

Soluciones TI de gestión: píldoras anticrisis para la Franquicia

El excesivo foco de las franquicias en la gestión comercial y de caja deja desatendidas otras áreas que impactan de manera importante en la rentabilidad de los negocios y cuya automatización aporta beneficios incuestionables.

DATISA, compañía española especializada en el desarrollo y comercialización de software ERP, destaca el papel de las nuevas tecnologías para un mejor control de los recursos disponibles en el ámbito de la Franquicia.

“Aparte de sus evidentes avances en materia de automatización, más de la mitad de las cadenas de franquicias en España aplican hoy unos sistemas informáticos de gestión básicos, centrados exclusivamente en la gestión comercial y el control de caja, olvidando el control de otras múltiples áreas que impactan de manera significativa en su beneficio”, explica Isabel Ballester, directora comercial de la firma. Para salvar este gap, DATISA ofrece una completa gama de soluciones informáticas que permite la gestión global de la franquicia en toda su dimensión económica y la optimización de sus recursos para el crecimiento.

La situación del sector

La buena marcha del sector Franquicias (con un 5% de crecimiento en el año 2007, según la AEF) lo ha convertido en los últimos años en uno de los sectores más importantes para el desarrollo de la economía española, al que corresponden 17 de cada 100 Euros facturados en España. Este dinamismo ha situado, asimismo, al mercado de la Franquicia en España como el quinto a nivel mundial en cuanto a facturación, número de insignias y establecimientos, y como el mercado de más rápido crecimiento en toda Europa (fuente: Tormo y Asociados).

“Muchos consideran que, gracias a la transferencia de conocimiento, la Franquicia es hoy un modelo de negocio en el que es difícil fracasar y donde se pueden obtener ganancias rápidas”, explica Ballester, pero nada más lejos de la verdad. La ralentización en el crecimiento y el descenso del 66% en la apertura de nuevos establecimientos esperados para el 2009 muestran, entre otros datos, que el sector no es inmune a la crisis. Alcanzar el éxito, en el mismo, requiere un planteamiento a largo plazo y la adecuada gestión de los recursos disponibles, una labor a la que las nuevas soluciones de gestión empresarial prestan un apoyo fundamental.

Modelos informáticos y de gestión en la Franquicia

En las cadenas de franquicias, hoy en día, se observan tres principales modelos informáticos de gestión. En el primero de ellos, las soluciones de gestión residen en un servidor de la Central, gestionado por el Franquiciador y cada Centro o Franquicia accede a sus funcionalidades de forma remota y a través de Internet.

Se trata de un modelo de TI que responde a las necesidades de centralización del Franquiciador quien recibe la información de cada venta del Franquiciado en cuestión de segundos. Este modelo también aporta ventajas al Franquiciado, como una inversión menor en la informatización. El mismo, por otro

lado, genera ciertas susceptibilidades al residir los datos del negocio del Franquiciado en una organización con un CIF diferente. Dicho modelo, asimismo, puede suponer un problema de disponibilidad para aquellas franquicias con picos de facturación, como una cadena de restaurantes o comercios, donde una caída de Internet impediría el acceso al sistema dificultando la operativa del negocio.

El segundo modelo informático de gestión, también muy extendido en el ámbito de la Franquicia, es la instalación separada de un sistema de gestión en la Central y en cada Centro. Puede tratarse incluso de sistemas de gestión de diferentes proveedores, siempre que éstos estén bien comunicados entre sí. Dicho modelo supone una mayor inversión en TI para el Franquiciado, pero ofrece también mayores garantías de disponibilidad y seguridad.

En los últimos años, está ganando cada vez más adeptos un modelo de informatización de Franquicias mixto, donde la aplicación de gestión está instalada en un servidor central y en el que, sin embargo en caso de caída de la comunicación, cada Centro cuenta con un sistema de seguridad que le permite trabajar con la aplicación en modo local. Se trata del modelo más costoso pero también el que mayores niveles de disponibilidad y seguridad ofrece hoy por hoy, garantizando a la vez un adecuado intercambio de información entre Central y Franquicias.

