

LA FRANQUICIA OPORTUNIDAD DE DESARROLLO EMPRESARIAL

MARIA TERESA VALENCIA H.

PRESIDENTA

VALENCIA HOYOS ASOCIADOS



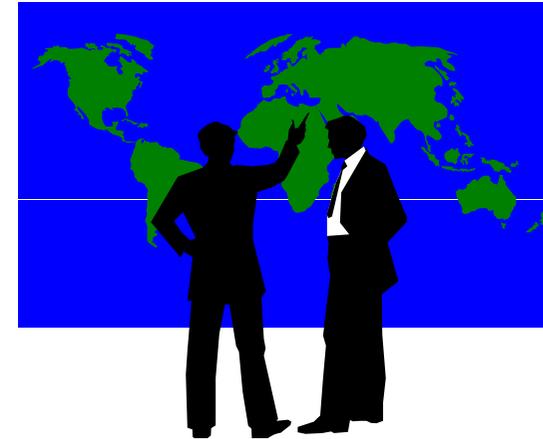
¡ Por favor ponga en silencio su celular !

OBJETIVOS

- Entender el sistema de franquicias
- Determinar los pasos a seguir para convertirse en franquiciante exitoso
- Identificar oportunidades para la creación de empresa

OBJETIVO DE LAS EMPRESAS:
MAYOR PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO

- **Productos actuales en nuevos mercados**
 - Nuevas áreas geográficas
 - Nuevos segmentos
 - Nuevos usos
- **Nuevos productos en el mismo mercado**
- **Diversificar**



CUALES SON LAS OPCIONES DE ALGUIEN QUE QUIERE TENER
UN NEGOCIO PROPIO?

Iniciar un
negocio
Riesgo máximo

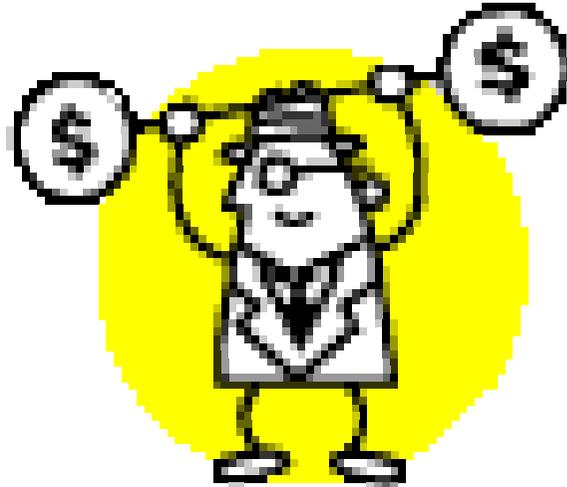


CUALES SON LAS OPCIONES DE ALGUIEN QUE QUIERE TENER
UN NEGOCIO PROPIO?

