

## **GUIA DEL FRANQUICIAT**

- **QUÈ CAL SABER PER FRANQUICIAR-SE?**
- **QUÈ CAL DEMANAR A L'EMPRESA FRANQUICIADORA?**

# Què cal fer per accedir al Servei Autoempresa?

Per accedir al Servei  
Autoempresa només cal  
trucar al telèfon

**902 20 15 20**

- **Col·lecció Autoempresa**

*Direcció:*

Xavier Agulló i Teixidor

*Coordinació:*

Mònica Pedro Gascó

D.L.: B. 17.670 - 1999

*Realització:*

Kefem Comunicació, S.L.

Grinver, Arts Gràfiques, S.A.

# PRESENTACIÓ

La Generalitat de Catalunya, a través del Departament de Treball, té el goig de presentar-vos la col·lecció Autoempresa, que té com a finalitat afavorir la difusió de coneixements sobre la creació i consolidació d'empreses.

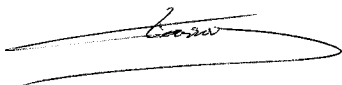
Cal destacar que principalment està orientada a totes aquelles persones que sentin la inquietud d'establir-se pel seu compte.

El seu contingut –basat en material de treball de cursos organitzats per la Direcció de Programes Integrats de Treball– està dirigit, per tant, a persones emprenedores, havent estat utilitzat també per les entitats col·laboradores del Servei Autoempresa en diverses activitats formatives i d'assessorament.

Els llibres de la col·lecció es presenten en format reduït (tipus «llibre de butxaca») per tal de facilitar la seva consulta i maneig; això permet aprofitar qualsevol moment per llegir-los, com ara durant viatges, hores d'espera, etc. El disseny escollit respon al fet que una de les característiques de l'etapa de llançament i inici d'una nova empresa és precisament la sensació de manca de temps que tenen els emprenedors.

La lectura dedicada a aquests llibres pot aportar coneixements molt útils per a la creació i gestió inicial de l'empresa.

El motiu de la seva publicació és, doncs, promoure i donar suport a les noves empreses, la gran font de creació d'ocupació dels nostres dies; d'aquesta manera es pretén contribuir a un major i millor desenvolupament, tant econòmic com social, per al conjunt de la nostra societat.



**Ignasi Farreres i Bochaca**  
Conseller del Departament de Treball

# ÍNDEX

<b>1. DADES D'IDENTIFICACIÓ .....</b>	<b>5</b>
<b>2. INVERSIÓ INICIAL NECESSÀRIA .....</b>	<b>7</b>
<b>3. AVANTATGES FINANCERS ESPECIALS .....</b>	<b>10</b>
<b>4. SERVEIS - FRANQUÍCIA .....</b>	<b>11</b>
<b>5. IMPLANTACIÓ .....</b>	<b>12</b>
<b>6. CONTRACTE DE FRANQUÍCIA .....</b>	<b>13</b>
<b>7. PUBLICITAT .....</b>	<b>15</b>
<b>8. PERSPECTIVES DE FUTUR .....</b>	<b>16</b>

# 1. DADES D'IDENTIFICACIÓ

## ■ Sector i activitat.

- Cal conèixer i valorar les limitacions i dificultats del sector i activitat en l'estudi del projecte de franquícia.

## ■ Nom de la franquícia.

## ■ Nom de la societat.

## ■ Domicili i telèfon.

## ■ Persona de contacte.

## ■ Any de creació de l'empresa.

- L'any de creació ens donarà idea de l'experiència i consolidació del «saber fer» o «know-how». Si l'empresa és molt jove, cal revisar-la tenint en compte aquesta circumstància.

■ Número total d'establiments propis.

- Es considera convenient que es compleixi la «regla 3x2», consistent en la necessitat que hi hagi, com a mínim, tres establiments propis amb almenys dos anys de funcionament.

■ Número total d'establiments franquiciats.

■ Número d'establiments propis i franquiciats a l'estranger.

■ Nom, adreça i telèfon dels establiments propis i franquiciats.

- Cal visitar tant els establiments propis com diversos de franquiciats. En aquests darrers es pot obtenir informació sobre:
  - Quins són els principals problemes o dificultats que ha tingut o té i com es resolen.
  - Quants cops a l'any es reuneixen franquiciador i franquiciats per reconduir aspectes com la innovació, la imatge i l'expansió de l'empresa.
  - A partir de quin any es pot començar a obtenir beneficis i si el marge d'aquests és creixent, estacionari o decreixent.
  - Si s'ha renegociat el contracte de franquícia.
  - Si es fan cursos de reciclatge.
  - Aspectes d'orientació al mercat.

## 2. INVERSIÓ INICIAL NECESSÀRIA

- Obertura; previsió de despeses i stock de partida.
  - Les principals despeses en l'obertura de la franquícia solen ser:
    - El cànon o dret d'entrada.
    - El local, obres, instal·lacions, mobiliari, accessoris i serveis.
    - Vehicles (si són necessaris).
    - Stock de partida. El stock de partida pot ser molt important en determinats sectors; és convenient pactar el mínim stock d'obertura.
    - Despeses diverses: personal, manteniment, etc.
  
