IMAGEN :

# Supermercados DIA, la franquicia española más rentable

## Apostar por una franquicia es cada vez más rentable. Al menos eso dicen los números del estudio elaborado por Franchise Direct sobre el curso 2015. Según esta publicación, el mundo de la restauración sigue siendo el que mejores resultados otorga con McDonalds, Subway y KFC al mando. En lo que se refiere al mercado español, DIA, Naturhouse o 100 montaditos se encuentran en puestos altos de esta particular clasificación

Apostar por una franquicia es cada vez más rentable. Al menos eso dicen los númerosdel estudio elaborado por Franchise Direct sobre el curso 2015. Según estapublicación, el mundo de la restauración sigue siendo el que mejores resultados otorgacon McDonalds, Subway y KFC al mando. En lo que se refiere al mercado español,DIA, Naturhouse o 100 montaditos se encuentran en puestos altos de esta particularclasificación.  
  
Aunque no es la regla general, existe un buen número de franquicias en España sininversión inicial y que, además, permiten grandes posibilidades en determinadossectores estratégicos. De hecho, se trata de una alternativa muy socorrida en losúltimos tiempos y que atrae la atención de una gran cantidad de gente.  
  
Sin embargo, como se ha mencionado anteriormente, no es la tónica habitual a la horade emprender una aventura empresarial de este tipo. Entonces, ¿cuáles son lasprincipales características de una franquicia? ¿Qué puntos tienen la mayoría de ellasen común?  
  
En primer lugar, un elemento que se convertirá en una pieza básica en la relaciónentre el franquiciado y el franquiciador: el contrato. Su redacción ha de ser totalmenteclara y detallada, y ambos miembros deben preocuparse de cumplirlo de forma estrictay precisa.  
  
Tanto las franquicias en España sin inversión inicial, como las que sí que lorequieren, se basarán en una concesión de utilización de una marca previamenteregistrada. De esta manera, una de las características de esta clase de negocio es lafortaleza y la solidez de la red sobre la que se apoya (logotipos, decoración, rótulos ocualquier otro signo distintivo).  
  
Otra peculiaridad propia de las franquicias es que la persona que se convierte enfranquiciado obtiene una exclusividad territorial durante el tiempo que dure el contrato.De esta forma, es posible realizar la explotación de la marca con total tranquilidad ycon un riesgo menor de competencia.  
  
No hay que olvidar que es obligación del franquiciador transmitir a su nuevofranquiciado todo el conjunto de saberes y experiencias para poder desarrollar laactividad de la forma más eficaz posible. Así, cualquier conocimiento, sistema ométodo que se haya desarrollado ha de derivarse para el futuro éxito del negocio. Eslo que se conoce como Know-how.  
  
También es preciso que en la puesta en marcha de franquicias en España sininversión o con ella se otorgue al franquiciado y al personal una completa formacióninicial. Se trata de una especie de guía durante los primeros pasos de cualquieractividad, de forma que la persona que se decide a iniciar el negocio sea capaz dellevar a cabo una correcta selección, no sólo de lostrabajadores, sino también dellocal.