

PROBLEMÁTICA EN LA ADECUACIÓN DE LOCALES FRANQUICIADOS

Artículo publicado en mundofranquicia.com
Autor: Carlos Rubio Orea

Los franquiciados esperan de sus franquiciadores que todo lo referente a la adecuación de sus locales comerciales esté predefinido. Desean de la marca que todo se les de hecho, y que la obra de adecuación de sus tiendas sea un mero trámite. Esto es muy loable, pero nada fácil para aquellos que se encargan de cumplir con sus expectativas.

El equipo técnico encargado de proyectos y obras debe enfrentarse a numerosos problemas, y principalmente a los tres siguientes:

- Primero, la diversidad de franquiciados, cada uno con sus preferencias, cada cual con sus gustos, y todos con posibilidades económicas diferentes.
- Luego, la variedad de características inherentes a los locales comerciales a adecuar, distintos todos en dimensiones, alturas, número de fachadas e instalaciones disponibles.
- Finalmente, las ubicaciones dispares de dichos locales, en diferentes municipios, cada cual con su normativa, diferente al resto.

Todas estas dificultades deben ser salvadas en favor de una imagen de marca única, de una funcionalidad operativa similar y de unos plazos de ejecución equilibrados.



MÚLTIPLES FRANQUICIADOS, MÚLTIPLES PREFERENCIAS Y NECESIDADES

En fase de proyecto, el primer reto a afrontar es la definición de la distribución interior del local franquiciado. Este particular es el más difícil del proyecto, ya que debe poner de acuerdo al franquiciado con el franquiciador en lo referente a la superficie a emplear en cada uso, atendiendo al tiempo las necesidades propias a la marca, dictadas por el franquiciador, y las necesidades particulares del nuevo negocio, dictadas por el franquiciado.

En fase de presupuesto, el proyecto debe adaptarse a las posibilidades económicas de cada franquiciado. El presupuesto ha de ajustarse a unos márgenes determinados, asegurando siempre la calidad y durabilidad de los materiales empleados aún en supuestos económicos limitados.

En fase de obra, el equipo técnico debe asegurarse de que los equipos humanos encargados de la ejecución material sean siempre de calidad y experiencia similares, e incluso, a ser posible, los mismos.

Esto evitará diferencias de calidad en los acabados entre locales franquiciados, y por consiguiente, el deterioro de la imagen de marca. Este es un particular complicado, ya que en ocasiones el franquiciado insiste en escoger a los ejecutantes de las obras entre sus conocidos, y estos no siempre cumplen los mínimos de calidad exigibles.

Este principio debe aplicarse también a los equipos técnicos de proyectos de decoración e instalaciones.

El proyecto de decoración, determinante en la consecución de una imagen única, debe ser redactado siempre por el mismo equipo humano, evitando así diferentes interpretaciones de conceptos subjetivos de volumen, cromatismo e iluminación, difíciles de transmitir entre diferentes grupos de trabajo. Es importante que estos profesionales en concreto estén integrados en la estructura logística del franquiciador, y que sus servicios sean de obligada contratación siempre que se adecue un nuevo local. Los proyectos técnicos que en cada caso sean requeridos por las diferentes administraciones públicas u otros organismos, deben ser contratados sin embargo en la misma plaza en que se ejecute la obra.



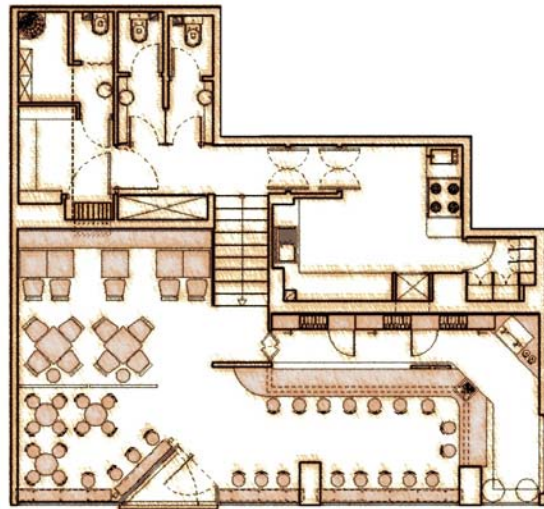
PROBLEMÁTICA EN LA ADECUACIÓN DE LOCALES FRANQUICIADOS

De esta forma se facilitará la tramitación y concesión de licencias municipales y se evitarán desplazamientos de profesionales no locales. La selección de estos equipos debe ser impuesta por el franquiciador, evitando así nuevamente diferencias en la calidad de las instalaciones entre los distintos locales franquiciados.

LOCALES COMERCIALES DIFERENTES, VOLUMETRÍAS E INSTALACIONES DISTINTAS.

Aunque las premisas de aceptación de locales comerciales franquiciados son claras y de obligado cumplimiento, entre los locales considerados aptos es habitual encontrar numerosas diferencias de volumen, antigüedad, emplazamiento o dotación de instalaciones. Este particular es el principal causante de las diferencias de presupuesto entre las obras de adecuación de superficies similares. Sin embargo, son conocidas determinadas particularidades que influyen determinadamente en los presupuestos de obra.

Adequar un local en un casco histórico eleva el presupuesto con respecto a hacerlo en una zona nueva. Los motivos son casi siempre distintos. A menudo, en zona histórica, se deben consolidar las estructuras portantes del edificio, pies derechos y forjados de madera carcomidos, estructuras metálicas corroídas u otras patologías constructivas. Además, muchos carecen por completo de instalaciones o son demasiado antiguas y han de ser puestas al día, y las nuevas instalaciones son difíciles de ubicar, debido a la abundancia de muros de carga de ladrillo o sillares de piedra imposibles de perforar.



