

**ANÁLISIS DEL MODELO DE FRANQUICIAS COMO ALTERNATIVA DE
INVERSION EN COLOMBIA**

REALIZADO POR:

HOOWER MOISÉS SÁNCHEZ

PRESENTADO A:

JACKSON PAUL PEREIRA SILVA

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA

ESPECIALIZACIÓN EN ALTA GERENCIA

SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN

TABLA DE CONTENIDO

| | | |
|-----|--|----|
| 1 | DELIMITACION DEL PROBLEMA | 1 |
| 1.1 | ANTECEDENTES | 2 |
| 1.2 | JUSTIFICACIÓN | 3 |
| 2 | OBJETIVO GENERAL..... | 5 |
| 3 | OBJETIVOS ESPECIFICOS..... | 5 |
| 3.1 | Identificar Ventajas y Desventajas del Modelo de Franquicias (Franquiciado y Franquiciador). 5 | |
| 3.2 | Identificar y describir las Tipologías de las franquicias y los principales derechos y deberes en un contrato de franquicias. | 5 |
| 4 | MARCO TEORICO..... | 6 |
| 5 | MARCO LEGAL..... | 8 |
| 6 | DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN..... | 9 |
| 6.1 | Ventajas y Desventajas del Modelo de Franquicias para el Franquiciado y Franquiciador..... | 9 |
| 6.2 | Rentabilidad, Riesgo y Beneficios del Modelo de Franquicias. | 10 |
| 6.3 | Tipologías de Franquicias | 10 |
| 6.4 | Acuerdos comerciales y Contratos que rigen las Franquicias en Colombia | 12 |
| 7 | CONCLUSIONES | 13 |

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Tipologías de las Franquicias

LISTA DE GRAFICOS

Gráfico 1. Tasa de Desempleo Total nacional (Dic 2011 – Dic 2016).

RESUMEN

En Colombia y en el resto del mundo las franquicias se pueden denominar como un fenómeno de crecimiento económico, no solo a los países si no para las personas que invierten en este modelo, por los altos niveles de rentabilidad y las oportunidades de expansión de las marcas no solo nacional sino internacional. En nuestro país las franquicias existen desde mediados de los años 80' con las aperturas de restaurantes tales como Kokoriko, Presto entre otras, de allí se comienza a evidencia el rápido crecimiento y expansión de las mismas, ya para los años 90' surgen otras marcas como Tutto, Pronto, Sándwich Cubano, las cuales se han sostenido por más de 25 años, lo que hace tener total credibilidad sobre este modelo de inversión.

Lo que se propone en esta investigación es la posibilidad que tiene una persona para invertir su capital en una franquicia de cualquiera de las dos formas, como Franquiciador (Creador del Sistema) o como franquiciado (Escoger una cadena), es por eso que durante todo el documento se menciona la factibilidad de obtener una buena rentabilidad con un mínimo riesgo de pérdida del capital.

Adquirir o invertir en una franquicia es algo más que generar utilidades, ya que de alguna forma se aprende a trabajar en equipo, a cumplir las reglas y normas para la operación diaria de las mismas, adicionalmente a estos conceptos, este modelo le aporta a cada una de las regiones del país la generación de nuevos empleos, con condiciones de crecimiento personal y profesional del empleador y el empleado (Franquiciado).

Ser emprendedor no es fácil y no solo consiste en pensar en crear un nuevo negocio, sino que se puede hacer bajo el permiso de una firma o marca reconocida, que dentro de las posibilidades esta que se beneficia de una aceptación entre los consumidores y que está posicionada en el mercado.

Conocer las ventajas y desventajas que tiene este modelo de inversión es importante conocerlas ya que se puede mostrar de una forma general, ya que disminuye las incertidumbres y de una forma más clara muestra las posibilidades que se tienen a la hora de realizar una inversión.

1 DELIMITACION DEL PROBLEMA

La falta de Oportunidades laborales y la búsqueda de independencia económica en Colombia han marcado un detrimento de los ingresos de los hogares en todo el país, lo que genera problemas sociales tales como la pobreza, la delincuencia común, la falta de educación, entre otros.

