PROFESIONALES & franquicias liberales

www.salviacomunicacion.com

Año XI • Número 60

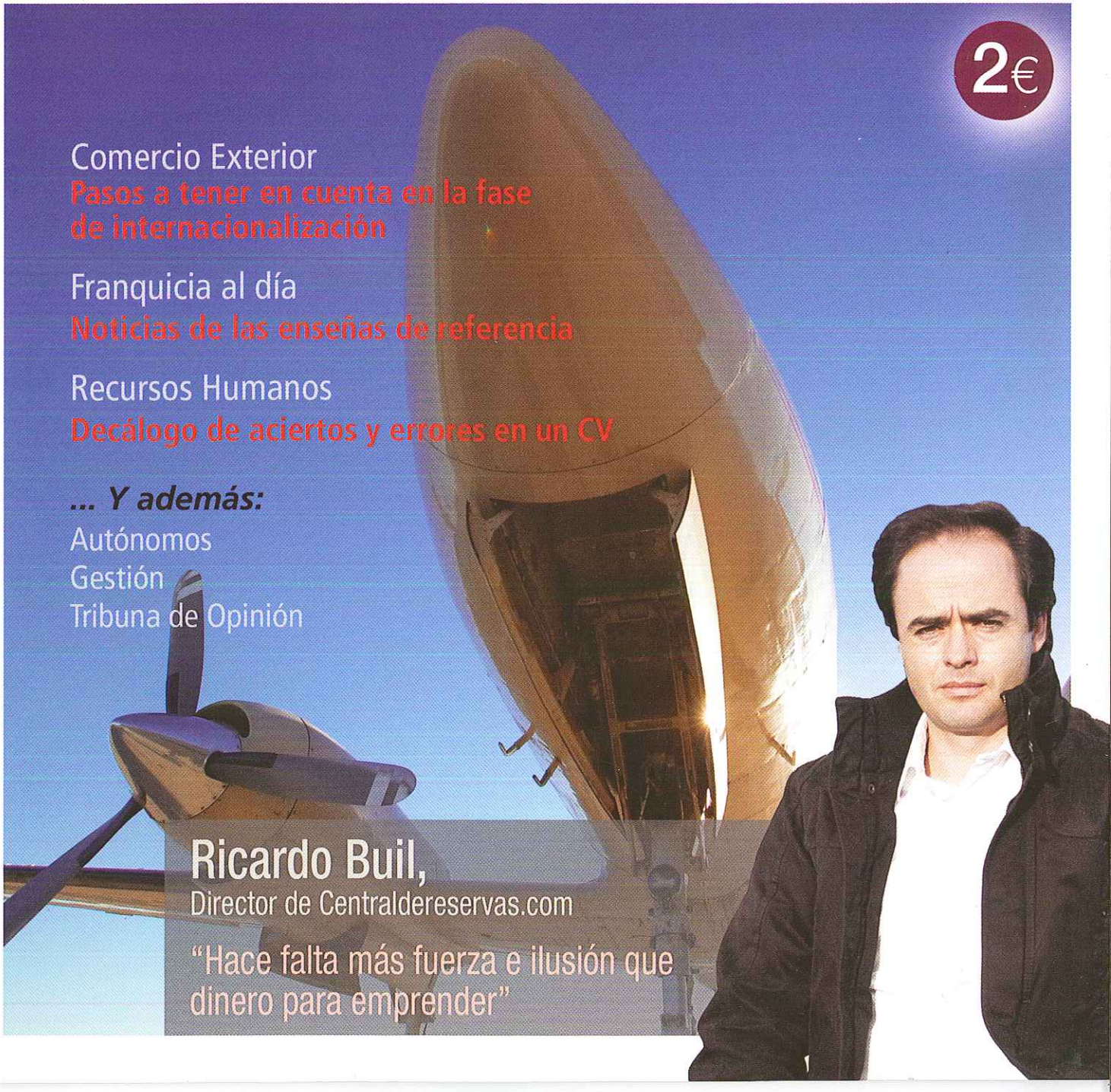
2€

Comercio Exterior
Pasos a tener en cuenta en la fase de internacionalización

Franquicia al día
Noticias de las enseñas de referencia

Recursos Humanos
Decálogo de aciertos y errores en un CV

... Y además:
Autónomos
Gestión
Tribuna de Opinión



Ricardo Buil,
Director de Centraldereservas.com

"Hace falta más fuerza e ilusión que dinero para emprender"

Todo lo que siempre han querido saber de las franquicias BEST HOUSE® y BEST CREDIT®

comprúebenlo con los franquiciados...

