

EL NEGOCIO DE LAS FRANQUICIAS Y SU ASPECTO FISCAL, SOCIAL Y ORGANIZATIVO

Afrontaremos el tema en tres pasos

1. Inicio.
2. Mantenimiento
3. Mejora

1

Cualquier negocio que se precie desde el más grande hasta el más pequeño tiene que tener un cierto nivel de organización máxime cuando estamos hablando de una franquicia en la que uno de sus puntales principales es una correcta administración , no se podría permitir ninguna franquicia el lujo de que fueran multados por la Administración o que la gestión



de un franquiciado se ponga bajo sospecha por la administración ya que esto originaria en más o menos tiempo uno de los problemas principales por los que la franquicia puede extinguirse y consumirse a sí misma.

Este problema así originado no solo sería para el franquiciado incumplidor sino para toda la franquicia, y el fin de la franquicia tenga o no razón sería que dicha sanción trascendiese en la sociedad ya que esto originaria una corriente negativa de la franquicia y no haría más que enfrentarnos con nuestros clientes dotando a la franquicia y al resto de los franquiciados de un aura de delincuentes, malversadores o estafadores bastante difícil de lavar.



El coste de una declaración errónea o la multa de un franquiciado estigmatizaría a toda la franquicia generando un riesgo inasumible por la misma.

Por eso la intervención o tutela de un GESTOR ADMINISTRATIVO COLEGIADO es tan esencial en el desarrollo de la franquicia aportando niveles de actuaciones que deben integrarse en la franquicia.

La intervención en todo momento de un GESTOR ADMINISTRATIVO COLEGIADO en la gestión de la franquicia que como veremos tiene una intervención esencial en los tres momentos de la franquicia.

No condiciona la elección de ninguno en concreto, sino que este GESTOR ADMINISTRATIVO COLEGIADO elegido por el Franquiciador o por el franquiciado ha de cumplir unos determinados estándares para poder ayudar en la franquicia. La intervención de los GESTOR ADMINISTRATIVO COLEGIADO ha de ser no solo a nivel fiscal o social sino también organizativo, así como de seguimiento.

Por eso sería esencial que la franquicia original estableciera dentro de sus contratos internos de franquicia y Know How que se firman entre franquiciador y franquiciado debe contener al menos un apartado en el que condicione la existencia de la franquicia al correcto funcionamiento tanto fiscal, social, municipal como administrativo, contable etc. Ya que el mal funcionamiento en estos temas puede suponer el fin de la franquicia y el fracaso de los franquiciados.



Pretender que un emprendedor sepa de todo (por mucha formación que tenga) es imposible ya que los requisitos son tantos y de tan variada índole que la empresa que gestione la franquicia tiene que proponer las soluciones y dotar de la necesaria importancia a los temas administrativos y a las relaciones con la administración.

De ahí que en base a estos riesgos y esos problemas enunciadas las soluciones aportadas en esta propuesta formen parte su solución.

Pasamos a analizar cada una de las partes antes mencionadas

1º INICIO

El inicio o los comienzos de cualquier franquicia como los comienzos de cualquier negocio son un sinfín de permisos trámites administrativos más o menos coherentes únicamente lo que aporta la franquicia es una garantía de éxito que emprendido el negocio de forma aislada seguramente no serviría para nada más que retrasar la explotación de una idea brillante.



Por eso los principios de un negocio en franquicia han de gozar también del Know How del franquiciado o de la empresa explotadora de la franquicia.

Por eso este paso tan importante de la franquicia que es el comienzo y la firma de los contratos de franquicia ha de estar correctamtnne guiada y simplificada para el franquiciado no suponer un obstáculo más sino una ventaja frente a otros negocios que no están bajo la franquicia.

Para saber a que nos enfrentamos en el comienzo de un negocio aconsejo la lectura del libro los 11 riesgos que corres al ser emprendedor que podrá descargarse gratis desde nuestra página web de la cual doy un enlace <http://www.mas-sl.es/utilidades-gestoria/>.