La tasa de desempleo en Colombia según el DANE en el 9,2% aumentando el 0,3 puntos respecto al mismo periodo del año anterior, lo que evidencia el aumento en el tiempo. (DANE, 2017).

Teniendo en cuenta la situación que afronta nuestro país, y la sociedad con el tema del desempleo y desde otra perspectiva teniendo en cuenta el crecimiento en gran parte de la Economía de Colombia en algunos sectores, con gran expectativa los colombianos buscan nuevas formas y oportunidades de mantener o aumentar sus ingresos o viéndolo de otra manera se busca la independencia económica, con negocios e inversiones que sean seguros, ganadores, rentables sin colocar en riesgo el capital de inversión.

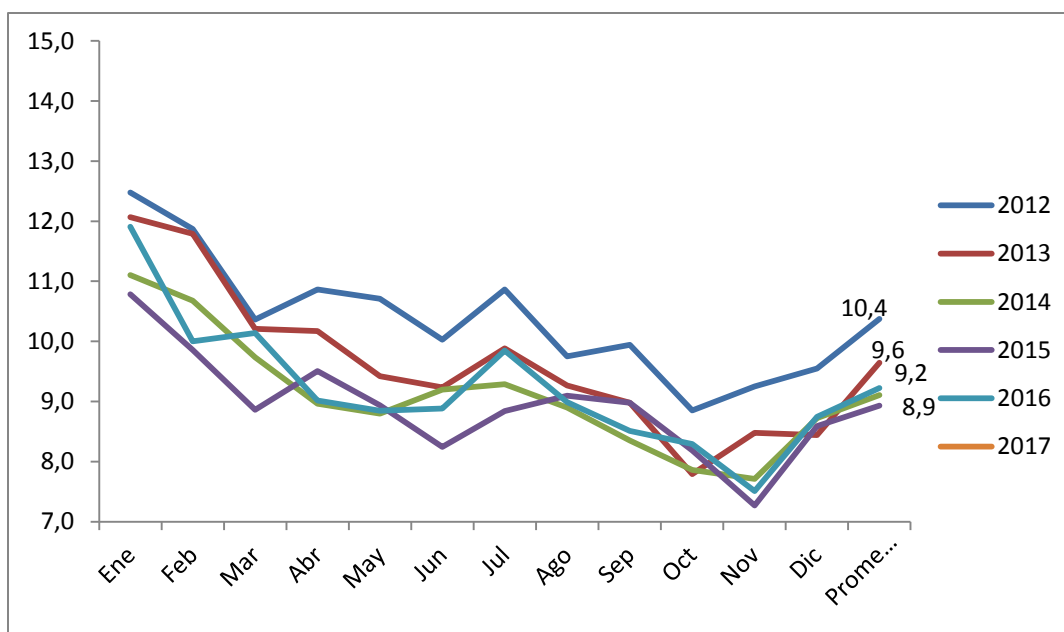
Actualmente existen muchas formas de hacer inversión en Colombia o para que una persona invierta en un negocio y que con rapidez pueda generar utilidades. Sin embargo, en el momento de invertir se valida con suficiente tiempo el estudio del modelo de inversión que se vaya a realizar ya que se busca obtener mejor rentabilidad a un menor riesgo, donde el Capital de trabajo tenga un retorno con buenos resultados, adicionalmente que gran parte de los capitales son financiados por los bancos en Colombia, con unos gastos financieros que son relativamente altos, lo que genera que la recuperación sea más lenta. Teniendo en cuenta lo anterior “las franquicias”¹ se convierten en una de las apuestas de inversión más interesantes para emprender y para quienes desean iniciar un proyecto comercial con menores riesgos, ya que cuentan con el respaldo de una marca reconocida y posicionada en el mercado. Como pregunta de investigación se delimita la siguiente pregunta: **¿Son las franquicias una oportunidad de emprendimiento o inversión en Colombia?**

¹ Es un modelo de expansión de negocios a través del cual una empresa es capaz de conquistar, incursionar en nuevos mercados otorgando a otros empresarios el licenciamiento de uso de una marca, entregando el know how y el conocimiento de su negocio a cambio de un canon de entrada y unas regalías.