Comprar un negocio
Riesgo medio

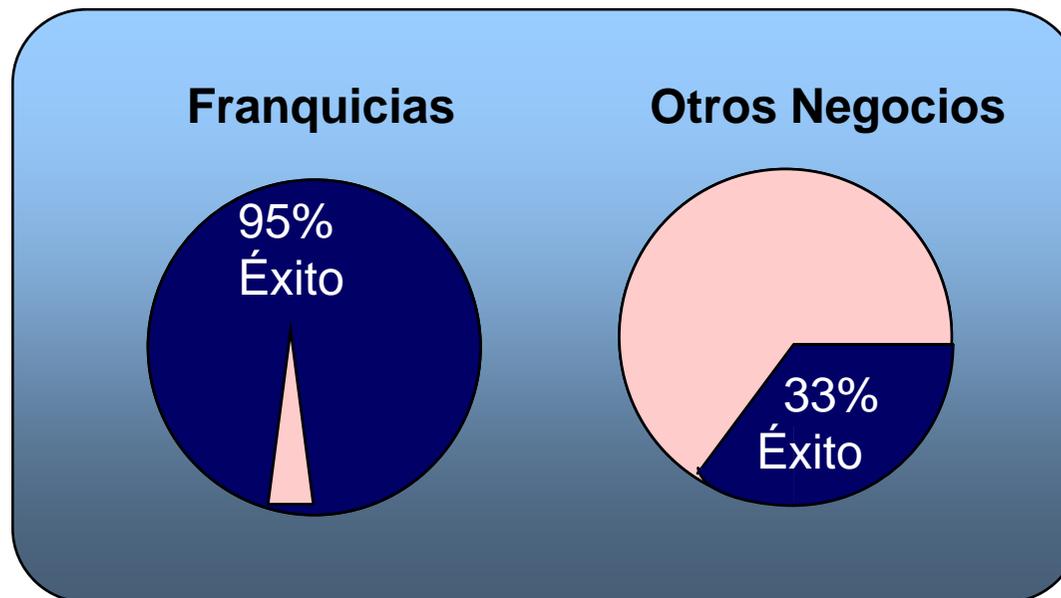


CUALES SON LAS OPCIONES DE ALGUIEN QUE QUIERE TENER
UN NEGOCIO PROPIO?



Comprar una franquicia
Riesgo bajo

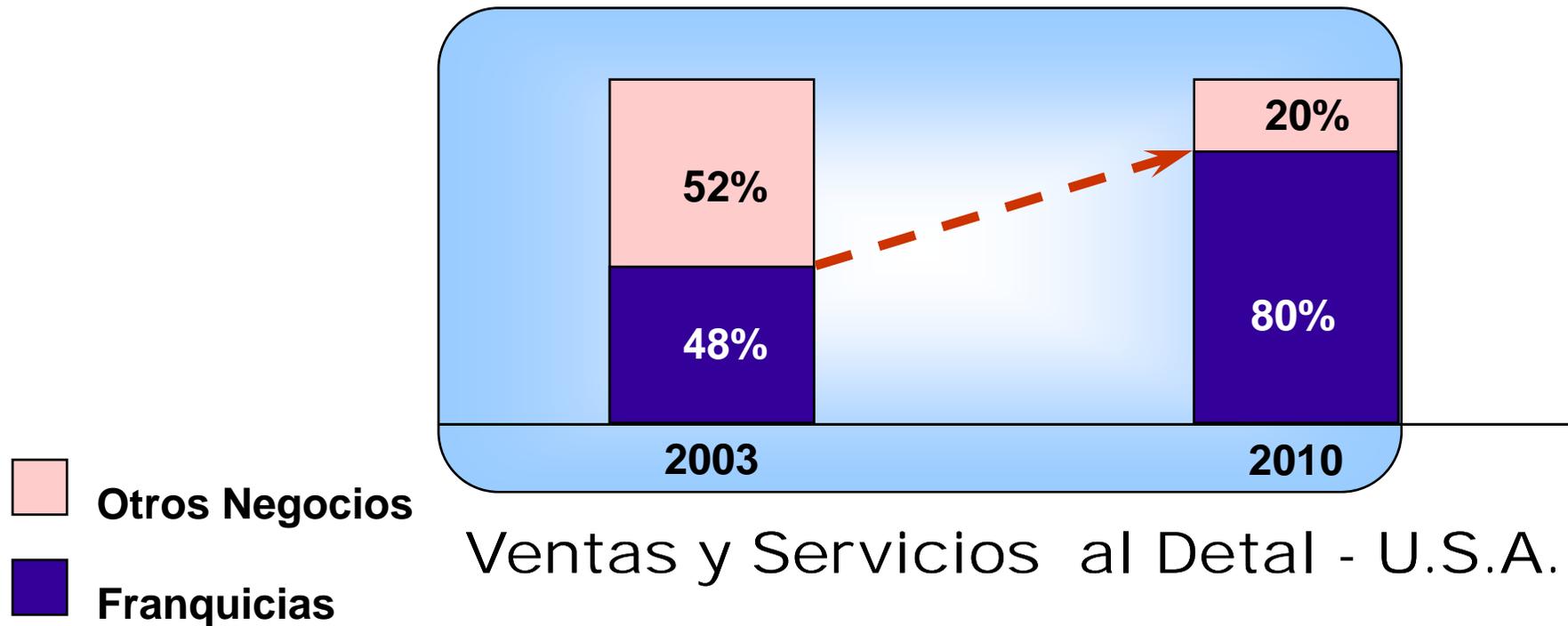
FRANQUICIA = BAJO RIESGO



“FRANCHISING ES EL CONCEPTO DE MERCADERO MAS EXITOSO DE TODOS LOS TIEMPOS” J. Naísbitt - Megatrends