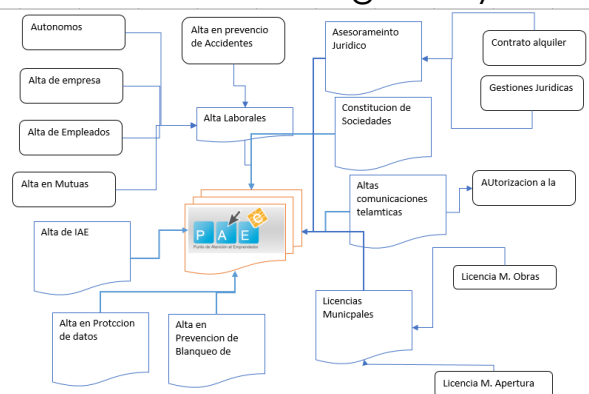


El establecer un sistema único y estandarizado para todos los negocios es completamente inviable haríamos tantos papeles que únicamente obtendríamos el resultado de desanimar el franquiciado por ver lo insuperable de la cantidad de permisos por eso debemos de establecer dos niveles de actuación distinguiendo entre:

1. Alta básica
2. Alta Especializada
3. Comienzo y formación del seguimiento.

ALTA BASICA

Para un correcto funcionamiento de una empresa (sea del tipo que sea franquiciada o no) deberá determinarse en función del tipo de negocio a establecer como es lógico no tienen los mismos permisos un bar que una venta de cohetes unos requerirán unos tipos específicos de permisos que otros no lo necesitarían, pero si existe un tronco común o general de permisos para establecer un negocio y estos son .(a título



enunciativo)

1. Alta en IAE
2. Alta en Autónomos
3. Alta en Empresa de la Seguridad Social
4. Alta de empleados en su caso
5. Licencia Municipal de Apertura
6. Alta en protección de datos
7. Alta en mutua de trabajo
8. Alta en Prevención de riesgos laborales
9. Alta en Notificaciones telemáticas con la administración
 - a. Apoderamiento a la franquicia para ver dichas notificaciones
10. Alta de obras mayores o menores en caso de que sean necesarias
11. Alta en prevención de Blanqueo de capitales
12. En caso de Sociedad
 - a. Solicitud de nombre
 - b. Establecimiento de estatutos
 - c. Firma de escrituras
 - d. Registro mercantil

13. Obtención del libro de reclamaciones.
14. Otras altas menores

Para todo ello se debe articular en un documento único denominado D.U.C.¹

Para ello la empresa de desarrollo de franquicia debe contar con un GESTOR ADMINISTRATIVO COLEGIADO interviniente que le aconseja y que de facilita los trámites administrativos coste que debe asumir el franquiciado elaborando este documento DUC. que servirá de inicio para toda la relación empresarial.

Esto lo debe de poder hacer desde el domicilio del Franquiciador o del de la empresa de desarrollo y contar con un tiempo para que el GESTOR ADMINISTRATIVO COLEGIADO correspondiente pueda informar y tramitar electrónicamente todas estas altas.

De tal forma que cuando el franquiciado firme su contrato de franquicia el DUCIRCE sea uno de los documentos que se incorporan a la documentación de la franquicia y del franquiciador. Estas gestiones deben poder hacerse la mayoría de ellas on-line para lo cual el GESTOR ADMINISTRATIVO COLEGIADO debe de ser o estar acreditado como punto PAE.²

¹ DUC= Documento Único CIRCE documento por el cual se verifica que el franquiciado ha sido dado de alta en las obligaciones comunes de la empresa

² EL Punto PAE es un sistema que los Gestores Administrativos deben tener habilitado mediante el cual se facilita el alta en múltiples organismos oficiales y se realiza de forma inmediata de tal forma que el franquiciado cuando firma el contrato de franquicia ya tiene tramitado el alta administrativa como empresa lo que refuerza el propio contrato de franquía

ALTA ESPECIFICA

Este apartado se encuentra muy condicionado al tipo de negocio a desarrollar.

Esto exigirá que en los primeros estadios de la franquicia cuando el dueño de la correspondiente idea la expone a la empresa desarrolladora de la franquicia se realice un estudio detallado previo sobre las obligaciones de la central y de las matrices para el cumplimiento correcto y exacto de sus obligaciones fiscales, sociales etc.

