

# Franquicias.

## Riesgos del franquiciante:

- *El trabajo de prepararse para presentar una oportunidad de franquicia es como volver a fundar una empresa partiendo de cero.*
- *Es difícil evaluar a todos los franquiciatarios para determinar su fuerza financiera y las habilidades que exige administrar con eficacia el negocio.*
- *Los costos son elevados e incluyen honorarios de los abogados, contadores, consultores y capacitadores.*
- *La investigación revela que casi 35 por ciento de las franquicias fracasan al cabo de cuatro años.*

# Franquicias.

## La planeación inicia con el desarrollo de los siguientes puntos:

- *Diagnóstico de la empresa: donde estamos y a dónde se desea llegar.*
- *Definición del esquema de la franquicia por territorio, mercado, nivel socioeconómico.*
- *Evolución del mercado: competencia por giro y nivel de inversión.*
- *Plan de crecimiento por etapas.*
- *Evaluación financiera de la inversión.*
- *Dictamen de franquiciabilidad.*

## Aspectos legales a considerar en este esquema de negocios:

- *Registro de marcas*
- *Circular de oferta de franquicia*
- *Carta de intención de compra de una franquicia en marcha*
- *Contrato de franquicia*
- *Estrategias de confidencialidad*
- *Otros contratos como distribución, proveeduría.*

# Franquicias.

## Manuales necesarios para el funcionamiento de la franquicia:

- *Operaciones*
- *Procedimientos administrativos*
- *Apertura*
- *Imagen corporativa*
- *Equipamiento e instalaciones*
- *Mercadotecnia y publicidad*

## Programas de Asistencia:

- *Preapertura y apertura capacitación inicial en dónde se realizará.*
- *Capacitación y entrenamiento inicial y posterior a la apertura.*
- *Supervisión y asistencia continua: quien paga los costos.*

## Comercialización:

- *Presentación de la franquicia folletos que respalden la imagen.*
- *Circular de Oferta de Franquicia.*
- *Plan de medios: radio, videos, tv y página electrónica...*



# Costos de Franquicias.

*Al iniciar una franquicia se incurren en costos como:*

*Costo de preparar el sistema y poner en marcha una unidad. Al sumar estos se tiene el costo total para ofertar una franquicia. La cuota inicial es la que se deriva del desarrollo del sistema, que se compone del costo de toda la infraestructura, tomando en cuenta el elemento humano e inventarios necesarios para iniciar operaciones. Este gasto tendrá que cubrir un aspirante a ser dueño del negocio para poder obtener el derecho a operarlo bajo el esquema de franquicias, además deberá cumplir con el pago de regalías por el monto de las ventas y un porcentaje extra de la cuota para la publicidad, servicios adicionales: venta de producto terminado, insumos y materias primas, asistencia y soporte adicional, derecho de transferencia, renovación del contrato, etc. Los cuales representan ingresos adicionales para el franquiciante.*



# Costos de Franquicias.

*Costos para garantizar el buen desarrollo de un sistema de franquicias.*

**Costo de estructuración:** *depende de los objetivos, estrategias, infraestructura y tamaño de acuerdo a la naturaleza y tamaño en el desarrollo de un sistema de franquicia.*

**Costo de lanzamiento de la franquicia:** *considera todo gasto en medios, el pago por el espacio ocupado en exposiciones y todo el material promocional para darse a conocer.*

**Costo global Inicial:**

*Costo de estructuración + costo de lanzamiento = Costo Global*

**Franquicias a desarrollar:** *son las unidades a franquiciar de acuerdo a las etapas de crecimiento especificado en el plan estratégico a mediano plazo y como resultado de un estudio de mercado.*

# Costos de Franquicias.

## **Costo global por franquicia:**

*Costo global inicial / franquicias a desarrollar = Costo global por franquicia*

**Costo de colocación:** *considerar que los gastos varían dependiendo del nivel de apoyo y soporte:*

- *Asesoramiento y evaluación de locales o foráneos.*
- *Diseño del local desde proyecto hasta los planos conceptuales.*
- *Supervisión de la obra.*
- *Capacitación: debe incluir pagos al instructor, viáticos, materiales didácticos etc.*
- *Manuales y soporte inicial: costo de los manuales de operación y de la asesoría, videos, maquetas.*