FUENTE: DEPARTAMENTO DE COMERCIO DE USA

FRANQUICIA = CRECIMIENTO DINAMICO



FUENTE: DEPARTAMENTO DE COMERCIO DE USA

FRANQUICIA = CRECIMIENTO EN CIFRAS



Ventas anuales por modalidad de franquicias en U.S.A. : U\$ 1,53 Trillones



Nueva Franquicia en U.S.A. cada 8 minutos
Nueva Franquicia en el mundo cada 4 minutos

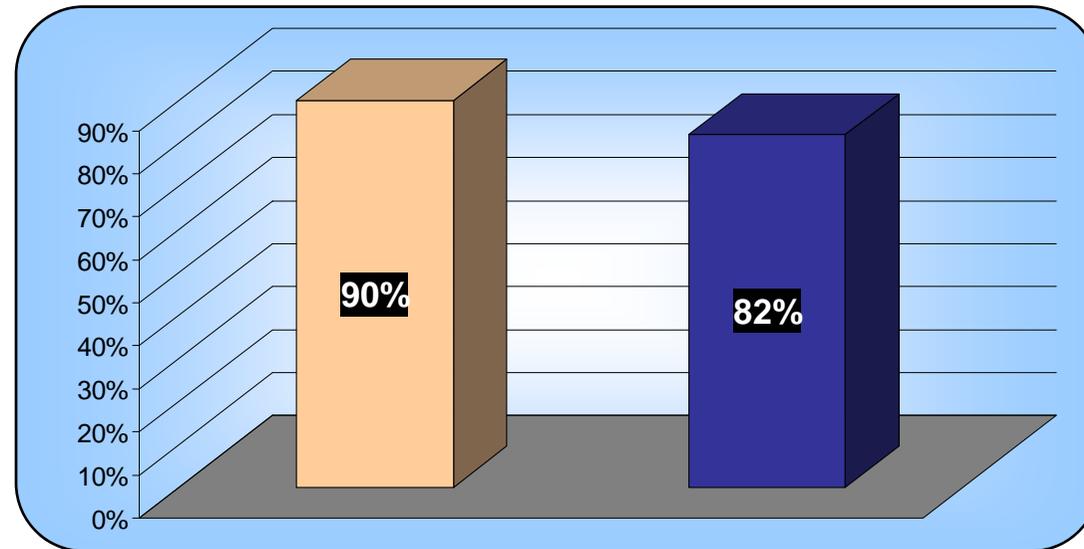


18 millones de empleos
12% del producto interno bruto



FUENTE: DEPARTAMENTO DE COMERCIO DE USA

NIVEL DE SATISFACCION DE FRANQUICIADOS EN COLOMBIA



ESCOGERIA DE NUEVO SER FRANQUICIADO



RECOMENDARIA A ALGUIEN INVERTIR EN UNA FRANQUICIA

FUENTE: LA FRANQUICIA EN COLOMBIA-SIMON PIERRE SIGUE

FRANQUICIAS EN COLOMBIA

- SE ABRIERON CASI 5.000 PUNTOS DE VENTA DEL 2002 AL 2007 EN COLOMBIA.
- EL 67% DE LOS PUNTOS FRANQUICIADOS TIENEN MENOS DE 20 EMPLEADOS, OPORTUNIDAD PARA LA CREACION DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.
- EL 50% DE LOS PUNTOS TIENEN VENTAS SUPERIORES A 500 MIL DOLARES POR AÑO.
- EL PROGRAMA BID – CAMARAS DE COMERCIO CREO 120 NUEVAS FRANQUICIAS EN LOS PASADOS 3 AÑOS