Las Franquicias, conscientes de la importancia de las TIC

Debido a su modelo empresarial de crecimiento basado en la inversión compartida y el intercambio de know-how, la Franquicia es un sector muy consciente de la importancia de las TIC. “Uno de los principales problemas de las Franquicias, hoy en día, es que sin embargo muchas de ellas se plantean la informatización de su negocio exclusivamente desde el punto de vista de la gestión comercial y la automatización del Punto de Venta”, explica Ballesteró.

La mayor parte de las soluciones de gestión disponibles hoy para las Franquicias, ofrecen una especialización altísima precisamente en la automatización de estas áreas, aportando soluciones verticalizadas, con herramientas avanzadas para la comunicación de la Central con cada Centro. Dichas soluciones, sin embargo, carecen de las funcionalidades necesarias para una automatización profunda en otras áreas como la financiera, de producción o de almacén, etc.

Planteamiento de futuro: gestión de la franquicia en su globalidad

“Uno de los principales riesgos de una automatización TIC basada sólo en el control comercial y de TPV reside en que se lleva a cabo un control del negocio únicamente en base a las ventas y a los costes de aprovisionamiento de los centros, olvidando el control de muchas otras áreas que inciden de manera importante en la rentabilidad de los negocios”, explica Isabel Ballesteró.

Para un adecuado control de sus recursos, una Franquicia debe ser gestionada como una empresa en toda su dimensión económica, alcanzable únicamente a través de un moderno sistema de gestión global. Pero, ¿cuáles son estas áreas “olvidadas” por muchas franquicias y que permiten un mejor control de los recursos y de la toma de decisiones?

Centrémonos, en primer lugar, en los sistemas de gestión financiera y contable. La problemática general de gestión en Franquicia siempre se plantea en dos frentes: la centralización (disponer de información integrada que aporte una visión general de la empresa) y el control del punto de venta. La visión financiera y de la estructura económica global de la compañía nos la proporciona la Contabilidad Financiera, que centra su atención en la explotación de los datos contables a un nivel global.

Mientras, la Contabilidad Analítica añade un análisis económico de la rentabilidad y de los resultados de cada centro concreto (o de los flujos de ingresos y gastos que genera cada franquicia al franquiciador). Este análisis es económicamente completo en sí mismo, ya que no sólo considera las ventas de la tienda o sus gastos de aprovisionamiento, sino que considera toda la corriente de ingresos y gastos que le afectan. A medida que el sistema crece, el control contable analítico de cada punto de facturación se va convirtiendo en algo fundamental.

Con el crecimiento de la Franquicia nace además una nueva prioridad, la de la planificación y el control presupuestario para el control de la proyección futura de cada centro. Esta planificación podrá ser comparada además con las realizaciones efectivas, y a partir del estudio de las desviaciones, podremos tomar las correspondientes decisiones de gestión.

A medida que los sistemas de tiendas crecen, suelen profesionalizar sus departamentos de Administración, y pasar a desempeñar labores que hasta entonces externalizaban a través de asesorías. Una de las más importantes y que más trabajo generan, es la relativa a la confección de los modelos de impuestos (Declaraciones), y presentación de cuentas anuales.

Dentro de este ámbito financiero, asimismo, el Franquiciador necesita asimismo una avanzada solución de facturación que faciliten sus relaciones con cada uno de los centros Franquiciados.

La operación del Franquiciador como Central de Compras y la acumulación por el mismo de importantes recursos financieros hace necesario, asimismo, un buen control de la Tesorería, orientado a minimizar las necesidades de financiación y los costes financieros, y también de buscar oportunidades de inversión que den rentabilidad a los activos, mejorando su poder de negociación con las instituciones financieras.

En las cadenas de franquicias con importantes inversiones en inmovilizados, asimismo, se hace fundamental la imputación del gasto de amortización a cada centro de coste, al igual que un avanzado control de las amortizaciones que permita maximizar el beneficio financiero-fiscal resultante de una buena gestión de los activos disponibles.