1.1 ANTECEDENTES

De acuerdo a las estadísticas presentadas por el DANE en el Boletín técnico de Enero de 2017 se puede evidenciar el comportamiento de la disminución de la tasa de desempleo durante los últimos nueve años en donde el porcentaje más alto ha sido del 12% en el año 2009 y el porcentaje más bajo se presentó en el 2015 con un indicador del 8,9%, y que para diciembre de 2016 fue del 9,2 logrando mantenerse en un dígito, esta disminución se debe al crecimiento moderado de la economía de Colombia en los diferentes sectores del 2% en el año 2016, siendo menor 0,5% frente al año anterior. (DANE, 2017)

Grafico 2. Tasa de Desempleo Total nacional (Dic 2011 – Dic 2016)



Fuente: (DANE, 2017)

En el período enero – diciembre de 2016, la tasa de desempleo fue 9,2%, aumentando 0,3 puntos porcentuales respecto al mismo período del año anterior (8,9%). Para el mes de diciembre de 2016, la tasa de desempleo fue 8,7%, en el mismo mes del año anterior se ubicó en 8,6%. En diciembre de 2016 la tasa de desempleo en el total de las 13 ciudades y áreas metropolitanas fue 9,8%, igual proporción para el mismo mes de 2015. (DANE, 2017)

Teniendo en cuenta las estadísticas presentadas anteriormente, en donde se logra identificar que Colombia sigue siendo un país con una de las tasas más altas que otros países en el tema de desempleo, se puede tener en cuenta las alternativas de inversión que presenta la economía como

modelo de Negocio y de sostenimiento económico y de inversión de capital, en donde se pueda obtener ingresos, sin que afecte las pérdidas de capital y que esté al alcance de las personas en Colombia.

Las franquicias se convierten en una de las apuestas más interesantes para invertir y emprender, para quienes desean iniciar un proyecto comercial con menores riesgos, ya que cuentan con el respaldo de una marca probada y posicionada en el mercado.

Es un modelo que vale la pena intentar, además porque desde hace más de una década ha logrado un significativo crecimiento, con una oferta de representaciones de marca que ha crecido de forma interesante. En Colombia desde el año 2003 inició con una evolución de 103 marcas y a la fecha de acuerdo a las estadísticas hay más de 450 redes, de esta forma se puede decir que este tipo de unidades de negocio también demuestran un nivel de expansión y el alto interés por este concepto.

1.2 JUSTIFICACIÓN

Teniendo en cuenta las altas tasas de desempleo en Colombia, estos modelos de inversión podrían convertirse en una alternativa para la generación de empleo, aclarando que no es la solución para los problemas que enfrenta el país con el indicador de desempleo. (COLFRANQUICIAS, 2013)

En Colombia los modelos de Inversión y de ganancias son proporcionales al Riesgo que ofrece el mercado comercial y el financiero. Todas las Inversiones en Colombia se deben comparar y rentabilizar con los modelos de Inversión que ofrece la banca con cuentas de plazos fijos (CDT), teniendo en cuenta que el riesgo de perder es mínimo, pero los intereses que pagan como retribución a la inversión no son los mejores.

Es importante tener en cuenta que cuando una persona decide tener un negocio, el riesgo de pérdida es alto, ya que tienen que enfrentarse con variables internas y externas que pueden afectar el crecimiento del mismo. Estas variables son: Financieros, Competencia de Marcas ya posicionadas en el Mercado, Productos de más baja calidad con menores precios, que se podría resumir en las Cinco Fuerzas de Porter (Amenaza de Nuevos Entrantes, Amenaza de Productos o Servicios Sustitutos, Poder de Negociación de los Proveedores, Poder de Negociación de los Compradores lo que genera una rivalidad entre los productos existentes. (PORTER, 2008).