AUTORA: Raquel Frutos

DESDE EL INICIO DE LA CRISIS que provocó, cuando no la quiebra, el desplome o la merma de todas las redes inmobiliarias y financieras del país, la red de franquicias inmobiliarias y financieras BEST HOUSE y BEST CREDIT, pasó de la novena a la primera posición del ranking del sector en número de franquicias.

LA MAYOR RED DEL SECTOR

En la actualidad, con más de 250 franquicias, es la mayor red del sector a nivel nacional.

El hecho que la red de franquicias del Grupo BEST, fuera la única en crecer fuertemente a contra corriente del mercado, atrajo poderosamente la atención de todos los medios de comunicación: televisión, radio, prensa…, fue noticia como, "un caso único del éxito", y por el carácter extraordinario de sus logros en plena crisis: récord de ventas, captación de carteras bancarias, financiación… etc.

No obstante, creemos que todavía no se han aportado todas las luces para aclarar cuál ha sido la dinámica que permitió al Grupo BEST, desafiar al mercado y hacer la diferencia con su competencia.

En efecto, en lugar de pedir respuestas a la empresa como se suele hacer habitualmente, hemos optado, por pedir respuestas a sus colaboradores; Es decir, de una parte, a las entidades bancarias y financieras que tienen acuerdos de colaboración con el grupo, para la comercialización de sus carteras de inmuebles y financiación, y de otra parte a los franquiciados de la red.

Obviamente, para poder colaborar con los franquiciados de BH-BC, las entidades bancarias y financieras disponen de la lista actualizada de todos los franquiciados con sus datos de contacto.

De otra parte, pagan las facturas de comisiones correspondientes a las operaciones realizadas por los franquiciados y hacen un seguimiento de la evolución de la facturación global de la red.

Teniendo en cuenta que el Grupo BEST dispone de acuerdos para comercializar las carteras de inmuebles de unas 60 entidades, son muchas las que han podido comprobar en primera línea el crecimiento de la red de franquicias y de sus ventas y poder testificar de ello.

"DEBERÍA SER OBJETO DE ESTUDIO"

Hace un par de años en un importante evento, organizado por una entidad perteneciente a uno de los mayores grupos bancarios y financieros del mundo, uno de sus mayores dirigente dijo que la red de franquicias del Grupo Best: "debería ser objeto de estudio".

En muchas ocasiones, públicas y privadas, altos directivos de estas entidades felicitaron tanto a los directivos del Grupo Best, como a sus franquiciados, por el carácter excepcional de sus resultados. Comentaron como, durante años, preguntaron a los directivos de Best House cuál era "el secreto"? y, sobre todo, destacaron el sorprendente grado de satisfacción de los franquiciados, y el hecho que apoyaran las acciones de la franquicia y de su dirección como ninguna otra red de franquiciados del sector.

Intuyendo que el posible "secreto" de la franquicia podría ser el apoyo de sus franquiciados, contactamos como posibles candidatos con una amplísima muestra de la red de franquiciados en toda España, incluyendo a algunos ex-franquiciados.

Nos extrañó que, a pesar de su gran diversidad, la casi unanimidad de los franquiciados coincidieron en los puntos siguientes en cuanto a su valoración de las prestaciones de la franquicia:

En cuanto a la formación inicial y contínua recibida y el apoyo constante de los diferentes departamen-

tos de asesoramiento profesional de la franquicia, la valoración general fue óptima, destacando la extrema eficiencia del personal a cargo de estos servicios a la hora de solucionar sus problemas cotidianos, ya sean de orden comercial, jurídicos, financieros, informáticos, etc.

SIEMPRE MÁS DE LO PROMETIDO

En cuanto al cumplimiento de los compromisos de franquicia nos indicaron que no solamente se cumplen rigurosamente sino que en realidad reciben siempre más de lo prometido inicialmente, antes de entrar en la franquicia, y especialmente en los aspectos más importantes para la rentabilidad de sus agencias.

