

# FRANQUICIAS



**ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A.**

**LA FRANQUICIA UN  
NOVEDOSO SISTEMA  
DE  
COMERCIALIZACION**

**POR: ERNESTO ORLANDO BENAVIDES**

**Subgerente Comercial**

**2006**

# TIPOS DE FRANQUICIA

- Maestra
- Standar
- De esquina o de espacio

# CONCEPTOS

- Franquicia
- Franquiciante
- Franquiciado
- Módulo franquiciable
- Unidad propia o testigo

# ANTECEDENTES

- Inicia 1863 con Singer
- En 1899 Coca-Cola
- En 1902 Rexall Drugs. Franquicia de productos.
- En 1929 legalmente en Bonn Alemania.
- Masivamente en la Postguerra en USA.
- 1954 Mc. Donald's.

# VENTAJAS

## **Para el franquiciante:**

- Crecimiento económico.
- Rápida penetración en el mercado.
- Expansión Internacional.
- Ocupar puntos estratégicos.
- Garra empresarial del franquiciado.
- Franquiciado de la misma comunidad.
- Menores costos de operación.

# QUIEN PUEDE CONCEDER A QUIEN

**DE**

- PRODUCTOR
- PRODUCTOR
- PRODUCTOR
- DISTRIBUIDOR
- DISTRIBUIDOR
- DETALLISTA

**PARA**

- PRODUCTOR
- DISTRIBUIDOR
- DETALLISTA
- DISTRIBUIDOR
- DETALLISTA
- DETALLISTA

# REQUISITOS PARA FRANQUICIAR

- **NEGOCIO LUCRATIVO**
- **SISTEMA DE OPERACION**
- **ESTRATEGIA DE MERCADOTECNIA**
- **QUE SE PUEDA REPRODUCIR**
- **COSTOS RAZONABLES**
- **INTERES EN EXPANSION**
- **MARGEN DE UTILIDAD SUFICIENTE**
- **KNOW HOW**



# **TIPOS DE FRANQUICIA CONFORME AL ESTADO DE**

## **DESARROLLO DE LA OPERACION**

- **FRANQUICIA DE PRODUCCION Y MARCA**
- **DE DISTRIBUCION EXCLUSIVA**
- **FRANQUICIA DE FORMATO DE NEGOCIO**

# TIPOS DE FRANQUICIA SEGUN RAMO DE ACTIVIDAD

■ DE INDUSTRIA

■ DE DISTRIBUCION

■ HIBRIDA

# VENTAJAS

## **Para el franquiciante:**

- Obtener una economía de escala.
- Mejora capacidad de negociación.
- Mayor imagen y presencia de la empresa.
- Fácil conocimiento del mercado.
- Valoración de marca.
- Flexibilidad para crecer.

# RELACION MUTUA

**FRANQUICIANTE**

**Capital**

**Now How**

**Recursos Humanos**

**Marcas/Productos**

**FRANQUICIADO**

**Capital**

**Capacidad Empresarial**

**Recursos Humanos**

**Garra de Propietario**

**SINERGIA**

**CONSUMIDOR FINAL**

Tomado de: Paulo Mauro

Gerardo Saporosi

# **VENTAJAS FRANQUICIADO**

- **NEGOCIO PROPIO Y EXITOSO**
- **MENOR INVERSION**
- **MENOR RIESGO**
- **NO REQUIERE EXPERIENCIA**
- **RECIBE UNA MARCA FUERTE Y DIFUNDIDA**
- **ECONOMIA DE ESCALA**
- **ASISTENCIA Y ENTRENAMIENTO PERMANENTE**
- **TERRITORIO EXCLUSIVO**
- **RECIBE MANUALES**

# DESVENTAJAS

## Para el franquiciante:

- Menor control.
- Limitación en el uso de canales de distribución.
- Expuesto a actos negativos.
- Deja de recibir una parte del margen de contribución.
- Asume riesgos de litigios.
- Puede perder el control del negocio.
- Crecimiento inmanejable.

# DESVENTAJAS

## **Desventajas para el franquiciado :**

- Menor libertad de acción.
- Menor flexibilidad - transferir, vender o cerrar.
- Un sistema mal diseñado puede afectar los resultados.

# ASPECTOS ECONOMICOS

- Cuota de ingreso.
- Regalías.
- Promoción y publicidad.
- Costos de instalación y operación.



# PLANEAMIENTO ESTRATEGICO

- Que inversión requieren los franquiciados.
- Que servicios se están prestando.
- Que honorarios, regalías y cuotas de publicidad se están evaluando.
- Como está definido el territorio.
- Un negocio viable que sea exclusivo, que tenga demanda a largo plazo, un producto probado, un mercado a largo plazo.

# COMO PREPARARSE PARA LA EXPANSION

- Cuáles son sus ventas?
- Cuál es el potencial de expansión?
- Cuáles son las capacidades financieras y operativas?

# PAPEL DEL FRANQUICIANTE

- Desarrolla y prueba el concepto de la tecnología.
- Autoriza al franquiciado el desarrollo de ciertas actividades.
- Establece métodos y procedimientos.
- Desarrolla y perfecciona productos.
- Supervisa la red.
- Presta asistencia técnica.
- Recluta, selecciona y entrena.

# PAPEL DEL FRANQUICIADO

- Reconoce forma de ingresos y regalías.
- Responsable operación y administración.
- Asume los costos de instalación.
- Contrata y administra los recursos humanos.

# ESQUEMA BASICO DE UN MANUAL DE OPERACIONES

- Introducción
- Organización de la franquicia
- Procedimientos previos a la inauguración
- Administración
- Personal
- Procedimientos operativos diarios en el local
- Ventas y merchandising
- Publicidad
- Archivado de los documentos de contabilidad

# MARCO LEGAL

- Decisión 344.
- Registro Superintendencia de Industria y Comercio.
- Partes:
  - Objeto
  - Uso de Marca
  - Localización
  - Remuneración
  - Servicio y orientación
  - Precios
  - Publicidad y promoción
  - Restricciones
  - Plazo y renovación
  - Rescisión

# CLAVES DE UNA FRANQUICIA EXITOSA

- Dimensiones y antigüedad.
- Rentabilidad.
- Operación estandarizada.
- Posibilidad de ser enseñada.
- Sistematización.
- Confiabilidad.
- Que sea transferible.
- originalidad.
- Accesibilidad financiera.
  - Capital
  - Mercado

# RESUMEN

- Marca
- Producto
- Sistema
- Diseño
- Administración
- Insumos
- Equipos
- Mercadeo
- Localización
- valor patrimonial
- Paquetes financieros
- Legal