Del mismo modo se puede decir que con un negocio se puede ganar más dinero, y esto depende del tamaño del negocio y de la inversión realizada, sin dejar de mencionar que el riesgo seguirá siendo mayor. Aun así podría preguntarse el inversionista si existe alguna forma o modelo de inversión en donde se minimice el riesgo de no perder su Capital. Para este tipo de cuestionamiento se podría decir que hoy en día en Colombia existe otro de Modelo de Inversión que es más Rentable y que genera menores riesgos son las franquicias.²

El éxito de este importante modelo se debe a las grandes oportunidades que ofrecen las marcas registradas y posicionadas con Know How, que permite tener una ventaja competitiva frente a las empresas o marcas que ofrecen productos con iguales características. De esta forma se podría justificar por qué las franquicias se convierten en una de las apuestas más interesantes para emprender y para quienes desean iniciar un proyecto comercial con menores riesgos.

En Colombia hay cada vez más personas interesadas en el modelo de negocio de las franquicias, con el fin de llegar a nuevos mercados y posicionar una marca o para empezar un nuevo negocio, por motivo de que se trata de un modelo con reconocimiento en donde las ventas están aseguradas.

² Es un modelo de negocio en donde una persona física o moral que cuenta con productos exitosos y reconocidos en el mercado local o internacional (el franquiciador) se embarca en una relación de negocios continua y contractual, a través de la concesión a otro (el franquiciado) para que operen con el nombre comercial, marcas, manuales operativos y lo más importante bajo la guía del primero, a cambio de una cuota o porcentaje de las ventas.

2 OBJETIVO GENERAL

Analizar el Modelo de las Franquicias como Oportunidad de Emprendimiento e Inversión en Colombia.

3 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- 3.1 Identificar Ventajas y Desventajas del Modelo de Franquicias (Franquiciado y Franquiciador).
- 3.2 Identificar y describir las Tipologías de las franquicias y los principales derechos y deberes en un contrato de franquicias.

4 MARCO TEORICO

La descripción del entorno actual de las franquicias en Colombia ha presentado cambios significativos durante los últimos veinte años, debido a la liberación de los impuestos, la reducción de los impuestos arancelarios, los incentivos de exportación, los convenios internacionales entre diferentes países, y que ha permitido que muchos inversionistas extranjeros encuentre a Colombia como una oportunidad de inversión, lo que lo hace atractivo para una franquicia. En efecto Colombia se sitúa en el grupo de países en vía de desarrollo, por su amplia gama de recursos, mano de obra calificada, una economía de consumo, manufactura moderna, infraestructura legal y física que permite una actividad de negocios productiva. (Simon Pierre, 2003).

Colombia es uno de los países mencionado y escogido por la Federación Iberoamericana de Franquicias (FIAF) como un destino estratégico para la expansión de una franquicia y posicionamiento de marca por la dinámica comercial y empresarial de acuerdo a lo planteado por Colfranquicias³; por tal razón se unió como miembro principal de la FIAF en MAYO 2015. (COLFRANQUICIAS, 2013)

Este modelo de inversión pasa de ser de Alto riesgo a un modelo de inversión de bajo riesgo y rentable, ya que el crecimiento o desarrollo de una franquicia está sujeto a varios factores que permiten un nivel de expansión más definido.

Entre los factores más destacados se encuentra: Marcas Reconocidas y posicionadas en el mercado a nivel nacional o internacional, aumento de progresivo de las ventas, asistencia técnica permanente, sistemas de gestión de calidad definidos, o de una forma más definida el “Saber Hacer”, Know-How lo que construye una ventaja competitiva frente a los negocios del mismo sector.

Es importante tener en cuenta que no solo un franquiciado⁴ obtiene ventajas del sistema de franquicias, sino que también un empresario convertido en franquiciador⁵ también obtiene beneficios considerables.

³ (Cámara de Comercio de Franquicias) Entidad líder y sin ánimo de lucro de Colombia creada para promover, estudiar y difundir la fórmula de expansión más exitosa en el mundo de los negocios: “La Franquicia”.

