



¿Cómo crecer con franquicias? en tiempos de pandemia

08 DE MARZO DEL 2021



Mtro. Enrique U. Alcázar Córdoba



8 de cada 10 empleos son generados por PyMES
Consejo de la Comunicación

La escasez de **PYMES** fortalecidas, en los países en desarrollo, **genera gran parte de su pobreza.**

Muhammad Yunus

El modelo de **franquicia** es la herramienta **más efectiva** disponible para crear grandes cantidades de PYMES de **éxito** y puede ser la solución a la pobreza mundial.

Kirk Magleby

Entre el **85 y el 95%** de los negocios en **FRANQUICIA** siguen operando más allá del quinto año de vida.

Principales Asociaciones de Franquicias en el mundo

Las franquicias son generadores de **MiPyME's fortalecidas, competencia justa, riqueza, empleos estables y bienestar comunitario.**

Enrique U. Alcázar

CONCEPTO EMPRESARIAL

Modelo empresarial que facilita:

El **crecimiento, réplica y expansión** de un negocio **diferenciado, atractivo, rentable y probado**;

Potencializar la marca, logística, estructura, experiencia y conocimiento de quién la otorga, el **Franquiciante/Franquiciador/Franchisor**;

Aplicar el capital financiero, material, intelectual, físico y/o relacional de quién la adquiere, el **Franquiciatario/Franquiciado/Franchisee**;

Crear inter-relaciones a partir de **transferencia de tecnología y asistencia técnica**, estableciendo derechos y compromisos para las partes que conservan su autonomía empresarial;

Y tiene por objeto minimizar riesgos, optimizar recursos, maximizar beneficios, **generar riqueza e impacto social**.

NUMERALIA - CATEGORÍAS

90,000

Puntos de Venta

1,000

Marcas

85%

Origen Nacional

15%

Venta MiPyME's

900,000

Empleos Directos

4.2%

PIB

5°

Lugar Mundial

10

Categorías

90

Giros



Alimentos y Bebidas

33%



Cuidado Personal Salud y Belleza

14%



Servicios Generales

12%



Venta al Detalle

11%



Educación y Capacitación

6%



Servicios Profesionales y Financieros

6%



Moda, Textiles y Accesorios

5%



Entretenimiento y Recreación

4%



Automotriz

4%



Turismo y Alojamiento

3%

Ubicación

- Virtual, Home Office, Oficina, Indistinto
- Free Standing, Unidad Móvil, Food Truck Park Centro / Pasaje Comercial
- Store in Store (Corner / Cobranding)
- Factor Competencia

Formato

- Distribución
- Servicios
- Industrial / Agrícola
- Deportivas
- Mixta
- Integración (Vertical – Horizontal)

Tipos

Crecimiento

- Unitario / Individual
- Primera Opción – Derecho Preferente
- Subfranquiciar / Desarrollo
- Co-inversión
- Conversión / Start Up
- Multfranquiciado / Plurifranquiciado
- Financiera (Inversionista Ausente)

Territorio

- Único
- Exclusivo (o no)
- Zona de Influencia / Preferencia
- Área o Regional
- Maestra

6 REQUISITOS PARA FRANQUICIAR

Modelo de negocio definido y altamente diferenciado por su propuesta de valor y ventajas competitivas.

Esquema probado, repetible, con permanencia y penetración en el mercado.

Mercado amplio y concepto atractivo, frente a inversionistas y al consumidor final.

Rentabilidad suficiente para realizar inversiones necesarias y compartir utilidad.

Elementos novedosos, distintivos y originales identificados y protegidos (Propiedad Intelectual).

Voluntad de compartir y transmitir experiencia y conocimiento.

10 RAZONES PARA FRANQUICIA

01

Modelo de aceleración históricamente probado y exitoso, permite crecer más rápido, potencializando experiencia y conocimiento, así como posicionamiento, valor e impacto de MARCA;

02

Nuevas fuentes de ingresos por cuotas y regalías; mayor desplazamiento de productos y servicios;

03

Estandarización y uniformidad; compromiso de innovación permanente y adopción tecnológica;

04

Capital financiero, material, intelectual, físico y/o relacional lo aportarán terceros (franquiciatarios);

05

Formación de red empresarial, calificada, motivada y con alta visión, valores y objetivos comunes, derechos y compromisos mutuos, autonomía empresarial;

10 RAZONES PARA FRANQUICIA

06

Acceso a cadenas productivas y de distribución, economías de escala, sinergias comerciales e incremento en poder de negociación con proveedores;

07

Compromiso empresarial al promover empleos estables, bien capacitados y dignamente remunerados;

08

Mayor capacidad de expansión local, regional, nacional e internacional;

09

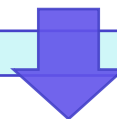
Anticipación y respuesta a un entorno altamente competitivo;

10

Minimizar riesgos financieros y comerciales, optimizar recursos y maximizar beneficios; generando bienestar, riqueza y desarrollo

¿CÓMO FRANQUICIAR?

