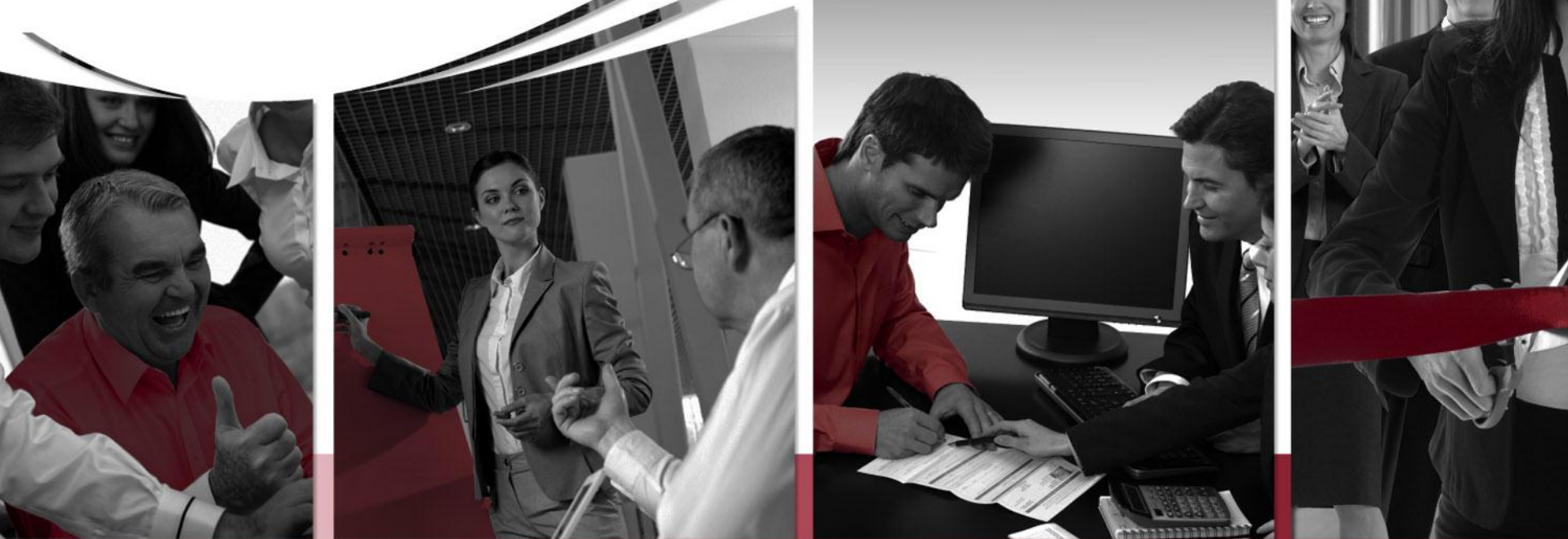


TENGO EL PERFIL PARA PODER INVERTIR  
EN UNA FRANQUICIA

# Perú Service Summit 2011

Franquicias – Software – Centros de Contacto  
Lima 13 y 14 de Octubre, Hotel Los Delfines



ALCÁZAR & COMPAÑÍA

Franquicias y Propiedad Intelectual

Contigo en cada momento

**75%** de las Pequeñas y medianas empresas **desaparece** al segundo año.

Se debe bajar la tasa de mortalidad de las **Pymes** para **salir de la crisis**.  
Carlos Slim 2009

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

Muhammad Yunus, 2006

**8 de cada 10 empleos** son generados por Pymes.





ALCÁZAR & COMPAÑÍA

Franquicias y Propiedad Intelectual



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, 2006

Aproximadamente el **90%** de los negocios en **franquicia** siguen operando más allá del **quinto año** de vida.

Contigo en cada momento



ALCÁZAR & COMPAÑÍA

Franquicias y Propiedad Intelectual

# Pero ¿qué es una franquicia?

Un modelo empresarial que permite la réplica de un negocio **rentable** y **probado**, así como su expansión a nuevos mercados, aprovechando recursos de terceros (**franquiciados**), quienes acceden a la marca, a la experiencia, al conocimiento y a la tecnología del **franquiciador**, **minimizando riesgos** y **optimizando recursos** para ambas partes.