DESARROLLO DEL SISTEMA DE FRANQUICIAS

CUATRO ETAPAS

I. Origen: Edad Media (Siglo XII)

- Francia: Derechos Forestales y de Pesca
- Iglesia Católica: Impuestos

II. La Franquicia en la Epoca Moderna

- Final siglo XIX
- Comienzo siglo XX

III. Auge del Sistema en la Post-guerra

IV. Internacionalización



DEL SIGLO XII AL SIGLO XXI

PRIMERAS FRANQUICIAS

SINGER - 1851



- Problema :** Falta de capital para contratar vendedores.
- Crecimiento estancado -
- Solución :** Convierte vendedores en concesionarios.
- Evitó carga laboral -
- Modalidad:** Los concesionarios adquieren el producto y lo comercializan en territorios definidos.

PRIMERAS FRANQUICIAS

GENERAL MOTORS - 1898



Problema : Igual a Singer.

Solución : Concesionarios en lugar de vendedores.

Resultado : Más de 2500 ensambladoras en U.S.A.

PRIMERAS FRANQUICIAS

COCA-COLA - 1899



Oportunidad : Adquisición de derechos para vender por fuera de fuentes de soda.

Modalidad: Absorber costo de instalación.
- Apoyo publicitario -

Resultado : Más de 1000 embotelladoras en 1919.

OTRAS FRANQUICIAS PRE-GUERRA

HERTZ - 1921



PETROLERAS -1930

HOTELES - 1925



FRANQUICIA - AUGE POST-GUERRA

Entorno Favorable :
**Político, Económico, Social, Tecnológico,
Legal**

- ▶▶ **Regreso de Triunfadores con mucha Ambición y pocos Conocimientos**
- ▶▶ **Desarrollo de Infraestructura**
- ▶▶ **Centros Comerciales**
- ▶▶ **Baby Boom**
- ▶▶ **Mejor Tecnología para el Hogar**
- ▶▶ **Mejores Comunicaciones (TV)**
- ▶▶ **Apoyo Institucional y Financiero**
- ▶▶ **Normatividad Jurídica**
 - **Uso de Marca**
 - **Calidad**
 - **Estandarización**



PRIMERAS FRANQUICIAS FORMATO



1930



1950



1952



1955



1955

Mc DONALD'S



Fundador : Ray Kroc

- ▶▶ **1917 - Conductor de Ambulancia, Músico, Vendedor**
- ▶▶ **1930 - Compró Derechos para Multimixer**
- ▶▶ **1955 - Punto Piloto en Des Plaines, Ill.**
- ▶▶ **1959 - 100 Puntos Desarrollados (Consolidación)**
- ▶▶ **1961 - 228 Puntos (Compra Hnos. McDonald's)**
- ▶▶ **1969 - 1000 Puntos**
- ▶▶ **1971 - 2000 Puntos**
- ▶▶ **1997 - 21000 Puntos**
- ▶▶ **2001 - 28000 Puntos**
- ▶▶ **2003 - 33000 Puntos**

