



Inter American University of Puerto Rico  
US Small Business Administration

## Franquicias

En Puerto Rico operan varios modelos viables de franquicias. Se debe visualizar una franquicia como un negocio a tiempo completo o *full time* y no solamente como una inversión. El modelo viable de franquicia más utilizado es el modelo de *formato de negocio*. Existe la creencia generalizada de que franquicia es sinónimo de restaurantes de comida rápida o *fast foods*, pero hay muchas franquicias en otras industrias tan variadas como la automotriz, servicios a negocios, salones de belleza, productos de salud, mantenimiento a infraestructuras, ventas al detal y tecnología entre otros.

En Puerto Rico, han existido alrededor de 360 estructuras de franquicias desde el 1959. Una franquicia es una manera de hacer negocios. Esta consiste en un acuerdo entre dos partes en el cual uno le cede al otro los derechos de una marca a cambio de ciertas compensaciones económicas.

A través de esta estructura se puede ser dueño de un negocio y operarlo con los recursos de la compañía matriz. Es por esto que aquella empresa que ha desarrollado un negocio rentable y desea multiplicarlo haciendo participar a otros como empresarios independientes, lo puede transformar hacia una franquicia. La experiencia adquirida, los sistemas de trabajo, las instalaciones, la imagen y la publicidad entre otros elementos, forman parte del manual operativo o *know how* de esta estructura de negocio.

Se puede iniciar una franquicia reduciendo algunos contratiempos comerciales o financieros que supone iniciar su propio negocio. Sin embargo, la ventaja principal del negocio de franquicia es que el empresario podrá dedicarse al funcionamiento diario de su negocio, mientras que la casa matriz se ocupa de investigar nuevos productos, de proveerle información sobre proveedores, y de hacer campañas de publicidad entre otros.

El traspaso de derechos de uso de propiedad intangible y/o tangible de una parte (la franquicia) a cambio de unos beneficios de otra parte independiente (el tenedor de Franquicia) en la forma y periodo acordado en el contrato de franquicia es una de sus características principales.

La mayoría de las franquicias son miembros de alguna asociación nacional a la que usted puede recurrir para obtener información; Además de varias revistas especializadas en franquicias que le pueden ser muy útiles.

Para establecer una franquicia necesita más dinero que para cualquier otro negocio ya que usted paga por la experiencia del negocio y por su producto y servicio. Generalmente, el dueño de la franquicia le otorga un manual de operaciones, que establece todo el manejo del negocio. Al igual que un contrato que constituye la base de la asociación entre usted y el franquiciador.

**Algunas preguntas para formularle al tenedor de una franquicia:**

¿Cuándo estableció el negocio?

¿Son miembros de la Asoc. nacional de Franquicias? De no ser así, por qué?

¿Cuántos establecimientos hay en el país?

¿Cuántos han cesado sus operaciones? Por qué?

¿Cuáles son las credenciales de los dueños de la franquicia?

¿Cómo es el desempeño financiero de la Cía?

¿Cuál es el capital inicial requerido?

¿Dónde están ubicadas las franquicias que puedo visitar?

¿Cómo se calculan las regalías?

¿Qué tipo de apoyo continuo le proponen?

¿Existe algún otro costo o cargo?

¿Cuáles son los prospectos de largo plazo para la franquicia?

¿Qué vigencia tiene el contrato y cuáles son los términos?

¿Quién es el principal competidor?

Aún cuando se incorpore a una franquicia exitosa y bien administrada, el negocio se enfrenta a la competencia local u otras circunstancias. El negocio de franquicias funciona para una gran mayoría de personas; no obstante es preciso que usted elija su franquicia con la mayor cautela posible. Aún siendo una franquicia exitosa, se requerirá arduo trabajo y tiempo considerable para alcanzar sus metas.