Contigo en cada momento



ALCÁZAR & COMPAÑÍA

Franquicias y Propiedad Intelectual

# Involucrados

Se refiere a la transferencia del conocimiento técnico, métodos, procesos, logística operativa, administrativa y comercial de la marca.

Persona a quien se le concede una licencia temporal para el establecimiento y operación de una franquicia.

**KNOW HOW / SABER  
HACER**

**FRANQUICIANTE/  
FRANQUICIADOR/  
FRANCHISOR**

**FRANQUICIATARIO/  
FRANQUICIADO/  
FRANCHISEE**

Titular de los conocimientos técnicos, *know-how*, marcas y elementos relacionados con la Franquicia.

Contigo en cada momento



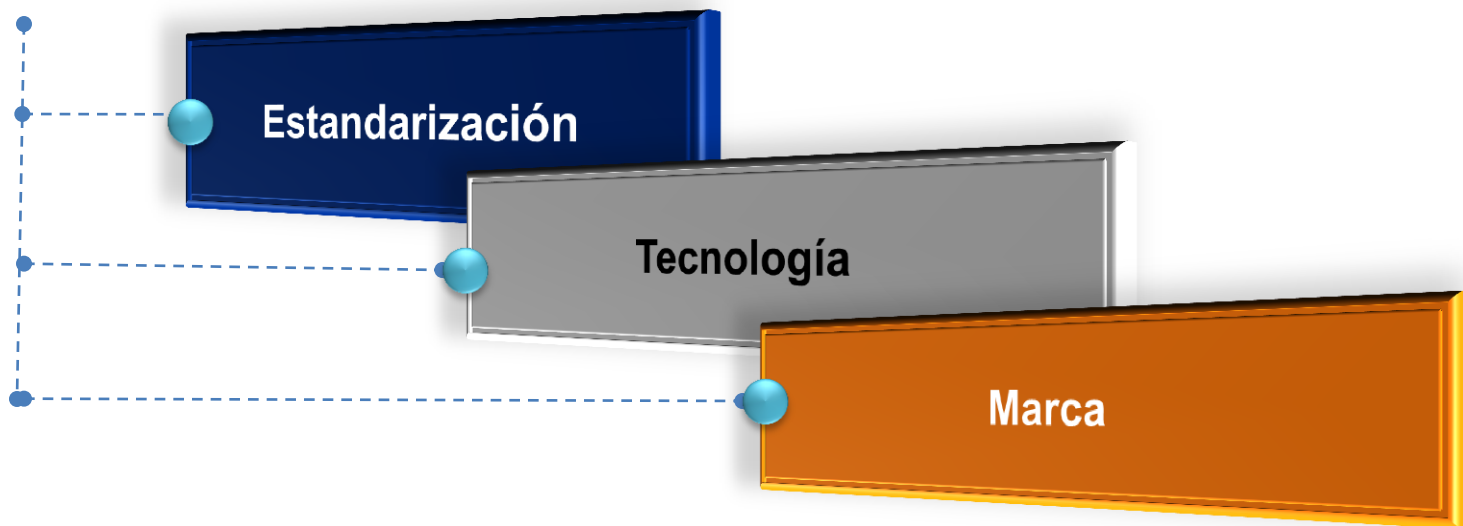
ALCÁZAR & COMPAÑÍA

Franquicias y Propiedad Intelectual

¿Qué es franquiciar?

