

“La franquicia es el sistema de negocio que primero consiguió salir de la crisis”, dice Xavier Vallhonrat de un sector “que cada año tiene un mayor protagonismo dentro de la economía nacional”. “La financiación es un elemento fundamental”, señala, “para un sistema

de negocio que es sinónimo de expansión”. Respecto a Cataluña, Vallhonrat explica que mantiene un contacto permanente con centrales franquiciadoras catalanas. “En ningún momento me han trasladado una preocupación por el funcionamiento de su red”.

Xavier Vallhonrat, presidente de la Asociación Española de Franquiciadores (AEF)

“La franquicia da trabajo a más de 268.000 personas”

■ Ana S. Arjona

— **Nadie duda que la recuperación ha llegado, sobre todo a los datos macro, ¿ha llegado también al sector de las franquicias? ¿De qué manera?**

— La franquicia es el sistema de negocio que primero consiguió salir de la crisis, gracias al trabajo, el esfuerzo y la innovación constantes y diarios de las enseñanzas que lo integran. Estas semillas que se plantaron durante la crisis han dado sus frutos y ya llevamos tres años consecutivos con crecimientos en todas las variables: número de redes, de establecimientos abiertos, de empleos generados y facturación global. Por tanto, podemos afirmar sin ninguna duda que el período adverso de recesión ya está más que superado por la franquicia y que el futuro que se vislumbra, a corto y medio plazo, para esta fórmula de comercio es positivo, lo cual nos permite ser optimistas.

— **¿Cuánto dinero mueve el sector? ¿Cuál es su impacto en la economía?**

— El último dato de facturación del sistema de franquicias, según se refleja en nuestro último informe “La Franquicia en España 2017”, con datos cerrados a diciembre de 2016, especifica que el conjunto de la franquicia facturó un total de 26.991,8 millones de euros en nuestro país, lo que supuso un incremento del 1,9% respecto a los 26.482 millones que se contabilizaron al finalizar el año 2015, es decir, se facturaron 509,8 millones de euros más.

Indudablemente, una cifra de esta magnitud supone que este modelo de negocio cada año tiene un mayor protagonismo dentro de la economía nacional, como lo demuestra el hecho de que las distintas administraciones, ayuntamientos, instituciones y organismos públicos tienen presente a la franquicia en las jornadas, seminarios o mesas redondas que organizan, como una forma de acercar la realidad y la actualidad del sistema a aquellas personas que quieren montar un negocio y que se fijan en la franquicia para convertirse en empresarios, porque minimiza el riesgo en forma de apoyos logísticos, formativos, publicitarios, tecnológicos, apoyos con los que no se cuenta en absoluto cuando se abre un negocio propio.

— **¿En qué aspecto han salido fortalecidos de la crisis?**

— En que ahora la franquicia española es mucho más madura, seria y profesional, porque ha demostrado ser capaz de superar una crisis de unas magnitudes nunca antes conocidas, y las enseñanzas que han sobrevivido a la misma, que han sido la gran mayoría, han salido muy reforzadas, además de que se han quedado en el mercado aquellas que han demostrado su solvencia y buen hacer; se ha producido una selección natural y las que han quedado en pie son ahora más fuertes.

También hemos salido fortalecidos en el tratamiento que se está



AL TIMÓN

La formación académica de **Xavier Vallhonrat** pasa por Administración y Dirección de Empresas, ESADE, Barcelona; Economía de la Empresa, Universidad Politécnica de Madrid y Marketing y Dirección Comercial, EADA, Barcelona. Vallhonrat es un profesional de la distribución y la

franquicia, campo en el que trabaja desde hace más de 30 años (1984). Actualmente, *Brand Manager* de la firma franquiciadora PANNUS, *bakery-coffee*. Especialista en análisis de viabilidad, dirección y desarrollo de redes de franquicia, ha desarrollado su actividad en importantes empresas

españolas con proyección internacional. “Mi principal afición cuando dejo a un lado el trabajo”, señala a El Nuevo Lunes, “es ir al teatro, una de las cosas que más gusta y con la que disfruto. También la lectura, sobre todo libros relacionados con la historia, novelas y, por supuesto, con la economía”

dando a la franquicia desde los medios de comunicación, que en estos momentos es diferente al de hace unos años, cuando se publican sobre todo noticias de problemas –por pequeños que fuesen– con franquiciados; ahora, sin embargo, la forma de tratar a la franquicia se dirige más hacia informar sobre sus ventajas y valores añadidos, además de reforzar que es un sistema de negocio capaz de generar puestos de trabajo, incluso en plena crisis cuando se estaba destruyendo empleo. Que la franquicia esté dando trabajo a más de 268.000 personas es un dato muy

relevante, que hay que resaltar.

— **La financiación es un elemento fundamental. ¿Vuelve a fluir el crédito?**

— Así es, los bancos han vuelto a hacer su trabajo, que no es otro que conceder financiación. En la época de crisis hemos podido constatar que las centrales franquiciadoras abrían establecimientos fundamentalmente propios, porque no había crédito para los franquiciados, de ahí que proliferasen los conceptos denominados de bajo coste, para los que no se requería financiación a la hora de acometer la inversión.

Superada la crisis, y con los bancos financiando proyectos, las franquicias vuelven a expandirse de la mano de franquiciados.