- Quin és l'import del cànon o dret d'entrada i quina és la forma de pagament. A què obliga aquesta quota.
  - El cànon o dret d'entrada és una quantitat que el franquiciat paga al franquiciador en concepte de retribució per l'esforç de l'empresa franquiciadora

per l'estudi del negoci, la metodologia i la ubicació.

- Especificació dels «royalties» o detall d'altres quotes, possibles comissions sobre vendes, serveis i publicitat.
  - El «royalty» o quota és un import anual calculat en percentatges sobre les vendes, o bé un import fixe mensual en concepte d'assistència permanent del franquiciador al franquiciat.
    - Quan el local és en règim de lloguer, cal que aquest tingui una durada adequada, i cal també tenir en compte els problemes que poden sorgir de la renegociació del lloguer.
    - En analitzar els costos, cal tenir presents totes les despeses derivades de l'activitat del negoci, sense oblidar les compres, les existències necessàries, les despeses d'amortització i els interessos bancaris. Pot succeir que les despeses siguin més elevades que les previstes pel franquiciador.
  
- Previsió de vendes a l'inici de l'activitat.
  
- Capital circulant que es considera necessari.
  
- Perspectives d'amortització.

- Compte de resultats tipus i balanç dels tres darrers anys.
  - Cal confirmar a quin establiment correspon el balanç. El franquiciat pot aconseguir-lo al Registre Mercantil. És molt important conèixer l'evolució dels darrers anys de l'empresa per fer-se una idea del seu funcionament.

### **3. AVANTATGES FINANCERS ESPECIALS**

- Demanar si existeixen alguns avantatges financers especials per als franquiciats.
  - Consisteixen en algun tipus de facilitats econòmiques com poden ser, per exemple, l'exempció de la quota del primer any, o el finançament al franquiciat. Hi ha empreses franquiciadores que basen el seu negoci en el cobrament de cànons d'entrada i «royalties». Cal estudiar detingudament que ofereixin unes garanties suficients pel que fa a funcionament com a empresa i al «saber fer», fruit de l'experiència i consolidació en el mercat.

## 4. SERVEIS - FRANQUÍCIA

### ■ Comprovar si disposa de:

- Manual operatiu del sistema de franquícia o «Package», preparació minuciosa de les prestacions que aporta el franquiciat.
  - El «Package» o manual és indispensable. En aquest «Package» s'inclou tot el «saber fer» o «know-how» de l'empresa pel que fa a política d'imatge, del producte, de personal, d'organització, etc.

### ■ Si realitza assessorament i càlculs econòmics de viabilitat al futur franquiciat.

### ■ Si ofereix formació tècnica i comercial al franquiciat.

### ■ Si disposa d'un sistema informàtic propi per a la previsió de comandes, gestió i seguiment d'ordres.

## **5. IMPLANTACIÓ**

■ Població mínima

■ Requisits del local.

■ Normes i sistema de selecció dels franquiciats.

- Cal que existeixi una correcta planificació i execució per part de l'empresa franquiciadora. Aquestes qüestions afecten a la imatge i a la bona marxa de l'empresa.

## 6. CONTRACTE DE FRANQUÍCIA

- Si disposa d'un contracte tipus o estàndard.
  - Podem demanar el model de contracte per estudiar-lo detingudament. En algunes ocasions es signa un precontracte per aquest període d'estudi.
  
- S'inclou clàusula de renovació i si aquesta és automàtica, pagant noves quotes o pactada.
  - Cal conèixer les condicions de renovació del contracte.
  
- Si preveu la possible rescisió del contracte.
  
- Si especifica el dret de competència delimitant la zona.
  
- Si precisa aspectes com la rotació de productes o l'exclusivitat d'aprovisionament.
  
- Demanar el número de franquiciats que han renovat contracte.

- Número de franquiciats que no l'han renovat.
  - Pot ser d'interès visitar algun franquiciat que no hagi renovat contracte i que ens expliqui els motius.
  - La vigència més usual dels contractes de franquícia és de 6 anys, ja que el més habitual és que en els primers anys es produeixin beneficis mínims o negatius.
  
- Si utilitzen el Codi Deontològic.
  - El Codi Deontològic de la franquícia és una declaració de criteris de conducta a seguir en matèria de franquícies.

## 7. PUBLICITAT

- Si el producte o servei té propietat i identitat protegida. Sol·licitar que mostri el registre de la marca expedit per l'Oficina de Marques i Patents.
  - Sempre es pot comprovar a l'Oficina de Marques i Patents si està registrada la marca.
  
- Demanar el tipus de publicitat i promoció que es realitza, si l'àmbit és nacional o local, així com el pressupost destinat a publicitat en els darrers dos anys.
  - L'import destinat a publicitat ens donarà una idea de la difusió de la marca i del màrqueting que ens pot oferir l'empresa franquiciadora.

## 8. PERSPECTIVES DE FUTUR

- Previsió de desenvolupament en els propers 5 anys.
  - Ens servirà per conèixer els plans de creixement de la franquícia i les perspectives de futur.

Per un major coneixement en el plantejament del negoci, cal assessorar-se. Per obtenir aquest assessorament i realitzar un Pla d'Empresa propi es pot comptar amb els assessors de les entitats acreditades del Servei Autoempresa del Departament de Treball.