⁴ Puede utilizar la marca, la imagen corporativa y el modelo de negocio de la red de franquicias durante el tiempo estimado en el contrato y debe adquirir el “Know-how” del franquiciador, éste debe ser original, específico y actualizarse regularmente.

Los emprendedores y empresarios que deciden adoptar por una franquicia, tienen un concepto claro de lo que es tener y mantener un negocio con éxito y que han demostrado lo que es mantener buenos resultados en un punto y que pueda replicarse en un lugar diferente con el mismo éxito, lo que conlleva a que tanto el franquiciador como el franquiciado obtengan buenos beneficios, sosteniendo una rentabilidad durante un periodo de tiempo.

Para llevar una franquicia al éxito hay que también ser realista, ya que requiere un desarrollo interno y externo definido, conocimiento del mercado, disponibilidad de recursos (Humanos, Tecnológicos, Financieros, Sociales), conocimiento sobre el objeto social de la franquicia, habilidades, condiciones y cumplimiento de las promesas de servicio y normas de calidad que es lo que genera un plus o diferenciación a una franquicia de otra.

El modelo de franquicia se puede dar por muchos factores y es el empresario “franquiciador” quien busca expandir su negocio de una forma directa y organizada, generando ingresos sin realizar inversiones adicionales, lo cual está sujeto a la falta de recursos financieros para expansión; para enfrentar esta situación existe este esquema de franquicia, que además de generar un posicionamiento y valor a la marca, genera ingresos sostenibles al franquiciador y al franquiciado.

Otra razón para que un emprendedor como franquiciador brinde sostenimiento a una franquicia es importante que el producto o servicio ofertado cumpla con ciertas características principales tales como son: Diferenciación (Entre Competidores), Competitividad (Relación Calidad y Precio), Innovación (Producto o Servicio), este tipo de características deben ser tenidas en cuenta cuando un franquiciado va a invertir en una marca bajo este modelo.

Teniendo en cuenta lo mencionado en toda la investigación y principalmente en este marco se puede evidenciar las altas posibilidades de inversión con bajo riesgo de pérdida, que de forma relativa se podría mencionar que es una inversión (90 / 10), 90 % de obtener éxito y 10 % de riesgo, lo que se diferencia de un negocio nuevo que sería de 80 / 20, teniendo en cuenta el riesgo de pérdida.

⁵ Es toda aquella persona física o jurídica que, mediante ciertas condiciones, obtiene el derecho a comercializar y explotar productos o servicios bajo técnicas uniformes y experimentadas con una rentabilidad probada y con una marca registrada.

En Colombia se puede adquirir franquicias desde diez millones de pesos, lo que las convierte en una de las oportunidades más importantes para el emprendimiento de un nuevo proyecto de negocio, ya que se cuenta con el respaldo y la garantía de una marca con reconocimiento en el mercado y con aceptación positiva por parte del mercado.

5 MARCO LEGAL.

El modelo de franquicia en Colombia no se rige por alguna ley, reglas o normas, está más sujeta o regulado por un modelo de Contrato Comercial, el cual está sujeto a cumplir con los principios y normas que son respaldadas por el Código Civil y Comercial, del mismo modo que las obligaciones del Derecho Civil (Interpretación, Efectos, Incumplimientos, Cancelación y/o Terminación), las normas o cláusulas que se incluyan dentro del contrato deben ser acordadas entre las partes, principalmente por el franquiciador por ser el propietario de la marca.

Dentro de los principales objetivos que tiene un marco jurídico de las franquicias son: La definición de los lineamientos que regulan las relaciones entre las partes que se involucran en la operación del modelo de franquicias y por otro lado las pautas que ayuden a mantener una relación sana, lo cual ayuda a establecer de una forma objetiva y equitativa, las obligaciones, los derechos y deberes de cada una de las partes (Franquiciador y Franquiciado).

Los puntos que se mencionaran en el desarrollo del documento de los acuerdos comerciales y Contratos que rigen las Franquicias en Colombia son algunos y los más relevantes en el momento de suscribir un contrato comercial entre las partes, debe estar acompañado por las normas y leyes que rigen el código civil⁶ perteneciente a la legislación colombiana.

