

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 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.

Aunque no es la regla general, existe un buen número de [franquicias en España sin inversión](#) inicial y que, además, permiten grandes posibilidades en determinados sectores estratégicos. De hecho, se trata de una alternativa muy socorrida en los últimos 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 hora de emprender una aventura empresarial de este tipo. Entonces, ¿cuáles son las principales características de una franquicia? ¿Qué puntos tienen la mayoría de ellas en común?

En primer lugar, un elemento que se convertirá en una pieza básica en la relación entre el franquiciado y el franquiciador: el contrato. Su redacción ha de ser totalmente clara y detallada, y ambos miembros deben preocuparse de cumplirlo de forma estricta y precisa.

Tanto las franquicias en España sin inversión inicial, como las que sí que lo requieren, se basarán en una concesión de utilización de una marca previamente registrada. De esta manera, una de las características de esta clase de negocio es la fortaleza y la solidez de la red sobre la que se apoya (logotipos, decoración, rótulos o cualquier otro signo distintivo).

Otra peculiaridad propia de las franquicias es que la persona que se convierte en franquiciado 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 y con un riesgo menor de competencia.

No hay que olvidar que es obligación del franquiciador transmitir a su nuevo franquiciado todo el conjunto de saberes y experiencias para poder desarrollar la actividad de la forma más eficaz posible. Así, cualquier conocimiento, sistema o método que se haya desarrollado ha de derivarse para el futuro éxito del negocio. Es lo que se conoce como Know-how.

También es preciso que en la puesta en marcha de franquicias en España sin inversión o con ella se otorgue al franquiciado y al personal una completa formación inicial. Se trata de una especie de guía durante los primeros pasos de cualquier actividad, de forma que la persona que se decide a iniciar el negocio sea capaz de llevar a cabo una correcta selección, no sólo de los trabajadores, sino también del local.