En diferente contexto, adecuar locales ubicados en centros comerciales resulta más asequible que hacerlo a puerta de calle, en los bajos comerciales de bloques de viviendas u oficinas. En los centros comerciales es habitual encontrar preinstalaciones de climatización, de seguridad contra incendios, salidas de humos y demás conductos de ventilación. Nada de esto existe en bajos comerciales de edificios de viviendas. Además, los locales ubicados en centros comerciales suelen tener una sola fachada, ubicada de cara a un pasillo climatizado (mall). Esto reduce significativamente la potencia de climatización necesaria para refrigerar o calefactar el local, menguando la inversión en instalaciones.

Finalmente, la insonorización, imprescindible en locales situados bajo viviendas u oficinas, tampoco es necesaria en centros comerciales, y esto redonda una vez más en la economía de la obra. Todo ello añadido a las dificultades que entrañan las negociaciones con las comunidades de vecinos, cuyo beneplácito es imperativo previo comienzo de las obras, hace que la balanza se incline definitivamente hacia los centros comerciales.

Referente a la volumetría de los locales, es claro y evidente que resultan más fáciles de adecuar los locales dispuestos en una sola planta que aquellos repartidos en varios niveles. Las comunicaciones verticales de personas (escaleras, ascensores, elevadores, etc..) roban mucho espacio útil al negocio, y deben construirse según normativas estrictas en materia de evacuación. A su vez, las comunicaciones verticales entre instalaciones, como el aire acondicionado, la ventilación y extracción de aire, obligan a multiplicar la potencia de las máquinas y las dimensiones de los conductos, e incluso a menudo, a duplicar toda la instalación.

Finalmente, los locales con fachadas grandes y acristaladas, aun siendo muy atractivos y luminosos, son más problemáticos que el resto. La abundancia de superficies acristaladas complica la distribución funcional del espacio, pues este debe repartirse respetando el ritmo de los huecos de fachada. Además, el vidrio es mal aislante térmico y acústico, y obliga a instalar aparatos de climatización más potentes, así como revestimientos porosos y acústico-absorbentes. Por último, las grandes fachadas de vidrio imponen



PROBLEMÁTICA EN LA ADECUACIÓN DE LOCALES FRANQUICIADOS

un incremento en la inversión en seguridad antirrobo y anti-vandálica. Todo ello se agrava si el local está situado en la vía pública y no en un centro comercial.

EMPLAZAMIENTOS DISPARES, NORMATIVAS DIVERSAS.

En España, en el plano de la normativa, nos condicionan cientos de normas, leyes, reglamentos y otros que no son iguales para todo el territorio nacional.



Concurren normas, como las NBE (Normas básicas de la edificación), que tienen carácter nacional y que son comúnmente las menos restrictivas. Luego, las normas propias a cada Comunidad Autónoma y provincia, más exigentes que las anteriores, suelen afectar a asuntos medioambientales y a competencias profesionales de los técnicos y ejecutantes. Además, las municipales, mucho más restrictivas que las anteriores, afectan especialmente a las volumetrías mínimas de los locales y a sus instalaciones. Finalmente, deberá atenderse a las normas propias a cada distrito municipal (encargado directamente de la concesión de las licencias de obra, actividad y funcionamiento), que son las más restrictivas de todas y que pueden afectar a todos los aspectos de la edificación

o reforma de los locales comerciales, y especialmente a la ubicación de las instalaciones, insonorizaciones, evacuación u otros.

Cada municipio y distrito dicta normas que contienen exigencias distintas a las de sus vecinos, y así, en un municipio con distintas juntas de distrito, la normativa a aplicar puede variar de una calle a su inmediatamente paralela.

Toda esta diversidad de normas dificulta la posibilidad de que todos los locales de la marca sean iguales entre sí, ya que lo que está permitido en uno no cumple la norma en otro. Además, hace casi imposible que se pueda establecer un precio de reforma por metro cuadrado riguroso y válido para todas las tiendas.

Conocer toda esta normativa, diferente en los miles de municipios y distritos de España es casi imposible, y es por eso es recomendable que el equipo técnico encargado de la solicitud y tramitación de las licencias sea contratado en la misma plaza, ya que este deberá hacer múltiples consultas al técnico municipal, y partiendo del proyecto de decoración previamente elaborado por la franquicia para cada local franquiciado, redactar otro de instalaciones, adecuado a la norma del municipio o distrito al que pertenezca la finca.



PROBLEMÁTICA EN LA ADECUACIÓN DE LOCALES FRANQUICIADOS

LA PRUDENCIA ES LA MEJOR CONSEJERA

Ninguna de estas dificultades debe cohibir sin embargo la búsqueda de posibles franquiciados en lugares dispares.

Siempre que exista un equipo técnico capaz al servicio del franquiciador, este se encargará de adecuar las distribuciones y presupuestos al franquiciado mas exigente, encajar los espacios y las instalaciones en los locales mas complicados y buscar los profesionales necesarios en cada caso y en cada lugar para llevar a buen fin la tramitación de las licencias de obra y actividad.

En todos los casos, la prudencia será la mejor consejera. Es preferible solicitar al equipo técnico un estudio de viabilidad de los locales candidatos, que comprometerse con espacios cuyas reformas puedan llegar a ser imposibles o impagables.



Carlos RUBIO OREA

Director Comercial de sedema diseño + mobiliario.

Consultor en Arquitectura de Interiores de Mundofranquicia Consulting

Titulado en Arquitectura de Interiores por la EADM de Madrid. Profesor titular de diseño de la EADM de Madrid desde 1997 y Director de Proyectos de R&S Servicios Integrales de Diseño S.L., ha ocupado puestos de dirección de proyectos y obras en empresas constructoras y estudios de interiorismo.