*El franquiciatario espera que se le oferte una marca registrada y todo el conocimiento técnico que se requiere para operar el negocio así como el tiempo en que se recupera la inversión.*



# *Costos de Franquicias.*

Los aspectos que debe cubrir la planeación estratégica implican ciertos puntos importantes así como costos en tiempo y dinero, entre los más importantes se encuentran: tener una misión, visión y valores bien definidos considerando a clientes, proveedores, socios, empleados y sociedad a que se sirve. Se deberá contar con la historia del negocio ampliamente redactada desde la fundación hasta la actualidad además de definir el objetivo principal de convertir el negocio en franquicia y el análisis sobre el concepto del negocio.

Inmerso en el paso inicial de planeación estratégica se encuentra uno de los puntos más importantes que es el de el establecimiento de las políticas de precios de tal forma que aseguren la competitividad de la empresa.

# Costos de Franquicias.

## Franquicias: Costo y condiciones.

Franquicia	Inversión inicial	Cuota inicial	Tamaño del local (rentado o propio)	Cobro de regalías y/o publicidad	Duración de contrato
Tony Roma's	9 millones 088 mil pesos	Un millón 136 mil pesos	De 500 a 600 metros cuadrados	7.25% sobre ventas totales	Por 10 años, renovable por igual periodo
El Tizoncito	Un millón 817 mil 600 pesos	204 mil 480 pesos	De 60 a 120 metros cuadrados	6% sobre ventas totales	Por 7 años; sin costo renovación por 5 años
Farmacias Similares (categoría Ciudadina)	Un millón 400 mil pesos	700 mil pesos	100 metros cuadrados de superficie	2% al mes sobre ventas totales	Por cinco años y renovación mil dólares más IVA
Farmacia del Ahorro	Un millón 400 mil pesos	287 mil pesos	150 metros de superficie	2% al mes sobre ventas totales	Por 10 años, renovable a igual periodo





*Gracias por su atención.*

*Esperamos que esta presentación haya sido de su completo agrado.*

# Franquicias.

## Riesgos del franquiciante:

- *El trabajo de prepararse para presentar una oportunidad de franquicia es como volver a fundar una empresa partiendo de cero.*
- *Es difícil evaluar a todos los franquiciatarios para determinar su fuerza financiera y las habilidades que exige administrar con eficacia el negocio.*
- *Los costos son elevados e incluyen honorarios de los abogados, contadores, consultores y capacitadores.*
- *La investigación revela que casi 35 por ciento de las franquicias fracasan al cabo de cuatro años.*

# Franquicias.

## La planeación inicia con el desarrollo de los siguientes puntos:

- *Diagnóstico de la empresa: donde estamos y a dónde se desea llegar.*
- *Definición del esquema de la franquicia por territorio, mercado, nivel socioeconómico.*
- *Evolución del mercado: competencia por giro y nivel de inversión.*
- *Plan de crecimiento por etapas.*
- *Evaluación financiera de la inversión.*
- *Dictamen de franquiciabilidad.*

## Aspectos legales a considerar en este esquema de negocios:

- *Registro de marcas*
- *Circular de oferta de franquicia*
- *Carta de intención de compra de una franquicia en marcha*
- *Contrato de franquicia*
- *Estrategias de confidencialidad*
- *Otros contratos como distribución, proveeduría.*

# Franquicias.

## Manuales necesarios para el funcionamiento de la franquicia:

- *Operaciones*
- *Procedimientos administrativos*
- *Apertura*
- *Imagen corporativa*
- *Equipamiento e instalaciones*
- *Mercadotecnia y publicidad*

## Programas de Asistencia:

- *Preapertura y apertura capacitación inicial en dónde se realizará.*
- *Capacitación y entrenamiento inicial y posterior a la apertura.*
- *Supervisión y asistencia continua: quien paga los costos.*

## Comercialización:

- *Presentación de la franquicia folletos que respalden la imagen.*
- *Circular de Oferta de Franquicia.*
- *Plan de medios: radio, videos, tv y página electrónica...*