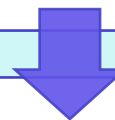
Plan de negocios



Herramientas jurídicas



Manuales y programas de asistencia



Portafolio comercial



Implementación, expansión y
seguimiento

ERRORES A EVITAR

- ✓ Planteamientos financieros inadecuados
- ✓ No considerar al proyecto de franquicia como estratégico y prioritario
- ✓ Inadecuado registro de marcas
- ✓ Deficiencias en la estructura y redacción del contrato de franquicia
- ✓ Errores en la asignación de zonas de exclusividad territorial
- ✓ Deficiencias en la selección de franquiciatarios
- ✓ Insuficiencia en formación de los franquiciatarios
- ✓ Sistemas de soporte, asistencia y capacitación inadecuados
- ✓ Actitudes “paternalistas” o “indiferentes”
- ✓ Recurrir a un consultor sin certificación y experiencia en el sector

¿QUÉ BUSCA UN FRANQUICIATARIO?

Un negocio exitoso

Un proyecto de vida / Patrimonio

Seguridad familiar

Terapia ocupacional / Autoempleo

Menores requerimientos de capital

Rentabilidad

Acceso a un método de trabajo estandarizado

¿CUMPLO CON EL PERFIL?

Identificación con el concepto de negocio (Relación con gustos, formación profesional, intereses y necesidades).

Recursos financieros.

Conocimiento o experiencia previa en el sector.

Dispuesto a compartir utilidad.

Dispuesto a seguir normas, directrices y políticas.

Cumplir con la operación o gestión directa del negocio.

Expectativas reales ante flujo y rentabilidad.

PASOS A SEGUIR

Busque varias opciones

Investigue los antecedentes

Evalué el concepto del negocio

Identifique la Asistencia Técnica

Analice los aspectos Jurídicos y Financieros

Contacte a otros franquiciados

Analice las zonas probables de ubicación

FRANQUICIAS DURANTE LA PANDEMIA

- La pandemia aceleró la realidad inminente en la transformación empresarial
- Las franquicias son modelos de negocios dinámicos e innovadores
- Franquicias preparadas para prever y reaccionar mejor frente a los cambios



FRANQUICIAS EXITOSAS DE MUJERES

- **Martha Matilda Harper (1857 – 1950)**

- Franquicias de belleza con elementos innovadores
- Madam CJ Walker: Una mujer hecha a si misma en Netflix





FRANQUICIAS EXITOSAS DE MUJERES

- **Gilda Herrero**

- Impuestum, contadores



- **María del Carmen Cabrera Cisneros**

- Business Kids

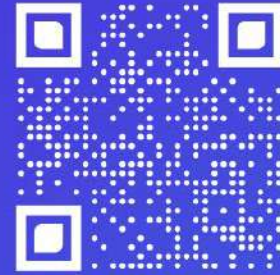


TLC MAGAZINE MÉXICO



HAGAMOS UN TRUEQUE

PODCAST DE TLC MAGAZINE MÉXICO



Escúchanos en:



Spotify®



Apple Podcasts



DIPLOMADO EN LÍNEA CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

*Conoce todo lo que debes saber
de Clasificación Arancelaria*

Impartido por el Ingeniero
Enrique Herón Jiménez

Ex representante de México ante la
Organización Mundial de Aduanas.
Líder de Clasificación Arancelaria
en TLC Asociados.



*Con videos explicativos, material
de apoyo, evaluaciones, reuniones
virtuales en vivo y mucho más.*

21
MÓDULOS

2
NUEVOS

ACTUALIZADO
CON LOS CAMBIOS
VIGENTES AL
2021

NUEVOS MÓDULOS:

*Nueva Ley de los Impuestos
Generales de Importación y de
Exportación (LIGIE)*

*Números de
Identificación
Comercial (NICO's)*

¡INSCRÍBETE HOY MISMO!
www.tradelawcollege.edu.mx
info@tradelawcollege.edu.mx