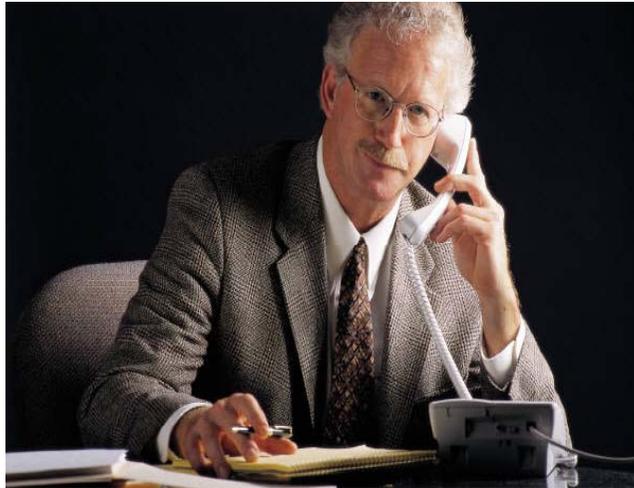
Mc DONALD'S FACTORES CLAVES DE EXITO

- ▶▶ Estandarización (Pionero)
- ▶▶ Calidad, Servicio, Limpieza
- ▶▶ Alta Eficiencia y Productividad del Proceso
- ▶▶ Controles Estrictos
- ▶▶ Capacidad Empresarial
- ▶▶ Alto grado de compromiso
- ▶▶ Receptividad a Ideas de Franquiciados
- ▶▶ Contacto Directo con el Mercado
- ▶▶ Entender en que Negocio está
- ▶▶ Creatividad Financiera
- ▶▶ Principio de la Banca de Tres Patas:
 - Proveedores, Franquiciados, Empleados



CONCEPTO DE FRANQUICIA

Extensión de un derecho que permite desarrollar negocios y participar en un mercado determinado.



Franquiciante

Derecho →

Marca, Know-How, Sistemas,
Economías de Escala, Soporte.

← **Compromiso**

Cuota, Regalías, Publicidad.