## Componentes del Sistema de Franquicias

Un sistema de franquicias se compone principalmente de tres elementos:



Contigo en cada momento



ALCÁZAR & COMPAÑÍA

Franquicias y Propiedad Intelectual

# ¿Qué quiero?



QUE BUSCA UN POSIBLE  
FRANQUICIADO

# ¿Qué busco?

Contigo en cada momento



ALCÁZAR & COMPAÑÍA

Franquicias y Propiedad Intelectual

# ¿Qué buscas como franquiciado?

- **Un negocio exitoso.**
  - **Retorno de inversión.**
  - **Flujo para vivir a cierto nivel.**
- **Un proyecto de vida.**
- **Seguridad familiar.**
- **Terapia ocupacional.**
- **Diversificación.**
- **Autoempleo.**
- **Rentabilidad**



Contigo en cada momento





# Razones para invertir en un negocio

- **Ganar dinero, “hacer negocio”.**
- **Estabilidad Económica.**
- **Fuentes de ingreso adicionales.**
- **Diversificar inversiones.**
- **Patrimonio familiar.**
- **Ser empresario independiente - soy el jefe-.**
- **Prestigio social y reconocimiento.**
- **Satisfacción personal, proyecto de vida.**
- **Autoempleo -retiro, terapia ocupacional-**



## Ventajas del negocio independiente

- **No se comparte la utilidad (contraprestaciones).**
- **Yo soy el jefe (prestigio, reconocimiento)**
- **La marca es propia.**
- **La tecnología es propia.**
- **Amplio campo de actuación -políticas, directrices, decisiones estratégicas.**
- **Negociación directa con proveedores.**
- **El éxito no se vincula al de terceros.**
- **Mayor posibilidad de innovar.**



## Razones para invertir en una franquicia

- **Crecimiento acelerado, bajo un modelo probado.**
- **Menores requerimientos de capital.**
- **Minimización de riesgos comerciales y financieros.**
- **Incremento del valor de marca.**
- **Mayor participación de mercado.**
- **Mayor desplazamiento de productos y servicios.**
- **Estandarización de la operación en los negocios.**
- **Acceso a cadenas productivas y de distribución.**
- **Generación de economías de escala.**
- **Recursos tecnológicos accesibles.**
- **Anticipación y respuesta al entorno competitivo.**



# Ventajas de una franquicia

- **Ser propietario de un negocio acreditado.**
- **Resultados probados.**
  - Marca posicionada.
  - Acceso a experiencia y tecnología.
  - Capacitación y manuales.
  - Asesoría inicial y asistencia técnica.
- **Marketing y publicidad.**
- **Economías de escala.**
- **I + D del franquiciante.**
- **Territorio.**
- **Sinergia y sentido de pertenencia.**
- **Reducción de riesgos comerciales y financieros.**



ALCÁZAR & COMPAÑÍA

Franquicias y Propiedad Intelectual

- **Monto de inversión**
- **Actividad o giro**
- **Tiempo para dedicarle**
- **Expectativas en cuanto a utilidades y retorno de inversión**
- **Necesidades personales o profesionales**
- **Lugar para establecerla**

¿Cómo elijo?



Contigo en cada momento



## ¿Qué necesito?

- **Comprender qué es qué implica el modelo de franquicia**
- **Cuál es su perfil de inversionista**  
*(visión, disciplina, disponibilidad, capacidad financiera)*
- **Busqué varias opciones**
- **Seleccionar alternativas más atractivas**
- **Investigue antecedentes**
- **Analizar el concepto de negocio**
- **Análisis financiero**
- **Análisis jurídico**



