



DE LOS PROVEEDORES CONVENCIONALES A LOS MÁS CREATIVOS

¿Quién te ayuda a financiar tu franquicia?

Te mostramos fórmulas alternativas para captar recursos y así poner en marcha tu negocio asociado.

Ana Delgado 12/04/2016

La vía convencional

Sigue siendo la vía mayoritaria que eligen los emprendedores de franquicias a la hora de obtener fondos para la inversión. Son muchas las enseñas que tienen suscritos acuerdos con entidades de crédito con un supuesto trato preferente a sus asociados....

Su dilatada experiencia les permite disponer de un protocolo de actuación ya contrastado, con especial protagonismo del departamento de análisis de riesgos. “Antes de firmar un acuerdo estudiamos la marca: trayectoria, planes de expansión, modelo de negocio, el contrato que ofrece, criterios de adjudicación de la franquicia, todo. A partir de esa especie de acuerdo marco, cada vez que nos llega un candidato a franquiciar de esa marca, lo derivamos a la oficina local con un informe interno sobre la enseña para que valore el riesgo del nuevo cliente. Si no aparece en ningún listado de morosos ni tiene el dinero sujeto al pago de intereses (créditos con otras entidades) lo más seguro es que una operación que podría ser un no se convierta en un sí”, explica Pere Casas.

Deja claro también que, salvo en contadas excepciones, el banco no asume el 100% del riesgo de la operación con un reparto proporcional del capital necesario para la inversión total de 1/3 en recursos propios del franquiciado y los 2/3 restantes con financiación bancaria.

Con algunas variaciones, la mayoría de los bancos se han adherido en los dos últimos años a la apuesta por este modelo de negocio.... Este plan está dirigido a todas las franquicias y dice ofrecer soluciones en cada etapa del sistema, desde la puesta en marcha hasta los procesos de expansión o renovación de maquinaria.

No obstante.... luego en la práctica, muchos de estos acuerdos entre entidades y franquiciadoras se quedan en papel mojado dado que no todas las entidades tienen “realmente un producto específico que apliquen a todos los miembros de una cadena, por mucho que ésta haya suscrito un acuerdo preferencial y se hayan hecho fotos de los directivos del banco y la enseña. Al final, ¿qué hacen los franquiciados? Ir a su banco de toda la vida y amenazar a su director diciéndole «*mira, mi franquicia*»

tiene un acuerdo con Fulanito. O me mejoras sus condiciones o me voy con ellos». Y les viene bien para poder –por una vez y sin que sirva de precedente– extorsionar a su sucursal”.

Opciones públicas o semipúblicas

No siempre el acuerdo de la franquiciadora con una entidad es suficiente

***Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR)** son organizaciones financieras de carácter semipúblico que ejercen como avalistas del emprendedor ante las entidades de crédito asumiendo ellas el riesgo de impagos u operaciones fallidas,... Aunque vaya avalado por la marca, lo cierto es que el banco interpreta, por regla general, a los emprendedores como clientes de alto riesgo analizando cada operación de manera individual. Existen, sin embargo, organizaciones que, al margen de la central o la entidad, ofrecen servicios que allanan el camino al crédito. Es el 75% de la inversión total lo financiad, correspondiendo el 25% restante a los fondos propios del emprendedor. “Pero al dinero se suma como valor añadido el estudio y el seguimiento de viabilidad de cada proyecto además de asesorar a los franquiciados en las distintas áreas del negocio”.

Recurrir a esta vía puede parecer algo más costoso pero no es así necesariamente, dado que los bancos suelen rebajar los tipos de intereses.

***Líneas ICO.** También el Instituto Oficial de Crédito <https://www.ico.es> arbitra fórmulas de ayuda para la consecución de créditos ejerciendo de mediador entre las entidades y los emprendedores. En este caso el interlocutor válido es la entidad que es la que se encarga de transmitir al Instituto la solicitud del crédito expresado con anterioridad por su cliente. El ICO otorga, o no, la cantidad solicitada al banco, que asume la deuda.

Las ayudas pueden solicitarse tanto para inversión como para liquidez y suelen concederse en condiciones más ventajosas de lo habitual como son las supresión del pago de comisiones o las devoluciones a largo plazo. El ICO tiene acuerdos firmados con las principales entidades de crédito del país que son los que supervisan el cumplimiento de las condiciones establecidas para acceder a las distintas líneas.

Otras alternativas

***Apoyo financiero interno** Al margen ya de las líneas convencionales, algunas de las franquicias más potentes han empezado a desarrollar vías de financiación más creativas para apoyar a sus franquiciados. La semana pasada hablaba **Frédéric Poux**, presidente de Alain Afflelou, del llamado Proyecto Adelante. El programa, de apoyo de los emprendedores jóvenes interesados en su franquicia óptica, contempla, además de un plan de formación a medida, el compromiso con el franquiciado de “constituir desde el primer día una sociedad que será la propietaria de la nueva óptica” en la que ambas partes serán socios “Tú tendrás un porcentaje de la sociedad y nosotros otro. El coste de tu óptica lo pagarás con los

resultados que genere y, él único riesgo que correrás, será el capital social mínimo que inviertas cuanto compres la participación al constituir la sociedad”, consta en su web.

***Crear un club de inversores.** Esta ha sido la idea de la cadena de **Infinet Fitness** que ha creado un Club de Inversión para apoyar a todos sus franquiciados a llevar a cabo no una, sino hasta tres inauguraciones: facilita la liquidez necesaria, hasta un millón de euros, que el franquiciado va devolviendo con los beneficios generados por el gimnasio, para que finalmente la propiedad sea exclusiva de éste. “Nuestro modelo de negocio implica que los asociados gestionen el día a día de los gimnasios, para asegurarnos su éxito, pero nos hemos dado cuenta de que el perfil de la persona adecuada para afrontar este reto no tiene acceso a las necesidades financieras”, explica **Marcos Baroja**, director general de la marca. Frente a esta situación, desde la enseña proponen la fórmula de crear una sociedad participada tanto por la central como por el emprendedor. “No se trata de actuar como un mero socio financiero, como podría ser el papel de una entidad, sino más bien de un compañero de viaje, que comparte también los posibles riesgos”. A cambio, el emprendedor debe comprometerse a una implicación plena de su desempeño profesional, con el objetivo de poner en marcha tres gimnasios de Infinet Fitness 24/7 en un plazo de tres años.

***El Crowdfunding** o el micromecenazgo a través de múltiples inversores es otra vía que podría cobrar fuerza en el futuro de las franquicias, en este caso más de apoyo a la expansión de la marca original o multifranquiciados que a los iniciados dado que requiere un exhaustivo análisis.

En <https://www.arboribus.com/> aseguran haber contactado ya con algún franquiciador. La fórmula consiste en abrir una campaña para una determinada empresa para que posibles inversores contribuyan a su progreso. “Lo importante, aquí, es vigilar sobre todo la seguridad del inversor. Por eso, de todas las iniciativas que recibimos, sólo aceptamos entre el 20 o 25%”, afirman en la compañía que dice haber obtenido, desde 2013 hasta ahora, la concesión de 160 préstamos por un valor conjunto de 6 millones de euros. El instrumento es válido para pymes que aspiran al crecimiento dado que deben acumular un mínimo de 2 años de rodaje.

(ARTICULO: EMPREDEDORES.ES)

COMENTARIO: Estas alternativas de financiación también se pueden aplicar s.e.u o. al resto de emprendedores, no solo a las franquicias