



Licenciado en Derecho, es Presidente de la Confederación Española de Asociaciones de Jóvenes Empresarios (AJE Confederación).

Ha sido Presidente de la Asociación de Jóvenes Empresarios de Madrid desde 2.003 hasta marzo de 2007. Asimismo, es Presidente de la comisión de comercio de la Confederación Española de Asociaciones de Jóvenes Empresarios (AJE Confederación), Vicepresidente de CEIM-CEOE, vocal del Pleno de la Cámara de Comercio e Industria de Madrid, Vicesecretario General de la Asociación de Comercio Textil de Madrid (ACOTEX), y miembro de la Comisión Ejecutiva de la Confederación de Empresas de Comercio Minorista, Autónomos y de Servicios de la Comunidad de Madrid (CECOMA).

Crear Riqueza y Generar Empleo a través de la Franquicia.

Por Patricio Rodríguez-Carmona

Presidente de la Confederación Española de Asociaciones de Jóvenes Empresarios



La fórmula de la franquicia se ha consolidado de manera muy positiva en España durante los últimos años y ello es fruto principalmente del interés de gran número de emprendedores que han encontrado en este sector una fórmula atractiva para desarrollar sus capacidades en el manejo de un negocio propio.

La motivación del emprendedor a la hora de decidirse por la opción de la franquicia es principalmente beneficiarse de la experiencia, de la notoriedad y de la garantía, unidas a la imagen de marca del franquiciador. A esta motivación básica cabe añadir: tener la posibilidad de poner en marcha una empresa con poco capital, reducir el riesgo y la incertidumbre puesto que se trata de un proyecto de éxito probado, recibir una formación y una asistencia continua proporcionadas por el franquiciador, tener acceso a los mejores emplazamientos, gracias al renombre y al poder financiero del franquiciador, recibir una ayuda a la gestión del marketing, y a la gestión financiera y contable de la franquicia.

Pero antes de nada, el emprendedor debe medir su capacidad financiera: este modelo de negocio no es garantía de éxito y el respaldo económico es necesario para cubrir posibles imprevistos. El franquiciador cede la marca y establece las pautas del contrato, pero no financia la empresa. En una red franquiciada, la inversión de cada tienda está hecha por el franquiciado, propietario de la tienda. Desde el punto de vista del franquiciador, la creación de una red de franquicias le permite disponer rápidamente y con poco coste de una red comercial internacional y ello sin invertir directamente en la propiedad de la red, pero controlándola por contrato.

Adherirse a una firma consolidada implica el beneficiarse de una imagen de marca, de un concepto de negocio con muchas posibilidades de éxito, de la experiencia de la cadena, etc. Estas ventajas tienen un peso para el franquiciado, que ha de aceptar unas condiciones muy rígidas por ser admitido en la red.

“Colaboramos estrechamente con los emprendedores, con el firme propósito de ayudar a incrementar el tejido empresarial del país.”

Pero no todo son ventajas; una de las principales desventajas que produce la franquicia es el desacuerdo entre franquiciador y franquiciado en los procesos y métodos a aplicarse en la gestión administrativa del negocio. También hay que tener en cuenta que cuando se emprende un negocio por franquicia el costo de inicio por lo general, es más alto que lo que se paga cuando se inicia una actividad empresarial.

Los franquiciados no tienen libertad absoluta en las decisiones que se tomen en la gestión de la empresa, por el contrario, están sujetos a las decisiones tomadas por el franquiciador. Por el lado económico, periódicamente y de acuerdo al contrato de franquicia, los franquiciados tendrán costes adicionales en la explotación del negocio.

A través de las Asociaciones de Jóvenes Empresarios (AJE's) promovemos el espíritu emprendedor entre los jóvenes y apoyamos a todas las empresas jóvenes que luchan diariamente por hacerse un hueco en el mercado y necesitan consolidarse. Paralelamente, colaboramos estrechamente con los emprendedores, con el firme propósito de ayudar a incrementar el tejido empresarial del país. Ayudar a estos jóvenes que empiezan y a aquellos que se mantienen en el mercado con sus empresas recién creadas o heredadas, - con dificultades y mucha ilusión -, es el proyecto permanente de las Asociaciones, que se convierten en valedor e interlocutor provincial ante las administraciones competentes y agentes sociales en materia económica, empresarial y educativa.

Su razón de ser es despertar vocaciones empresariales y fomentar, ayudar y desarrollar los proyectos empresariales de los jóvenes, representando, gestionando y defendiendo los intereses de sus miembros.

Crear nuestros propios foros empresariales y redes de mercado, propiciando encuentros empresariales, contactos, intercambio de ideas y participación en proyectos y/ o acuerdos comunes, acceso a la información de interés y/ o apoyar en la creación y puesta en marcha de proyectos empresariales son algunas de nuestras actividades.

Aunque la opción de la franquicia no sea la fórmula mayoritaria entre nuestros asociados, el 5,84% según el informe del Perfil Joven Empresario 2006 presentado este año, la permanente generación de empleo por parte de las empresas franquiciadoras es un indicador de que la franquicia es un modelo de comercialización dinámico y en crecimiento, lo que redundará, sin duda, en el aumento de la competitividad empresarial que se traduce en el progreso de la economía española.