

Qué es una franquicia y cómo funciona

29 nov 2023

Las franquicias, una forma de autoempleo de éxito probado. Descubre cómo funcionan y cómo emprender un negocio rentable y perdurable en el tiempo.

Qué es una franquicia

Una franquicia es un modelo de negocio en el que una empresa cede a otra el derecho a la utilización de su marca y comercialización de sus productos. Las características principales de una franquicia son: aplicar la imagen de la marca, seguir el mismo modelo de negocio y los mismos procedimientos de trabajo, utilizar los mismos servicios, ya sea en marketing, asesoramiento, formación, logística y tener un carácter emprendedor para ser tu propio jefe y el de terceros.



Los modelos de franquicia varían dependiendo del tipo de actividad que se desarrolle y del nivel de integración, pero en cualquiera de ellas se obtienen beneficios por ambas partes.

Cómo funciona una franquicia

En una franquicia hay dos partes muy diferenciadas formadas por dos empresarios independientes; una parte será el franquiciador, la empresa que cede los derechos para llevar a cabo su modelo de negocio bajo ciertas condiciones, y el franquiciado, quien adquiere esos derechos.

El franquiciador, por su parte, al momento de ceder su marca, imagen y diseño al franquiciado, se compromete a transmitirle todos los conocimientos de la empresa, formarle con todos los procedimientos necesarios para seguir con el negocio, ofrecerle un servicio de soporte y un asesoramiento continuo.

Al otro lado está el franquiciado, que invertirá en su nuevo negocio siguiendo la identidad corporativa y toda la normativa de la empresa. Aunque este realice la inversión del local y las contraprestaciones económicas, el riesgo del negocio se reduce porque parte de una marca ya conocida y de un acompañamiento continuado.

Principales ventajas de las franquicias

La primera [ventaja de abrir una franquicia Caprabo](#) [

[/sites/caprabocom/es/forma-parte-de-caprabo/franquicias/lo-que-ofrecemos/](#)] es que te acompaña una marca reconocida por el público y con muchos años de experiencia. Entonces, elegir una franquicia Caprabo te ayuda a crear un negocio rentable y de éxito.

1. **Seguridad.** Abrir una franquicia bajo la enseña Caprabo ya te ofrece un margen de beneficio, ya que desde el inicio te posicionas con una marca referente dentro del mercado. Gracias a su gran reconocimiento, dispones de la seguridad de tener un negocio estable y duradero.
2. **Iniciativa.** Una franquicia es una oportunidad para emprender tu propio negocio y ser el dueño de tu propio Caprabo, sin olvidar el gran respaldo que tienes detrás para responder ante cualquier problema. A partir de aquí, ya puedes formar parte de la marca Caprabo y de los valores de la compañía.
3. **Competitividad.** Dispones de un servicio logístico personalizado, en el que podrás elegir tus productos según tus necesidades dentro de un surtido muy amplio. Esos productos pueden ser de la marca propia, primeras marcas o productos frescos de calidad.
4. **Plan de marketing e imagen de marca.** Puedes aprovechar los planes de marketing personalizados y todas las acciones promocionales de tu franquicia para alcanzar un mayor ratio de ventas.
5. **Sistemas de fidelización.** La propia marca ya dispone de un programa de fidelización muy desarrollado, donde todos sus clientes ya son beneficiarios de la tarjeta del Club.

Las franquicias Caprabo

El [modelo franquiciado](#) [<https://franquicias.caprabo.com/es/>] de Caprabo está muy consolidado, ya que desde 2010 expande su marca y modelo de supermercado a través de franquicias. Tanto es así que, a día de hoy, sigue en su [plan de expansión](#) [</shared/.content/capnotaprensa/capnotaprensa-00606.xml>], incorporando 80 supermercados franquiciados y establecimientos comerciales propios en el periodo 2021-2023.

Desde la compañía se ofrecen tres modelos de franquicias rentables; una [franquicia integral Caprabo](#) [https://www.youtube.com/watch?v=c_Eck9J9Pds], [Rapid supermercados](#) [<https://www.youtube.com/watch?v=3KwTapAODD8&feature=youtu.be>], o [Aliprox](#) [<https://youtu.be/lwb8rwACTS4>], diferenciadas por la localización, dimensiones y cantidad de la población. En todas esas franquicias se ofrece: el formato de proximidad, toda la experiencia de la marca, una oferta competitiva en precio, asesoramiento continuado y una rentabilidad de negocio positiva.