Franquiciado

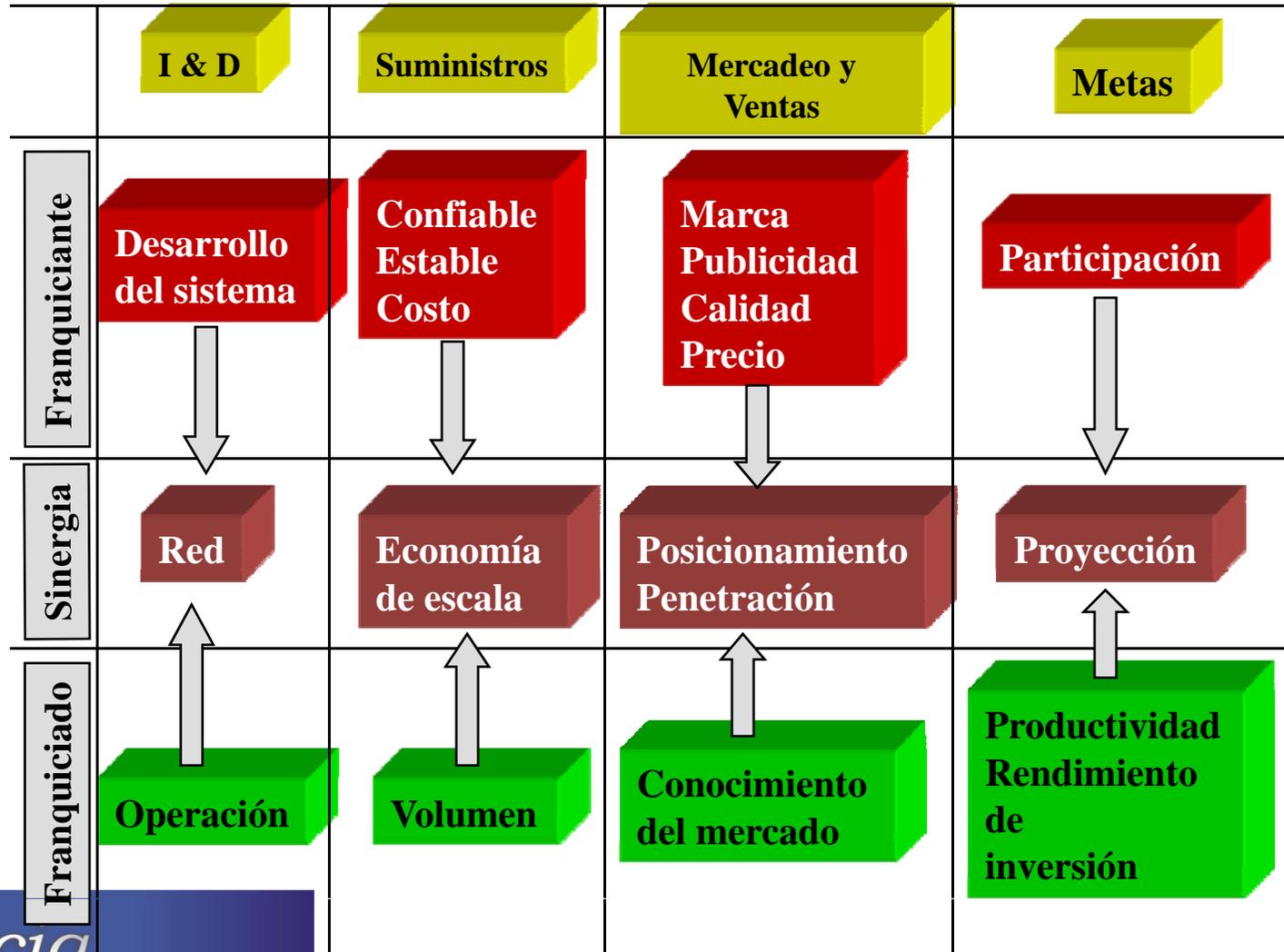
GANA / GANA

OBJETIVOS DE LA FRANQUICIA

- Posicionamiento de marca
- Eficiencia en economías de escala
- Desarrollo de ventajas competitivas
- Creación de empresas con bajo riesgo
- Expansión de empresas con esfuerzo conjunto
- Mayor participación de Mercado



SINERGIA FRANQUICIANTE - FRANQUICIADO



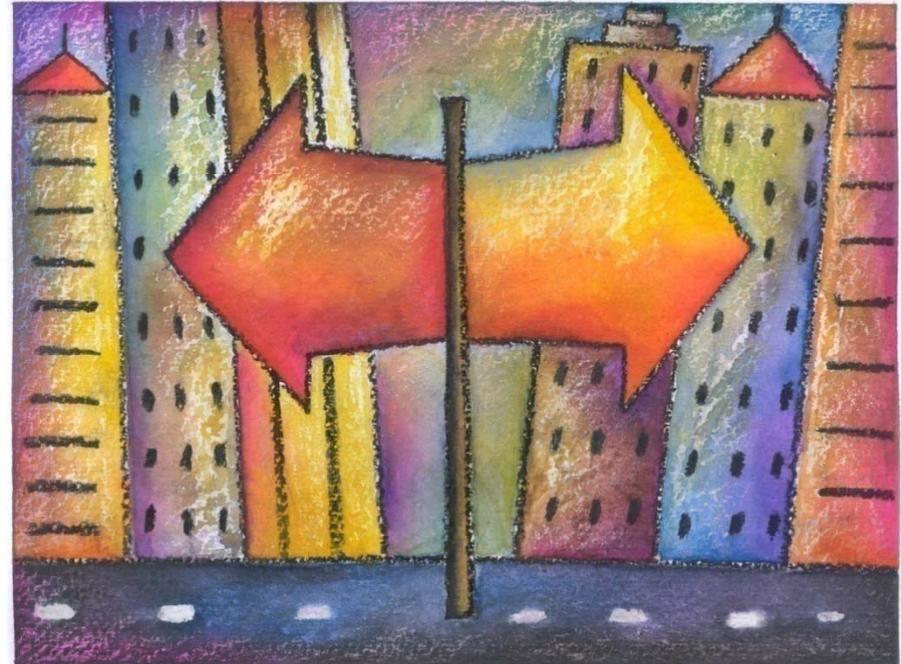
QUE RECIBE EL FRANQUICIADO

- **Concepto Probado y Exitoso**
- **Ingreso a una Cadena**
- **Marca Registrada**
- **Territorio Exclusivo y Protegido**
- **Entrenamiento**
 - * Casa Matriz
 - * En Ubicación Franquiciado
- **Manuales**
- **Asesoría**
 - * Operativa
 - * Ubicación
 - * Promocional y Publicitaria
- **Soporte Continuo**

