar la veracidad de toda la información facilitada por el franquiciador.

Es conveniente preparar un guión respecto a los temas concretos de los que interesa información y recopilarla convenientemente. Los franquiciados están inmersos en sus actividades cotidianas y deberemos insistir de una manera muy cordial para obtener su colaboración.

Acudir a expertos que con su experiencia puedan ayudarle a estudiar la información de una manera objetiva le hará las cosas mucho más fáciles para evaluar los riesgos y ventajas potenciales existentes a la luz de los resultados obtenidos. En este sentido, es vital disponer de un conocimiento multidisciplinar en ámbitos tan dispares como el jurídico y el económico, así como contar con la experiencia suficiente como para poder extraer conclusiones adecuadas. En Tormo Franchise Group prestaremos esta cobertura con total fiabilidad.

Elección, negociación y toma de decisión



Una vez tengo la decisión tomada pueden darse **dos alternativas** totalmente diferentes:

- Tengo todo claro y tomo la decisión de incorporarme a una red inmediatamente.
- Deseo matizar algunas de las condiciones de entrada que me propone la franquicia elegida.

Las condiciones que suelen negociarse son de índole económica o jurídica y en esta fase de cierre del proceso de incorporación a una franquicia es fundamental contar con nuestro apoyo, que no sólo conocemos y estamos habituados a estos procesos, sino que además utilizamos y empleamos el argumentario más adecuado en cada caso en concreto.





¿Por qué apoyarse en Tormo Franchise Group?

Su **éxito** no tiene precio

Si usted va a tomar una de las decisiones más importantes de su vida, al menos en el ámbito profesional, como es convertirse en empresario, no tendría sentido que no contara con nuestro asesoramiento más experimentado.

¿Puede permitirse el lujo de prescindir de nosotros?

Muchos de los emprendedores a los que hemos ayudado hablan por nosotros:

“Aunque siempre he querido ser empresaria, nunca he sabido cómo comenzar. Las dudas del principio, especialmente sobre qué negocio crear y la necesidad de disminuir el riesgo en lo posible, se disiparon y fue lo que me hizo optar por la franquicia. Posteriormente, poder definirme en mis preferencias, posibilidades y recursos es lo que me ha hecho incorporarme definitivamente al mundo de la empresa”.

Ana Palacios,
franquiciada

Roberto Antúnez,
franquiciado

“Cuando pensé en incorporarme a una cadena de franquicias me pareció imposible. Fue sólo en el momento en que profundicé en esa posibilidad con toda la información, cuando me di cuenta que podía ser capaz de conseguirlo. La posibilidad de tener unos consultores que me acompañasen durante todo el proceso me convenció definitivamente”.

El mundo de la franquicia te abre muchas puertas si eres emprendedor y quieres apostar por algo seguro. El problema es que nunca sabes qué franquicia es la mejor, si el franquiciador es de fiar, si la cadena está sobresaturada o por el contrario estoy pagando de más por los derechos de una marca aún no establecida. Por ello, necesitaba algo que me garantizara el menor margen de error posible”.

Jorge Peris,
franquiciado

Luisa Monroig,
franquiciada

“La dificultad estriba siempre en lo mismo. Lo que a uno le gustaría montar es muy caro y con los recursos económicos que yo tenía no terminaba de verlo claro. Por otro lado, los negocios que yo conocía y a los que podía acceder no eran demasiado atractivos o no iban con mi planteamiento. Con Tormo Franchise Group he conseguido encontrar un negocio perfectamente adecuado a mis características personales y a mis conocimientos”



Por qué apoyarse en Tormo Franchise Group

Otros **beneficios**

Además del método expuesto en el punto anterior, agilizaremos todo este proceso de investigación y obtención de datos con las siguientes características:

Acceso directo a la
información

Ofrecemos un servicio personalizado a la medida de sus necesidades. Tenemos acceso inmediato a una amplia información permanentemente actualizada y estamos en contacto continuo con la mayoría de cadenas y redes de franquicia.

**Sin
compromiso**

El servicio que ofrecemos no representa ningún compromiso para usted. Usted solo abona una pequeña provisión de fondos en el inicio. La plataforma obtiene sus ingresos de las cadenas de franquicia que están de acuerdo con nuestros procesos y que cumplen los requisitos de calidad exigidos. Nuestro objetivo es que cada uno de los emprendedores que utilizan este servicio tenga éxito en su posterior integración a la franquicia.

**independiente,
cualificado y
selectivo**

En Tormo Franchise Group le ofrecemos un servicio totalmente transparente. Este servicio le proporciona información objetiva y cualificada de todos aquellos negocios que puedan ser de su interés. Las distintas franquicias del mercado son analizadas en detalle para conocer cuáles son sus esquemas de funcionamiento. La decisión final será siempre suya, pero nosotros le orientaremos hasta donde usted desee.

Basado en la
experiencia

Nuestro equipo tiene una amplia experiencia y es la organización de consultores de franquicia más reconocida en el mercado.

Un servicio a su
medida

Viviendo el desarrollo comercial de los mercados locales. Conociendo las aperturas de los negocios, los proyectos de las marcas, para adaptarlo a cada inversor individualmente. Muy cerca de usted.



Contacta con nosotros

Comience a disfrutar del servicio de TORMO FRANCHISE GROUP.

Contacte con:
www.tormofranchise.com
Tlf. 911 591 666

TORMO
FRANCHISE
Group