# ¿Cómo invertir en una franquicia?

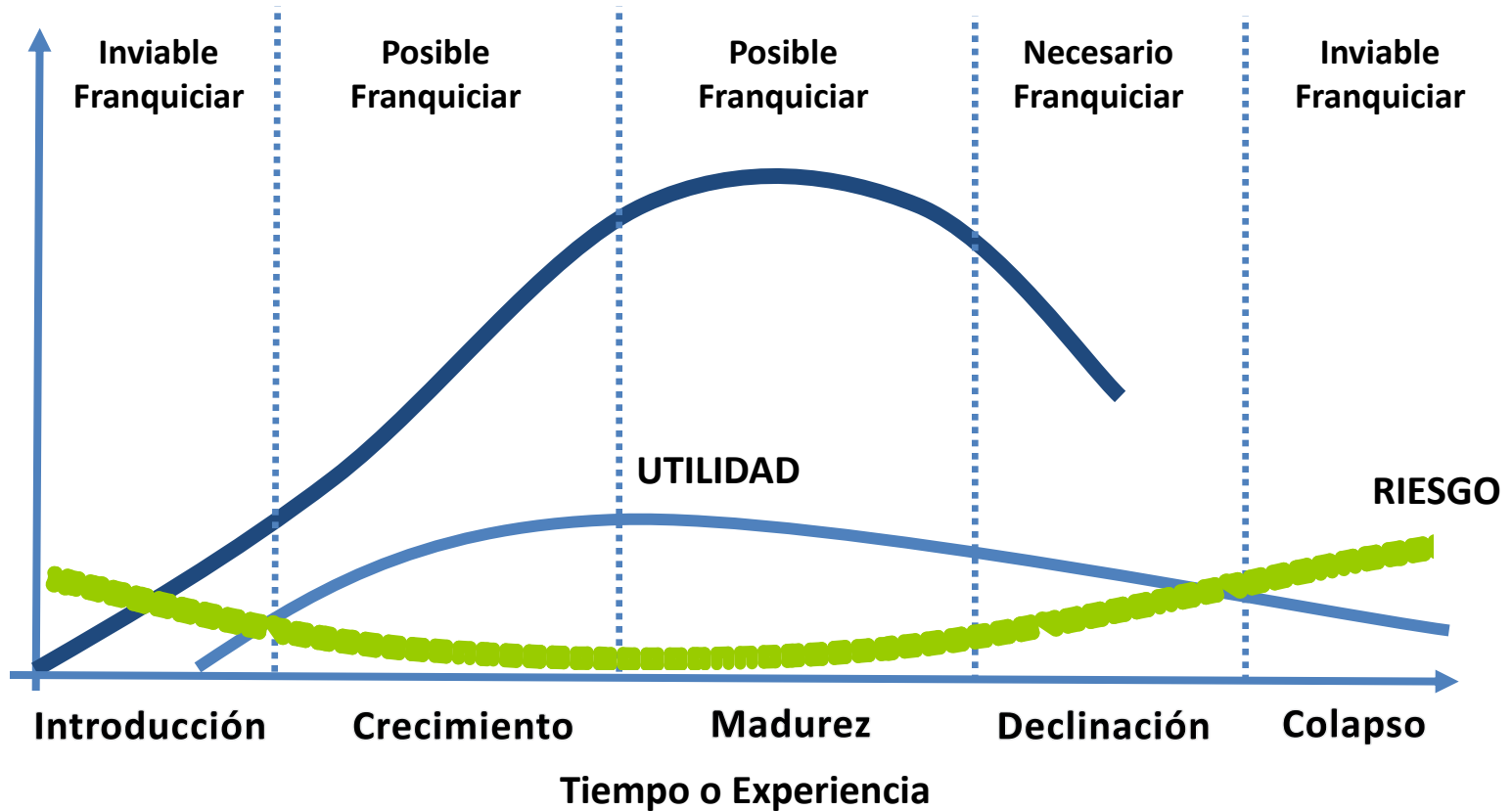
## Conclusiones

- **Definir mi perfil de franquiciatario:**
  - Giros de interés, Capital disponible, Disponibilidad de tiempo, Lugar de interés.
- **Preseleccionar franquicias.**
- **Investigar (antecedentes, aspectos legales, financieros y operativos).**
- **Decidir franquicia, ser aprobado, firmar contrato de franquicia.**
- **APOYO DEL FRANQUICIANATE (manuales, capacitación y asesoría)**
- **Encontrar local.**
- **Trámites administrativos y jurídicos previos.**
- **Realizar obra de construcción, remodelación o adecuación.**
- **Equipamiento, instalaciones.**
- **Seleccionar, contratar y capacitar al personal.**
- **Pruebas, apertura e inauguración con apoyo del franquiciante**
- **Acreditación y generación de clientes en base a marca conocida o posicionada.**
- **Operar el negocio con soporte y asistencia del franquiciante**
  - Mercadotecnia, Compras o abastecimiento, Operaciones, Sistemas