# Costos de Franquicias.

*Al iniciar una franquicia se incurren en costos como:*

*Costo de preparar el sistema y poner en marcha una unidad. Al sumar estos se tiene el costo total para ofertar una franquicia. La cuota inicial es la que se deriva del desarrollo del sistema, que se compone del costo de toda la infraestructura, tomando en cuenta el elemento humano e inventarios necesarios para iniciar operaciones. Este gasto tendrá que cubrir un aspirante a ser dueño del negocio para poder obtener el derecho a operarlo bajo el esquema de franquicias, además deberá cumplir con el pago de regalías por el monto de las ventas y un porcentaje extra de la cuota para la publicidad, servicios adicionales: venta de producto terminado, insumos y materias primas, asistencia y soporte adicional, derecho de transferencia, renovación del contrato, etc. Los cuales representan ingresos adicionales para el franquiciante.*



# Costos de Franquicias.

*Costos para garantizar el buen desarrollo de un sistema de franquicias.*

**Costo de estructuración:** *depende de los objetivos, estrategias, infraestructura y tamaño de acuerdo a la naturaleza y tamaño en el desarrollo de un sistema de franquicia.*

**Costo de lanzamiento de la franquicia:** *considera todo gasto en medios, el pago por el espacio ocupado en exposiciones y todo el material promocional para darse a conocer.*

**Costo global Inicial:**

*Costo de estructuración + costo de lanzamiento = Costo Global*

**Franquicias a desarrollar:** *son las unidades a franquiciar de acuerdo a las etapas de crecimiento especificado en el plan estratégico a mediano plazo y como resultado de un estudio de mercado.*

# Costos de Franquicias.

## **Costo global por franquicia:**

*Costo global inicial / franquicias a desarrollar = Costo global por franquicia*

**Costo de colocación:** *considerar que los gastos varían dependiendo del nivel de apoyo y soporte:*

- *Asesoramiento y evaluación de locales o foráneos.*
- *Diseño del local desde proyecto hasta los planos conceptuales.*
- *Supervisión de la obra.*
- *Capacitación: debe incluir pagos al instructor, viáticos, materiales didácticos etc.*
- *Manuales y soporte inicial: costo de los manuales de operación y de la asesoría, videos, maquetas.*

*El franquiciatario espera que se le oferte una marca registrada y todo el conocimiento técnico que se requiere para operar el negocio así como el tiempo en que se recupera la inversión.*



# *Costos de Franquicias.*

Los aspectos que debe cubrir la planeación estratégica implican ciertos puntos importantes así como costos en tiempo y dinero, entre los más importantes se encuentran: tener una misión, visión y valores bien definidos considerando a clientes, proveedores, socios, empleados y sociedad a que se sirve. Se deberá contar con la historia del negocio ampliamente redactada desde la fundación hasta la actualidad además de definir el objetivo principal de convertir el negocio en franquicia y el análisis sobre el concepto del negocio.

Inmerso en el paso inicial de planeación estratégica se encuentra uno de los puntos más importantes que es el de el establecimiento de las políticas de precios de tal forma que aseguren la competitividad de la empresa.



# Costos de Franquicias.

## Franquicias: Costo y condiciones.

Franquicia	Inversión inicial	Cuota inicial	Tamaño del local (rentado o propio)	Cobro de regalías y/o publicidad	Duración de contrato
Tony Roma's	9 millones 088 mil pesos	Un millón 136 mil pesos	De 500 a 600 metros cuadrados	7.25% sobre ventas totales	Por 10 años, renovable por igual periodo
El Tizoncito	Un millón 817 mil 600 pesos	204 mil 480 pesos	De 60 a 120 metros cuadrados	6% sobre ventas totales	Por 7 años; sin costo renovación por 5 años
Farmacias Similares (categoría Ciudadina)	Un millón 400 mil pesos	700 mil pesos	100 metros cuadrados de superficie	2% al mes sobre ventas totales	Por cinco años y renovación mil dólares más IVA
Farmacia del Ahorro	Un millón 400 mil pesos	287 mil pesos	150 metros de superficie	2% al mes sobre ventas totales	Por 10 años, renovable a igual periodo



*Gracias por su atención.*

*Esperamos que esta presentación haya sido de su completo agrado.*