Todo acuerdo o contrato comercial de una franquicia debe contener una redacción clara, que se a justo y equitativo, la prevención de conflictos, claridad en la estructura de procesos y uniformidad entre la franquiciador y todos los franquiciados de la marca.

⁶ **CODIGO CIVIL** Ley 57 de 1887, art. 4o. Con arreglo al artículo 52 de la Constitución de la República, declárase incorporado en el Código Civil el Título III (arts. 19-52) de la misma Constitución. **CAPITULO I. ARTICULO 1o. DISPOSICIONES COMPRENDIDAS.** El Código Civil comprende las disposiciones legales sustantivas que determinan especialmente los derechos de los particulares, por razón del estado de las personas, de sus bienes, obligaciones, contratos y acciones civiles.

6 DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN

Las Franquicias no son una solución de fondo para los problemas de Colombia, pero si se puede describir como un modelo de negocio y emprendimiento que puede generar beneficios de generación de empleo y crecimiento económico. (Simon Pierre, 2003)

6.1 Ventajas y Desventajas del Modelo de Franquicias para el Franquiciado y Franquiciador

Ventajas del Franquiciado

- ✓ Reducción de Riesgos e Incertidumbres, ya que se trata de un marca reconocida.
- ✓ Innovación permanente en aspectos metodológicos y tecnológicos.
- ✓ Capacitación documentada con manuales de procesos.
- ✓ Sentido de Pertenencia a una red consolidada de franquiciados.
- ✓ Mejoramiento del prestigio como comerciante e inversionista po involucrarse con un concepto de negocio exitoso.
- ✓ Acceso directo de mercadeo y publicidad.

Desventajas del Franquiciado

- ✓ Apego total a los procesos y procedimientos a los manuales con el que opera la franquicia, sin posibilidades de participación.
- ✓ Que los acuerdos y contratos comerciales están a total disposición del franquiciador para ser elaborados y sin derecho a modificaciones.
- ✓ Pocas posibilidades de Innovación sobre el producto o servicio.

Ventajas del Franquiciador

- ✓ Fortalecimiento y posicionamiento de la marca en nuevos mercados.
- ✓ Incremento de la Cobertura y desarrollo de nuevos mercados.
- ✓ Baja Inversión de Capital para expandir la franquicia.
- ✓ Cobros iniciales a los franquiciados por derechos de uso de la marca, lo que beneficia la pronta recuperación del capital invertido.
- ✓ Ingresos adicionales por cobros de las regalías mensuales con base en las ventas brutas del franquiciado.
- ✓ Control completo de la red en los procesos de operación de la franquicia.

Desventajas del Franquiciador

- ✓ Que el franquiciado haga mal uso de la marca y/o el nombre comercial.
- ✓ Que la Inversión en el desarrollo del sistema resulte onerosa.
- ✓ Bajos índices de rentabilidad en todo el modelo.
- ✓ Rompimiento de la lealtad y trabajo en equipo por parte de los franquiciados.
- ✓ Resistencia al no pago de las regalías.

6.2 Rentabilidad, Riesgo y Beneficios del Modelo de Franquicias.

Las personas y/o empresarios que deciden adoptar por el modelo de franquicia tienen conceptos claros que son negocios exitosos y que han mostrado resultados positivos en diferentes escenarios y sectores del mercado, debido a que el franquiciado recibe la experiencia del franquiciador a través de instrucciones, métodos y procedimientos ya probados en el mercado, a diferencia de un negocio independiente, donde el inversionista debe realizar un estudio de mercados (Entorno económico, legal, político, económico, tecnológico, competencias del mercado, métodos procedimientos, etc), lo cual resulta más riesgoso, complicado, con posibilidad de mayor inversión y más riesgo de fracaso. (Simon Pierre, 2003)

Quien desea invertir en una franquicia necesita pensar y conocer muy bien el concepto del negocio de una forma especial, ya que es forma rápida de obtener utilidades en un menor tiempo.

