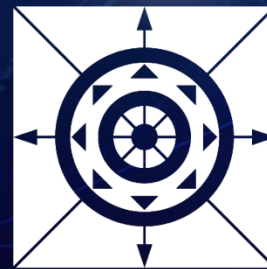


¡Hasta dónde hemos crecido!



GALLASTEGUI
A R M E L L A
FRANQUICIAS

LIDERAZGO CON CARÁCTER

EL ABC DE LAS FRANQUICIAS

Agustina Harte
Oaxaca, junio 2019



LA FRANQUICIA: MODELO DE CRECIMIENTO



UN MODELO DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL PARA COMERCIALIZAR UN PRODUCTO Y/O UN SERVICIO



La franquicia tiene como elementos imprescindibles:

© Marca

© Know How



Definición de la franquicia

La Franquicia constituye un **formato de negocios** dirigido a la **comercialización** de bienes y/o servicios según el cual, el **franquiciante** concede al **franquiciatario** por un tiempo determinado, el derecho de usar una **marca**, transmitiéndole asimismo los **conocimientos técnicos** necesarios que le permitan comercializar determinados bienes y servicios con **métodos** comerciales y administrativos **uniformes**.



Franquicia vs. Negocio Independiente

Franquicia

- Marca Posicionada
- Know How Probado
- Operación Exitosa
- Concepto Probado
- Capacitación
- Publicidad Compartida
- Asesoría Permanente
- Economía de Escala

Negocio Independiente

- Mortandad Alta
- Altos costos de aprendizaje
- Marca desconocida
- Concepto con riesgo de falla
- Técnicas comerciales, de operación y administración con riesgo de falla.
- Altos costos de publicidad
- Altos costos de insumos



La Mortandad de los Negocios

En Latinoamérica, más del 75% de los Negocios Independientes, mueren en el segundo año de Vida.

Mientras que más del 90% de las Franquicias se mantienen creciendo a sus 5 años de existencia.



¿Por qué una franquicia?

- ✓ Fortalecimiento, preservación y plusvalía de la marca.
- ✓ Baja inversión en la expansión del negocio, un tercero hace la inversión
- ✓ Mayor eficiencia operativa, hay un dueño en cada negocio
- ✓ Incremento en la cobertura y desarrollo de mercados, crecimiento acelerado, no invierto, no opero.
- ✓ Ingresos derivados de la cuota inicial de franquicia:
 - Cubre los costos de:
 - Asesoría y asistencia técnica inicial en la apertura de cada franquicia
 - Prospectación y comercialización de la franquicia en su plan de expansión
 - Rreestructuración del área de franquicias



¿Por qué una franquicia?

- ✓ Regalías periódicas
 - Cubre los costos de
 - Asesoría y asistencia técnica continua durante la vigencia del contrato
 - Operación del área de franquicias

- ✓ Mayor desplazamiento de producto, generación de economías de escala.



- Existen más de 80 rubros sujetos a desarrollarse como franquicias.
- El tamaño de una empresa o su ubicación geográfica no son condicionantes para convertirse en franquicia.



Entre los beneficios más claros que la franquicia ofrece a la economía del país, encontramos:

- ✓ Generación de empleos
- ✓ Participación en el crecimiento del PIB
- ✓ Incremento en el consumo
- ✓ Modernización del comercio
- ✓ **DESARROLLO REGIONAL**



¿Cualquier concepto es franquiciable?

- ✓ Debe contar con un mercado potencial.
- ✓ Debe tener un concepto definido.
- ✓ Debe contar con una marca.
- ✓ Debe ser un concepto comercial y financieramente atractivo.
- ✓ Debe ser repetible.
- ✓ Debe ser transmisible.



El Sistema de Franquicias NO es...

- Un sistema totalitario
- Problema de una sola persona
- Una solución a problemas financieros
- El desarrollo de representantes o distribuidores únicamente
- Un contrato para toda la vida
- Una relación pasajera
- Un instrumento que vende algo (se transfiere)
- La garantía de éxito del negocio
- El éxito inmediato



El sistema de franquicias SI es...

- ✓ Una forma de hacer negocios
- ✓ Un negocio basado en porcentajes
- ✓ Una combinación del espíritu emprendedor del Franquiciatario y la administración profesional del Franquiciante.
- ✓ La estrategia de desarrollo de negocios para uno mismo, pero no por sí mismo
- ✓ Una operación basada en la confianza
- ✓ Comercialmente atractivo
- ✓ Consumado por la firma de un Contrato de Franquicias
- ✓ Un negocio con menor riesgo de inversión que uno independiente
- ✓ Un negocio que basa su éxito en la comunicación de las partes



Ventajas

FRANQUICIANTE	FRANQUICIATARIO
Construcción y fortalecimiento de la marca.	Reducción de riesgos y de la curva de aprendizaje.
Baja inversión en la expansión.	Innovación permanente.
Mayor eficiencia operativa.	Capacitación continua permanente.
Incremento en la cobertura y desarrollo de mercados.	Asesoría permanente.
Control del canal de distribución.	Programas de promoción y publicidad.
Cuotas, regalías y desplazamiento de producto.	Sentido de pertenencia a una red de Franquiciatarios.
Estandarización de la calidad, operación y servicio.	Incremento en el prestigio personal.



LA FRANQUICIA COMO FIGURA LEGAL

- Desde 1991 la franquicia es una figura legalmente regulada por la legislación mexicana, año en que su definición fue incluida en la Ley de la Propiedad Industrial.
- El artículo 142 de la Ley de la Propiedad Industrial define a la franquicia.
- Artículo 65 Reglamento de la Ley (COF – Circular de Oferta de Franquicia).



¡Mi Negocio es Franquiciable!

¿Qué debo hacer?

¿Lo hago yo mismo?

¿Le pido ayuda a mi abogado y a mi contador?

¿Desarrollo mi Franquicia con mi propia gente?



Acudo con un Consultor ESPECIALIZADO



¿Una Franquicia es un buen contrato y un par de Manuales?

¡NO!

Se requiere tener:

- ✓ Planeación Estratégica
- ✓ Modelo Financiero
- ✓ Marco Jurídico
- ✓ Manuales de Operación
- ✓ Sistema de Comercialización
- ✓ Plan de Expansión
- ✓ Programa de Asistencia Técnica
- ✓ Estructura Organizacional



Cuando una empresa se decide a franquiciar, **debe saber:**

- ⦿ Que adquiere un compromiso a largo plazo.
- ⦿ Que se involucra en una actividad diferente (Vender empresas).
- ⦿ Que tiene que compartir sus “secretos”.
- ⦿ Que tiene un nuevo tipo de cliente.
- ⦿ Que está obligado a prestar asistencia continua.



NO SOLO VENDO TACOS AHORA VENDO TAQUERIAS



¿ Quién es un franquiciatario?



Las 6 razones por las cuales quieren adquirir una franquicia

DESEAN SER

1

EMPRESARIOS

**DESEAN SER
DUEÑOS DE**

2

**UN SEGUNDO
NEGOCIO**

**DESEAN
FLEXIBILIDAD
DE HORARIO**

3

**O
TRABAJO EN
CASA**

FUERON

4

LIQUIDADOS

SON

5

JUBILADOS

**RECIÉN
EGRESADOS**

6

**DE LA
UNIVERSIDAD**

MUCHAS GRACIAS



OFICINA MÉXICO
Pradera 2
Pedregal de San Ángel,
01900, CDMX
Tels. 5616-4282
5616-4258

Agustina Harte
Directora Comercial
aharte@gallasteguifranquicias.com

Síguenos