Este informe formara parte de la master franquicia y se evaluara mediante la aportación del conocimiento y trabajos de GESTOR ADMINISTRATIVO COLEGIADO debidamente contratados al respecto.

Sin este informe la viabilidad de la franquicia se verá sometida a tensiones administrativas innecesarias y que pueden poner en peligro la idea original.

Pondremos un ejemplo para comprenderé mejor este tipo de altas.

No es lo mismo una franquicia de hamburguesas que de colonias cada una debe de tener sus permisos tanto generales vistos anteriormente a través del DUC así como una serie de autorizaciones administrativas tanto en el ramo de hostelería como de sanidad etc.

Mientras que una franquicia de colonias deberá tener otro tipo de permisos y autorizaciones como seguridad al almacenar alcoholes etc...

Por lo cual al momento de concebir la franquicia la empresa facilitadora de la franquicia debe de establecer un D.U.E. ³

Este DUE será único para el franquiciador y especificado para cada franquiciado

³ Documento Único Especifico = Documento tipo chek control en el cual se prevén todos los permisos específicos atendiendo a la actividad a desarrollar

ALTA DE CONTINUIDAD

Junto con las dos altas que antes mencionamos el franquiciador ha de poner a disposición del franquiciado un sistema sencillo y fluido de intercambio de información.

Esto como el anterior DUE depende mucho del tipo de negocio a desarrollar no es lo mismo actuación por actuación (por ejemplo, una franquicia de fontaneros) que una franquicia destinada al Detal por lo cual depende mucho del tipo de negocio para identificar la herramienta de control de la misma que el franquiciador ponga a disposición del franquiciado.

Para esto proponemos la utilización de un programa estable, fiable y probado en el mercado que cumpla con unos estándares mínimos de calidad.

Dicho programa debe cumplir con determinados estándares mínimos generales y otros específicos

- Debe permitir el fácil acceso e instalación
- Debe permitir su utilización bajo cualquier plataforma
- Debe permitir tener conocimiento de forma transparente al usuario por parte de la franquicia para saber la evolución desarrollo fortalezas y debilidades de la franquicia para establecer medidas correctoras al franquiciador.
- Debe interactuar facilitando la labor y conocimiento del franquiciador.
- Debe permitir el cumplimiento de las obligaciones fiscales contables y administrativas tanto del franquiciado como del franquiciador.

Recomendamos para esto desarrollos un programa suficientemente testado y elaborado por A-3 Software o similar

¿Porque este tipo de programa y no otro?

Primero porque es un programa estándar que requiere pocas modificaciones para su utilización.

Segundo porque se integra con programas de control que pueda facilitar el franquiciador

Tercero Porque la implementación de estos desarrollos ya estandarizados en el mercado supone un ahorro de costes al franquiciador, al franquiciado (téngase en cuenta que el coste de estos programas tal y como estas previstos es muy económico)

Cuarto; porque permite un control y estudio de las franquicias y un análisis permanente de los franquiciados

Quinto porque está desarrollado de forma que hasta la formación está ya elaborado solamente se tendría que hablar con la suministradora para que lo adecue a la actividad a desarrollar.

Sexto; porque es un programa que suministra información telemáticamente y se puede automatizar esta información

Séptimo; este tipo de programas está especialmente desarrollado para su portabilidad y funcionamiento de cualquier plataforma, por lo que basta con un teléfono móvil para que el franquiciador suministre la información completa a la franquicia matriz.

Cualquier programa que cumpla estos estándares es perfectamente fiable.

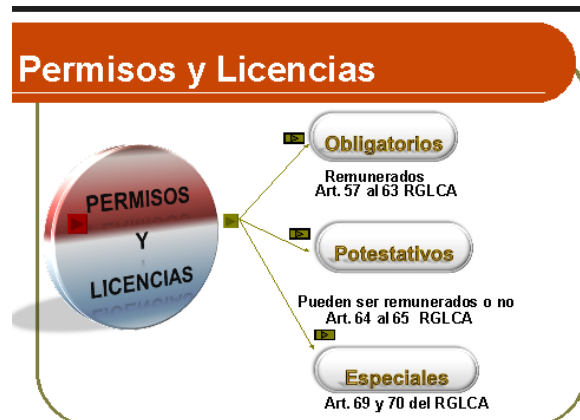
La contabilidad y los desarrollos informáticos son herramientas útiles no deben ser en su mismo objeto de beneficio para ninguna de las partes, salvo que el objeto del negocio sea el desarrollo del software de gestión.