Las principales razones para afirmar que una franquicia es una posibilidad de inversión con más rentabilidad y menos riesgo se mencionan a continuación:

- ✓ Beneficiarse y gozar de una Imagen de marca con posicionamiento y buena reputación ante consumidores finales, lo que genera un volumen de ventas fija para sostenimiento de gastos y generación de utilidades.
- ✓ Tener un líder externo que está pendiente de la operación y el crecimiento de la franquicia.
- ✓ Contar con soporte financiero diario por ingresos de ventas.
- ✓ Recuperación de forma rápida sobre la inversión.
- ✓ Franquicias con Proveedores definidos con buena oportunidad de negociación por volumen de compras.
- ✓ Beneficio por economía a escalas.
- ✓ Fácil administración de recursos como unidad de negocio, que un negocio independiente.
- ✓ Negocios e inversiones en marcas prestigiosas y exitosas que minimizan el riesgo de pérdida de la inversión.
- ✓ Por experiencia según Colfranquicias los modelos de franquicias sobreviven a más de 5 años, tiempo en el cual ya se ha recuperado la inversión.
- ✓ Ganar y ahorra tiempo dinero y esfuerzos, ya que la experiencia de un franquiciador, evita posibles errores y fracasos en el negocio.

Cualquier persona puede invertir en una franquicia y beneficiarse de forma positiva, siempre y cuando conozca el sector y el perfil de la franquicia.

6.3 Tipologías de Franquicias

En Colombia existen numerosas clasificaciones de tipología de franquicias y se relacionan y clasifican de acuerdo al origen, desarrollo y categoría de las Franquicias.

Tabla 1. Tipologías de las Franquicias

| N. | TIPOLOGÍA | CATEGORIA |
|----|--|---|
| 1 | Según la actividad desempeñada por el franquiciado y el franquiciador de acuerdo al canal de Distribución. | Productor a Minorista Productor a Mayorista Mayorista a Minorista |
| 2 | Según a la actividad del Franquiciador | Franquicia de Producción Franquicia de Distribución Franquicia de Servicios |
| 3 | Según el grado de libertad dado por el Franquiciador | Franquicia Individual Franquicia Múltiple Franquicia Maestra |

Fuente (Simon Pierre, 2003)

Tipología 1. Según la actividad desempeñada por el franquiciado y el franquiciador de acuerdo al canal de Distribución

En esta tipología y de acuerdo a la categoría se determina quién es el franquiciador que es quien hace la distribución inicial y el franquiciado es quien hace la distribución menor, bien sea a los consumidores finales o a los minoristas, quienes de la misma forma debe cumplir con las políticas de calidad y uniformidad en sus procesos.

Tipología 2. Según a la actividad del Franquiciador

En esta tipología se clasifican en tres: *Producción, Distribución y de Servicios*. La de Producción y de distribución es muy similar a las de la Tipología 1 solo que se diferencian en que se permite la exclusividad de la marca dentro del establecimiento y las regalías del franquiciador en muchas ocasiones están implícitas dentro de la venta del producto al franquiciado.

Por otro lado la de Servicios ya tiene un producto con un concepto de mercadeo innovador y es de las más comunes en Colombia (Consumo de Alimentos, Ropa, Hotelería, Comunicación, entre otros), aquí el franquiciador desarrolla un Know How, construyendo una marca que se identifica por su oferta comercial y estandarización de los procesos.

Tipología 3. Según el grado de libertad dado por el Franquiciador

La Franquicia Individual es un acuerdo mediante el cual el franquiciado solo tiene derecho a explotar exclusivamente un solo establecimiento en un lugar en particular, por política del franquiciador con el fin de controlar la expansión de la red, **la Franquicia Múltiple** aquí se establece la posibilidad de varios puntos de venta en una localidad, lo que le permite al franquiciado más oportunidades con beneficios de mayores rentabilidades y **la Franquicia Maestra** se da cuando el franquiciador le da la oportunidad al franquiciado de explotar varios puntos y de esa misma forma subcontratar a otros franquiciados.