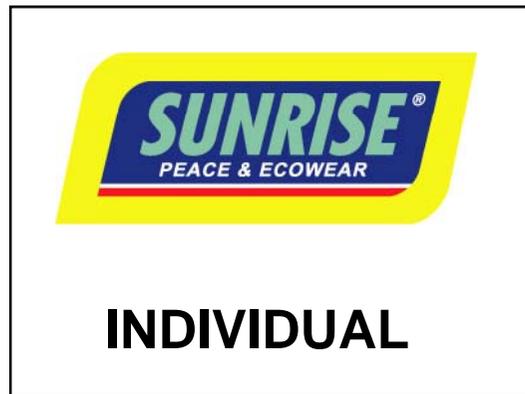


MODALIDADES DE FRANQUICIA

- **PRODUCTO O MARCA**
- **DISTRIBUCION EXCLUSIVA**
- **CONVERSIÓN**
- **FORMATO**



TIPOS DE LICENCIA



MAESTRA



REGIONAL

FORMAS DE PARTICIPACION



ACTIVA

ASOCIATIVA



INVERSION



VENTAJAS PARA EL FRANQUICIANTE

- **Expansión ágil con baja inversión de dinero, gente y tiempo**
- **Mayor participación de mercado**
- **Fortalecimiento de la marca**
- **Aprovechamiento de economías de escala**
- **Utilidades a través del pago de derechos y regalías**
- **Mayor facilidad y eficiencia en la operación del negocio**
- **Menores gastos publicitarios y mayor difusión**
- **Valor agregado de los franquiciados**
- **Satisfacción personal o empresarial**

RIESGOS PARA EL FRANQUICIANTE

- **Riesgo de mal uso de marca o símbolos comerciales**
- **Riesgo de no cumplimiento por parte del franquiciado**
- **Riesgo de presión por parte de los franquiciados para cambiar los sistemas de operación**
- **Riesgo de franquiciados incompetentes o no éticos**
- **Menor control sobre los puntos de venta**
- **Cambio de la relación entre un administrador y el propietario de un negocio**



VENTAJAS PARA EL FRANQUICIADO

- **Beneficios de una empresa exitosa preservando su independencia**
- **Negocio acreditado con resultados comprobados**
- **Puede empezar a obtener ganancias mas rápido que si comienza un negocio nuevo**
- **Experiencia y know how del franquiciante**
- **Entrenamiento para reproducir el éxito**
- **Economías de escala**
- **Reducir el riesgo que tiene toda actividad empresarial**
- **Beneficiarse de la publicidad y marketing corporativo**
- **Acceso a sistemas administrativos de control y evaluación del desempeño**
- **Innovación permanente en aspectos metodológicos y tecnológicos**
- **Mejores condiciones al negociar la ubicación por el prestigio y rol del negocio**
- **Incremento en su prestigio personal por pertenecer a un negocio de éxito**

RIESGOS PARA EL FRANQUICIADO

- **No es propietario de nombre, marca, logo**
- **Los costos de iniciación pueden ser mas altos**
- **Independencia limitada como empresario**
- **No toma decisiones de política**
- **Su éxito depende del sistema**
- **Parámetros publicitarios limitados**
- **Restricciones para disponer de su propio negocio**
- **Riesgo de no haber seleccionado un negocio afín a sus intereses personales**
- **Posibilidad de relacionarse con un franquiciante incompetente o no ético**

75 SECTORES ECONOMICOS



FRANQUICIADOS POTENCIALES

- **Ex – Empleados**
- **Próximos Ex – Empleados**
- **Mujeres con liderazgo y vocación empresarial**
- **Parejas que buscan independencia y mejor calidad de vida**
- **Profesionales jóvenes con espíritu empresarial y apoyo familiar**
- **Inversionistas en busca de oportunidades empresariales**
- **Empresarios con necesidad de expansión**



FRANQUICIADO IDEAL

EMPRESARIO

- Visión
- Automotivación al logro
- Autodisciplina
- Perseverancia
- Capacidad para asumir riesgos



EJECUTIVO

- Disciplina corporativa
- Habilidad para ejecutar políticas eficientemente
- Criterio para diseñar estrategias y orientar acciones
- Capacidad organizativa