II DESARROLLO MANTENIMIENTO

Recopilemos lo prescrito hasta ahora en este aspecto organizativo

La franquicia ha facilitado al franquiciado los siguientes:

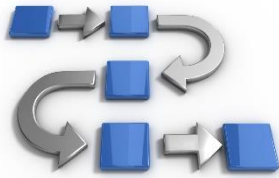
- Altas Administrativos
 - Hacienda
 - Seguridad Social
 - Protección de Datos
 - Permisos
 - Licencias
 - Obligaciones de Inicio
 - Derechos
- Software de Gestión
- Formación en el Uso de este Software de Gestión.



Ya está el franquiciado en disposición de comenzar su actividad queda el siguiente paso

A) El funcionamiento día a día.

Es importante el diseñar un proceso que requiera el mínimo esfuerzo por el operador y permita el máximo de información para todos los usuarios.




Deberemos de evitar la repetición y duplicados de introducciones. Los datos solo se introducen una vez y con eso basta para todos. Esos datos son los ciertos y reales.

10

Como consecuencia de este comienzo de actividad y en base al intercambio de información propuesto entre franquiciador, franquiciado, asesor y Control de franquicias se deben marcar unos objetivos mínimos para dicho intercambio de información.

- Seguimiento y control de la franquicia
- Ajustes y desviación en el plan de empresa inicial
- Datos para la facturación de servicios
- Reposición automática de mercancías cuando la franquicia lo requiera
- Informes periódicos de estados de la franquicia y al franquiciado
 - Pérdidas y ganancias
 - Control de Stocks

Este funcionamiento básico se ha de completa con otras actuaciones como veremos a continuación

 Se aconseja siempre y en todo momento la utilización de programas ya testados por el mercado y en constante evolución que con pequeñas adaptaciones se sometan a las necesidades de cada franquicia en concreto.



B) Función de Control

Este funcionamiento de control es básico ya que se ha de comprobar con una serie de alardes e inspecciones periódicas y aleatorias del estado y funcionamiento de la franquicia y como se desarrolla y evoluciones.



No descartamos un sistema de premios para los que tienen un perfecto cumplimiento y un sistema de sanciones para los que no tienen ese perfecto funcionamiento deseado, dependiendo de los requerimientos de cada franquicia.

Y así mediante estos controles se persiguen lo siguiente:

Objetivos

Para la consecución de los objetivos que más adelante analizaremos el franquiciador ha de dar con carácter previo una autorización para que se realicen inspecciones y controles a su negocio eso si dentro de la más estricta confidencialidad.



Se persiguen los siguientes resultados/objetivos

- Que la franquicia se desarrolla conforme a los parámetros de Know-How cedido localizando desviaciones.
- Que se está operando limpiamente y no se incumplen las normas de la franquicia y en consecuencia las normas fiscales, sociales o de cualquier otro tipo.
- Sirven para analizar las tendencias de la franquicia
- Exactitud de los resultados contables facilitados y fiabilidad de los informes facilitados.
- Cualquier otro objetivo que se fije la franquicia y que se haya de obtener.

EL resultado de estos controles es un informe por parte de la empresa controladora de la franquicia al franquiciador y en ocasiones al franquiciado.

Formas de Ejecución

Proponemos varias formas de ejecución que está en todo momento en el nivel de controles que se quieran instaurara,



- Mediante el anuncio al franquiciado de que va a tener un control de la franquicia
- Mediante la simulación de un cliente en la franquicia (totalmente anónimo y transparente para el franquiciado)
- Mediante un seguimiento continuo de la información que el franquiciado propone.

SISTEMAS DE COBRO

El sistema e cobro de la GA es en función de los impresos que se presentan de tal forma que mediante un chek control se establece el importe anual de a cuota solamente basta la división en mensualidades o trimestralmente.

También existen tarifas planas.