Indudablemente, para un sistema de negocio que es sinónimo de expansión, el hecho de que vuelva a fluir el crédito nos permite retornar a la senda del crecimiento, que hemos recuperado desde hace tres años.

— **¿Sigue siendo la banca su principal fuente de financiación?**

— Es la fuente de financiación principal a la que acuden las enseñanzas y quienes quieren ser franquiciados; de hecho, una gran mayoría de las centrales franquiciadoras tiene suscritos acuerdos de colaboración con distintas entidades financieras, para ofrecer a sus franquiciados productos y servicios bancarios en condiciones ventajosas, aprovechando las economías de escala que se generan en las redes de franquicias.

Además, la franquicia va siendo un modelo de negocio tan importante para los bancos, que muchos de ellos ya disponen de departamentos específicos para atender las necesidades y demandas de franquiciadores y franquiciados.

— **¿Qué ha supuesto para el sector español o qué puede suponer el nuevo Código Deontológico Europeo?**

— El Código Deontológico Europeo ha sido revisado y actualizado por la Federación Europea de la Franquicia, de la que es miembro la AEF, y es tan importante esta actualización que España fue el primer país europeo que implantó este nuevo

“La franquicia española es mucho más madura, seria y profesional, porque ha demostrado ser capaz de superar una crisis de unas magnitudes nunca antes conocidas”

Código, que tiene como objetivo principal regular más estrechamente las relaciones de confianza entre franquiciador y franquiciado, que están basadas en la equidad, la transparencia y la lealtad.

Se trata de un Código que es aplicable en todas las etapas de la relación de franquicia, tanto en la fase precontractual como en la contractual y la post-contractual, en el que se recogen aspectos esenciales como la “Definición de Franquicia” (el saber hacer), los “Principios Rectores” (compromisos del franquiciador y del franquiciado), “Reclutamiento, Publicidad y Divulgación” (libres de ambigüedad y declaraciones engañosas), la “Selección de Franquiciados”, el “Contrato de Franquicia” y el “Código Deontológico y la Master Franquicia”.

— **También han presentado a finales de 2017 el primer Observatorio de la Jurisprudencia de las Franquicias en España. ¿Qué conclusiones se desprenden de este observatorio?**

— La conclusión principal que extraemos de este primer estudio sobre la litigiosidad en franquicia, elaborado por el Comité de Expertos Jurídicos de la AEF, es que se trata de un sistema de negocio poco conflictivo, ya que entre los años analizados, de 2014 a 2016, solo se contabilizaron 126 sentencias, lo que arroja un promedio del 0,08% de litigiosidad. Con estos datos se desmontan todas las teorías de quienes afirmaban que en la franquicia se generaban muchos problemas entre franquiciador y franquiciado, que acababan en los tribunales de justicia; y nada más lejos de la realidad, lo que ocurre es que ahora se puede demostrar con datos objetivos.

Este primer Observatorio también demuestra que se están haciendo bien las cosas en la relación franquiciador-franquiciado. Si tenemos en cuenta que en España hay más de 50.000 establecimientos franquiciados abiertos y solo ha habido 126 sentencias, los datos hablan por sí solos de la escasa conflictividad que hay en la franquicia, lo cual está transmitiendo aún más seguridad y confianza al mercado y a aquellas personas que quieren abrir un negocio en régimen de franquicia.

— **¿Cómo se presenta 2018?**

— Nuestras previsiones para este año 2018 son optimistas, en cuanto a que sumaremos un cuarto año marcado por buenos datos, de manera consecutiva, que podríamos situar en crecimientos por encima del 2% en todas y cada una de las variables del sistema: número de redes, establecimientos abiertos, empleos generados y facturación global.

Somos conscientes de que lo peor ya ha pasado, pero también de que hay que consolidar lo logrado hasta ahora y no dejar de trabajar e innovar. No hay que bajar los brazos, ni relajarse, pensando que ya no hay crisis, sino que en 2018 hay que seguir alimentando los frutos cosechados, que con tanto esfuerzo se han conseguido. Habrá que seguir trabajando, entre todos los agentes que integramos el mundo de la franquicia, para continuar creciendo y siendo una de las primeras alternativas de negocio que se contemplan por parte de aquellas personas que quieren convertirse en empresarios.

— **La incertidumbre por lo que pueda ocurrir en Cataluña, ¿cómo puede influir en este modelo de negocio?**

— La política va siempre por detrás de la realidad y en este caso, una vez más, lamento la falta de agilidad de nuestros gobernantes para solucionar los problemas de la sociedad. Los negocios están –deben estar– lejos de las luchas partidistas y echo en falta una auténtica visión de Estado, por encima de los intereses particulares, de unos y otros. Indudablemente, el tema catalán preocupa a todos y esperamos que se resuelva lo antes posible. No obstante, yo soy catalán y llevo muchos años viviendo en Barcelona y he de decir que por lo que atañe a las franquicias mantengo un contacto permanente con centrales franquiciadoras catalanas que en ningún momento me han trasladado una preocupación por el funcionamiento de su red en Cataluña, ni mucho menos por trasladar su sede a otras comunidades, con una única excepción.

Por tanto, aprovecho desde su medio para lanzar un mensaje de tranquilidad en este tema, que no está influyendo en absoluto en la buena marcha del sistema de franquicias. Recordemos, además, que Cataluña es la segunda Comunidad con mayor número de centrales franquiciadoras y la primera más exportadora en franquicia, y ese protagonismo lo va a seguir manteniendo.