6.4 Acuerdos comerciales y Contratos que rigen las Franquicias en Colombia

Como lo mencionamos en el marco legal las franquicias no se rigen por una ley o norma puntual, sino que están sujetas a los acuerdos o contratos que se firmen entre dos partes bajo condiciones y cláusulas definidas de cumplimiento, donde se incluyen los derechos y deberes de los franquiciadores y franquiciados.

Los Principales puntos que se deben tener en cuenta y que debe de forma directa se debe tener en cuenta en un Contrato Comercial son los siguientes:

- ✓ **El Contrato de Franquicia:** Documento en el que se establece los derechos, deberes y obligaciones de cada una de las partes involucradas.
- ✓ **Contrato de Confidencialidad:** Aquí se detalla el secreto comercial de éxito, la divulgación de la información confidencial de la franquicia, puesto que aquí se mantienen las ventajas competitivas y económicas frente a la competencia.
- ✓ **Contrato de Comodato:** Aquí se menciona y detalla diferentes instancias tales como manuales de operación (propiedad del franquiciador), uso de la maquinaria y equipos.
- ✓ **Contrato de Uso de Licencias y Uso de Software:** Aquí se delimitan el uso del Software y el alcance en su funcionamiento.
- ✓ **Contrato de Promesa de Franquicia:** Compromiso de ambas partes para suscribir el contrato en la que se otorga una franquicia en una fecha y un tiempo determinado.
- ✓ **Contrato de la Oferta de la Franquicia:** Aquí se delimita al franquiciado para que antes de firmar el contrato conozca y acepte los aspectos más importantes para tener en cuenta en la franquicia para su funcionamiento, de esa forma el inversionista o el emprendedor tenga mayor seguridad antes de realizar la adquisición de la franquicia.
- ✓ **Pagos de Derechos de Uso y Licencia de la Marca:** En este punto se detalla y se autoriza al franquiciado la forma y uso de la marca y sus alcances.
- ✓ **Conocimiento del Know How:** Aquí se detalla la obligación del franquiciador en enseñar al franquiciado el modo de operación, técnicas y métodos en el funcionamiento.
- ✓ **Delimitaciones y Exclusividades:** Aquí se establecen los límites territoriales y expansión del negocio si se da a lugar por parte del franquiciador.
- ✓ **Responsabilidades:** Como en todo contrato se deben definir los deberes y derechos que formalizan el contrato comercial de cada una de las partes.

7 CONCLUSIONES

- ✓ Las Franquicias en Colombia son un modelo de Inversión seguro, de bajo riesgo y con beneficios de rentabilidad.
- ✓ El modelo de franquicias en Colombia ha mostrado un crecimiento significativo no solo por los inversionistas extranjeros, sino también por los nacionales, con excelentes oportunidades para los emprendedores de este modelo de inversión.
- ✓ Los resultados y beneficios de este modelo de inversión y de emprendimiento tienen un impacto positivo no solo en lo económico sino también para el desarrollo de una sociedad.
- ✓ Las franquicias constituyen una solución como fuente de ingresos y de ocupación digna y legal con inversión de menos riesgos que un negocio nuevo e independiente.
- ✓ La Utilización de una marca ya establecida y posicionada tiene una gran reputación definida frente a los inversionistas, proveedores y consumidores.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

COLFRANQUICIAS. (2013). Camara Colombiana de Franquicias. Obtenido de Colfranquicias: <http://www.colfranquicias.com>

DANE. (2017). Informe técnico.

Farias, A. (s.f.). Ideas para Pymes.com. Obtenido de Ideas para Pymes.com: http://www.ideasparapymes.com/franquicias/modelo_franquicias_financiamiento_aumentando_retorno_inversion.html

FRANQUICIAS, C. C. (22 de 02 de 2017). COLFRANQUICIAS. Recuperado el 22 de 02 de 2017, de <http://www.colfranquicias.com/index.php/orientacion/que-son-las-franquicias>

Gallastegui, F. F. (2001). Las Franquicias, un efecto de la globalización . Mexico DF: Mc Graw Hill.

PORTER, M. E. (Enero2008). Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia. Harvard Business Review, 2.