# ¿Cuándo Franquiciar?

## CICLO DE VIDA DE UNA EMPRESA

### Posibilidad de Franquiciar



Contigo en cada momento





ALCÁZAR & COMPAÑÍA

Franquicias y Propiedad Intelectual

# Estrategia Comercial



Contigo en cada momento

## Perfil del Inversionista

▶ **¿Tenemos claro el perfil de inversionista que buscamos para nuestra marca?**

▶ **Es clave saber:**



**COMPETENCIAS**

- ▶ **Conocimientos** (¿requiere un perfil académico y/o algún tipo de experiencia?)
- ▶ **Habilidades** (para administrar y/o Operar la franquicia)
- ▶ **Actitudes** (Las deseadas para el giro de mi franquicia)
- ▶ Disponibilidad de tiempo
- ▶ ¿Le entusiasma el giro?
- ▶ Rango suficiente de inversión

# Proceso de Selección de Franquiciados

*¿El prospecto dispone del capital necesario para la franquicia o dispone de fuentes de financiamiento?*

*¿La plaza disponible es del interés del prospecto? ¿La conoce?*

*¿El prospecto ha solicitado alguna presentación del concepto de franquicia?*



*¿Está dispuesto a atender personalmente el negocio? ¿Es consistente en sus trabajos y actividades?*

*¿Su personalidad y aptitudes son adecuadas? ¿Cuenta con algún local?*

*¿Puede otorgar beneficios a la marca?*

# El perfil del Franquiciado

- Financiero
  - Profesional
  - Cultural
  - Moral
- 
- Será ¿Inversionista u Operador?
  - Es ¿Influenciador o Decisor?
- 
- Es importante considerar que no cualquiera tiene el perfil requerido para adquirir una franquicia, esto implica que nuestra mercadotecnia debe estar focalizada a cierto nicho de mercado o perfil de inversionistas y estar sujeta a un procedimiento de evaluación de candidatos





ALCÁZAR & COMPAÑÍA

Franquicias y Propiedad Intelectual

# ¿Cómo debe pensar el Franquiciador?

## •CORRECTO

- “CADA PROSPECTO PUEDE SER BUENO PARA UNA FRANQUICIA Y MALO PARA OTRAS”
- “EL ÉXITO DEL FRANQUICIADOR ES LA CLAVE DEL ÉXITO DEL FRANQUICIADO
- “SOY PERSONALMENTE RESPONSABLE DE RECLUTAR BUENOS FRANQUICIADOS PARA EL SISTEMA, PARA LA RED”

## INCORRECTO

- “CUALQUIER PROSPECTO ES BUENO PARA CUALQUIER FRANQUICIA”
- “LA VENTA DE LA FRANQUICIA ES LA CLAVE DEL ÉXITO DEL FRANQUICIADOR”
- “YO SE LA VENDO, SI EL FRANQUICIADO FRACASA ES CULPA DE LOS OPERADORES”

Contigo en cada momento



# ¿Qué hacen las mejores franquicias?

- Se ocupan y cuadran los objetivos del potencial franquiciador con los objetivos de la franquicia (Perfil ideal)
- Si no lo hacen, pierden rápidamente el interés del candidato. (NO SE REALIZA LA OPERACIÓN).
- Tienen una idea muy clara de cuales son las características personales y financieras necesarias para producir “éxito” en sus unidades franquiciadas. Realizan una buena Gestión de la unidad a través de su supervisión continua.
- En el otorgamiento jamás presionan al candidato, lo convencen si es el adecuado.
- Conocen las necesidades específicas de cada candidato y su información (Referencias)
- Siguen el proceso de otorgamiento sin prisas ( Para quererse hay que conocerse).



ALCÁZAR & COMPAÑÍA

Franquicias y Propiedad Intelectual

**Con el orgullo de compartir el éxito con nuestros clientes.**

**CUALQUIER DUDA ESCRIBEME**

**Héctor Alcázar**

**Director Comercial**

[www.alcazar.com.mx](http://www.alcazar.com.mx)

[hector@alcazar.com.mx](mailto:hector@alcazar.com.mx)

Alcázar & Compañía, es la firma líder en consultoría integral en desarrollo, expansión, servicios jurídicos y propiedad intelectual para franquicias y negocios.

Miembro de:



**Contigo en cada momento**