Explicaron que el crecimiento constante de la red y del volumen total de operaciones inmobiliarias y financieras generadas por el grupo, impulsa un crecimiento correlativo de las prestaciones de la franquicia: más inmuebles de bancos, mas publicidad pagada por la central, mas financiación, etc... mediante la firma de más acuerdos de grupo con los bancos, los portales, etc.. atraídos por la siempre mayor fuerza de venta y capacidad de facturación del grupo.

Gracias a este "circulo beneficioso" ascendente, no es raro que un franquiciado, con solamente unos años de antigüedad, haya visto sus prestaciones multiplicadas por 10!!. Entró con 6 carteras de bancos y ahora tiene 60, con 100 portales inmobiliarios y ahora 1000...etc

Abordando la cuestión de la garantía contractual de recuperación del canon de entrada, nos insisten que la franquicia cumple al 100% sus compromisos, sea para colaborar con los franquiciados o para cesar la colaboración, siempre que los franquiciados también cumplan con los suyos.

Así que en los pocos casos de franquiciados que han cesado la colaboración con la franquicia por cualquier motivo, los que no habían incumplido el contrato de franquicia siempre han recuperado la totalidad de su canon de entrada y los que habían incumplido el contrato de franquicia nunca recuperaron el canon de entrada.

Nos pusieron en contacto con varios ex franquiciados que reconocieron haber recuperado el canon de entrada íntegramente y apoyaron la franquicia con la misma fe que los franquiciados actuales.

También algunos nos dijeron que existía una sentencia firme que avalaba la no recuperación del canon de entrada de la franquicia en caso de incumplimiento por parte del franquiciado de sus propias obligaciones.

En cuanto al trato con la empresa franquiciadora nos indican que, dependiendo de los casos, la central de la franquicia puede ser o muy flexible o muy rigurosa con los franquiciados.

En caso de exigir el cumplimiento de una obligación, especialmente si es económica y relativa a la explotación del negocio, como por ejemplo el pago de una comisión que corresponda a la empresa franquiciadora por contrato, la central suele ser flexible con los plazos e incluso benévola, aplicando a menudo descuentos y hasta exenciones como en el caso de las comisiones para la venta de los inmuebles de bancos (pagadas íntegramente a los franquiciados, cediéndoles el 50% que corresponde a la franquiciadora por captación).

No obstante, en el caso que la obligación de pago del franquiciado constituya una contribución a los recursos del grupo, necesaria para costear los gastos de mantenimiento de los servicios y prestaciones de la franquicia, en beneficio de todos los franquiciados, como es el caso del pago de los royalties mensuales, entonces la empresa franquiciadora es muy rigurosa a la hora de exigir el pago.

Tras unos avisos el franquiciado que pretenda beneficiarse de lo mismo que los demás sin aportar la misma contribución económica, es expulsado del Grupo. La empresa franquiciadora rescinde su contrato y el franquiciado incumplidor pierde la garantía contractual de recuperación del canon de entrada.

Los franquiciados aprueban plenamente estas medidas, sin las cuales entienden que no solamente no sería viable mantener el altísimo nivel de prestaciones actuales, sino que de no atajar la morosidad, la red se desagregaría y todos perderían su franquicia.

En cuanto a la comparación con las franquicias de la competencia, las respuestas de los franquiciados son muy tajantes - Consideran que los medios y condiciones de explotación que ofrecen BH–BC son muy superiores a cualquier otra franquicia del sector.

Muchas prestaciones o condiciones son exclusivas de la franquicia, como por ejemplo: la garantía contractual de recuperación del canon de entrada de la franquicia.

HASTA 10 VECES SUPERIORES

Para otras prestaciones, las aportaciones de BH-BC son hasta 10 veces superiores a otras franquicias del sector. Como por ejemplo, en carteras inmobiliarias de bancos, acuerdos y productos de financiación y publicidad en portales inmobiliarios.

Recordando que Albert Einstein dijo que era: "locura hacer la misma cosa esperando obtener resultados diferentes", no podemos dejar de ver una clara correlación entre el carácter extremadamente diferenciado de los medios y condiciones de explotación que ofrece el Grupo BEST a sus franquiciados, y los resultados tan diferentes de las otras empresas del sector, conseguidos por BH-BC. ■