La actividad diaria en muchas cadenas de franquicias, sobre todo de aquellas que actúan como centrales de compras o cuyo negocio implica la transformación, implica también la gestión de centros logísticos y actividades de transporte, cuya buena gestión puede repercutir de manera importante en la rentabilidad de la cadena, debido a los elevados costes de almacenamiento y transporte, y a los perjuicios para cada negocio de las roturas de stock.

Las Franquicias cuyo negocio implica actividades productivas y de transformación, también necesitan focalizar su atención en la gestión de estos procesos, donde por ejemplo, la adecuada gestión de recetas en una Franquicia de restauración puede suponer un margen de ganancia mayor en cada plato.

La implantación de un sistema de gestión completo que cubra todas estas áreas es una necesidad que tarde o temprano se manifiesta en cualquier sistema de franquicias. Muchas empresas, conscientes de la ventaja competitiva que aporta, asumen esta inversión desde su comienzo, lo cual les permite un alto grado de control y seguridad en todo su proceso de crecimiento; y otras deciden implantarlo cuando el tamaño alcanzado impide aplazarlo más.

Oferta de DATISA para el sector franquicias

La culminación de la experiencia de DATISA como proveedor de soluciones para el sector de las

franquicias es la Serie 64, un sistema ERP diseñado desde su origen para la optimización de la gestión en empresas con una realidad de multi-localización geográfica. En este segmento, DATISA propone la solución específica GESDA TPV 64 que, como parte de su ERP, ofrece una respuesta integral a las necesidades del comercio.

Las funcionalidades específicas de esta solución se complementan con las soluciones financieras del ERP Serie 64 de DATISA (Speedy Coda64, Tesda64 e Inmda 64) y en la parte de gestión de almacén, con el aplicativo específico Logida 64 del ERP. La solución de contabilidad Speedy Coda 64, permite conseguir una mayor automatización y rapidez en el registro de datos, y el análisis de la información a través de un elaborado sistema de consultas y listados. También es capaz de trabajar con dos sistemas paralelos de control analítico, lo cual proporciona al usuario la posibilidad de hacer el seguimiento bajo distintos criterios, simplificando los criterios de codificación, imputación, y análisis.

Con Tesda 64, las franquicias podrán conocer fácilmente el activo del que disponen, saber el tiempo que se debe invertir en función de cuándo lo vaya a necesitar o hacer los cálculos para saber qué activo financiero es el más rentable, entre otras múltiples facilidades.

Inmda 64, es la solución de DATISA con la que se puede llevar un doble control de las amortizaciones, fiscal y patrimonial, así como un seguimiento de ubicaciones, alteración de elementos, leasing, deducciones fiscales, etc.

Asimismo, la solución DESDA 64, es una aplicación especialmente diseñada para las empresas entre cuyas actividades figura la fabricación de productos mediante la transformación y/o ensamblaje de materias primas, que permite definir los procesos de composición de los productos terminados, contemplando consumos de materias primas, costes de preparación, costes de fabricación y costes indirectos.

Las soluciones de DATISA dirigidas al ámbito de la Franquicia aportan asimismo un sistema de comunicaciones de última generación, que garantiza un intercambio de información fluido entre Franquiciador y Franquiciados.

Información corporativa

DATISA es una compañía especializada en la fabricación y comercialización de software ERP. Desde su constitución en 1979, mantiene su filosofía de atención al cliente y cuidado y profesionalización del canal.

Entre todos sus productos destacan: Gesda 64 para la Gestión Comercial; Speedy Coda 64 para la Contabilidad General; Tesda 64 para la Gestión de Tesorería; Inmda 64 para la Gestión de Inmovilizado; Gesda TPV 64 para la gestión en los puntos de Venta y Giranda 64 para la Gestión de Establecimientos Especialistas en Neumáticos. DATISA, además, ofrece otras dos soluciones de gestión verticales como Gesda 64 H, para la Gestión Comercial en el sector de la hostelería y ResdaWin 64 para la gestión de restaurantes.

Datos de contacto:

91 626 62 47

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Franquicias Emprendedores](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>