COMO ENCONTRAR LA MEJOR FRANQUICIA

10 pasos

1. Entender el sistema

2. Autoevaluación

- Habilidades y destrezas
- Motivaciones y grado de compromiso
- Expectativas

3. Análisis económico

4. Identificación de la actividad adecuada

5. Definición de metas

6. Sondeo de mercado y producto

7. Verificación del franquiciante

- 7. Referenciación

8. Sobre la franquicia

- 7. Comerciales
- 8. Financieros
- 9. Legales

9. Decisión y negociación

10. Iniciación

- 7. Firma contrato
- 8. Plan de negocios
- 9. Entrenamiento
- 10. Búsqueda de local
- 11. Adecuación

DECIDASE

Algunas personas sueñan con su negocio
mientras otras lo hacen.

Solamente usted puede tomar acción para
convertir sus sueños en realidad.

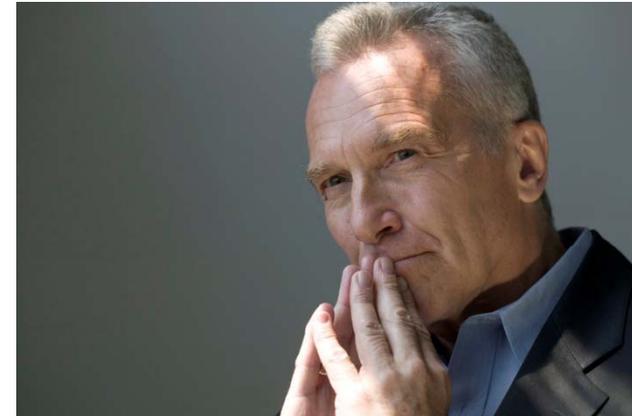
- HAGALO!



COMO CONVERTIRSE EN UNA FRANQUICIA EXITOSA

10 PASOS

1. **Validar mercado y rentabilidad**
2. **Entender el sistema**
3. **Autoevaluación**
4. **Planeación estratégica**
5. **Rol y retos del Franquiciante**
6. **Verificar franquiciabilidad**
7. **Evaluar viabilidad**
8. **Los elementos de la red**
9. **Estructurar la empresa como Franquiciante**
10. **Implantar el programa de franquicias**
 - **Plan de mercadeo**
 - **Comercialización de la franquicia**



LAS 5 C

CONOCIMIENTO

- MERCADO
- PRODUCTO/SERVICIO
- SISTEMA

CALIDAD

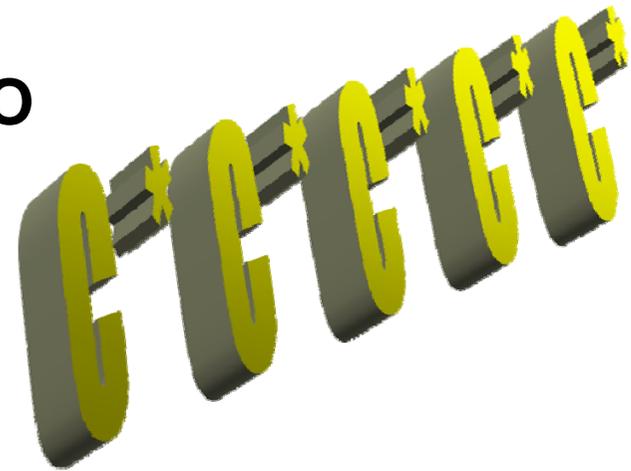
- PRODUCTOS
- PROCEDIMIENTOS

CONSISTENCIA

CONTROLES

CAPACIDAD

- SOPORTE
- SERVICIO



GRACIAS Y EXITOS

CONTÁCTENOS

Cali (57 2) 4899953 Av. 3AN #24N-24

Bogotá (57 1) 7434507 Calle 73 No. 14-35

**Celulares: (57 3) 311 229 2606 - 311 876 6838
312 4577727**

E-MAILS:

mariateresavalencia@valenciahoyos.com

luisfernandovalencia@valenciahoyos.com

paulaandreavelez@valenciahoyos.com

www.valenciahoyos.com

