

FORO: SE DISCUTIERON LOS PROS Y LAS CONTRAS DE ESTE NEGOCIO

Franquicias: Hay que revisar muy bien los documentos antes de firmar

Debbie Cueto
Miami

En el foro del mes de agosto organizado por Mercado de Dinero USA se desarrolló un tema muy interesante sobre las franquicias: una oportunidad de negocios. Ese fue el tema central que se desarrolló en las instalaciones de la escuela de Negocios Adolfo Ibáñez, ante la presencia de los invitados que participaron en la exposición de Robert Zarco, uno de los abogados más prestigiosos y que más conoce sobre el tema de franquicias; Enrique Yunis, franquiciado de Cartridge World y Gil Zapata fundador de Lendinero.com, una compañía que financia a empresas.

El foro contó con los ponentes que ofrecieron detalles acerca de los pros y contras de las franquicias, para todos aquellos que desean comenzar un nuevo negocio. Explicaron detalladamente las diferencias entre el franquiciador, el franquiciado y los tipos de franquicias.

El franquiciador es el que crea el sistema de la franquicia, es el propietario de los derechos y marcas registradas de la empresa. Permite a sus franquiciados utilizar estos derechos y marcas para hacer negocios. Por otro lado, el franquiciado es aquella persona que decide unirse al sistema del franquiciador. Es decir, es el dueño del negocio pero no es el dueño de la marca. "La franquicia es un método muy singular de hacer negocios, es una manera extraordinaria para iniciar un negocio pequeño cuando aún no tiene experiencia", explicó el abogado Robert Zarco, socio del bufete Zarco, Einhorn, Salkowski y Brito.

Pros y contras.

Este tipo de negocios debe ser operado según los métodos y procedimientos del franquiciador. El ser un franquiciado tiene sus pros y contras. "Uno de los pros es que el franquiciado aprende los métodos de cómo manejar un negocio bajo las instrucciones, especificaciones y guía del franquiciador. Ejemplo McDonald's le dice al franquiciado como poner una hamburguesa, lechuga, tomate y llamarlo un Big Mac. En sí la carne no es elaborada por McDonald's ellos la compran de un proveedor pero le dicen que hacer y que no hacer al franquiciado. Otro tipo de franquicia es distribución de producto por ejemplo las gasolineras Shell que venden ga-

● **"Una de las cosas positivas es que el franquiciado aprende los métodos de cómo manejar un negocio bajo una guía del franquiciador".**



FORO DE FRANQUICIAS, con la presencia de invitados y lectores que se dieron cita en el auditorio de la Escuela de Negocios Adolfo Ibáñez, en Brickell.

solina, pero ahora el franquiciado tiene un producto que tiene marca y ese producto es distribuido por el franquiciador", explicó Zarco.

El acuerdo de franquicia es el documento más importante que el franquiciado firme. Para saber cuáles son los deberes y obligaciones como un franquiciado se debe de pedir un Documento de divulgación de franquicias (FDD, por sus siglas en inglés) el cual el franquiciado debe tener en sus manos por 14 días antes de firmar

"El dinero

no entra el primer día y aún así hay que pagar la renta, trabajadores y demás. Hay que tener muy en cuenta esto que es fundamental"

o pagar algún dinero. "Si se paga o firma el acuerdo antes de los 14 días no solamente es ilegal pero también el franquiciado puede renunciar al acuerdo, este es el documento más importante que hay que revisar antes de tomar una decisión y aún así el 86% de las personas no lo lee antes de firmar", comentó Zarco.

Uno de los problemas más comunes que se presentan es cuando una franquicia pone una unidad a menos de una milla o al frente de su negocio y el franquiciado cree que eso no puede pasar por que tiene un territorio exclusivo, pero en el contrato firmado en letras pequeñas puede decir: territorio exclusivo, excepto bibliotecas, aeropuertos y demás. Por

● **El acuerdo de franquicias es el documento más importante que el franquiciado firma. Hay que revisar antes de tomar una decisión.**

eso antes de tomar cualquier decisión es recomendable acudir a una persona que se especialice en estos casos.

¿Cómo elegir una franquicia?

Al decidir por una franquicia no siempre escoja con la que pueda obtener más ganancia, sino la que sea de su agrado a largo plazo. "Las estadísticas muestran que entre el 70 al 80 % de los negocios fallan en los 2 primeros años. La mayoría de veces uno toma la decisión en base de capital, en cuanto cuesta la instalación, el cargo de franquicia y el kit de apertura. Pero hay algo sumamente importante que no se toma en cuenta y es el capital de trabajo" explicó Enrique Yunis, dueño de la franquicia de Cartridge World en Miami. "El dinero no entra al abrir las puertas el primer día y aún así hay que pagar renta, trabajadores y demás. El capital de trabajo no es algo predecible, puede que demore meses o años para que la ganancia sea más que los gastos", agregó Yunis.

Finalmente en el foro de MDUSA sobre franquicias se habló del tema del financiamiento. "Los prestamos de franquicias depende del tipo de negocio si es un franquiciado nuevo, si se está comprando la franquicia directamente de un franquiciado, etc. La cantidad del préstamo puede ser hasta de un 60 por ciento", explicó Gil Zapata, fundador de Lendinero.com, una compañía que ofrece financiamiento a empresas.

● **"La franquicia es un método muy singular y extraordinario para iniciar un negocio pequeño cuando aún no se tiene experiencia para dar los primeros pasos"**



Fotos: Guillermo Caminos.

ENRIQUE YUNIS Y ROBERT ZARCO, en pleno foro. Zarco (der.) explicó que hay que tener en cuenta todos los detalles al firmar un contrato de franquicias.



INVITADOS Y STAFF DE MDUSA, luego del foro sobre franquicias que se dio en el auditorio principal con una gran presencia de invitados.



PANELISTAS que hablaron sobre el negocio de las franquicias en los Estados Unidos. (de izq. a der.) Enrique Yunis, Robert Zarco y Gil Zapata.