

# ¿CÓMO FRANQUICIAR SU NEGOCIO?

M.B.A. CÉSAR ARANDAY MARTÍNEZ

Director General

ARANDAY & ASOCIADOS



# ¿QUÉ ES UNA FRANQUICIA?

**Alianza empresarial**

**Franquiciante**

(titular de la marca, concepto de negocio, know how)

**Franquiciatario**

(quien adquiere los derechos de la franquicia)



# ¿QUÉ ES UNA FRANQUICIA?

## Artículo 142 de la Ley de la Propiedad Industrial

Existirá franquicia, cuando con la licencia de uso de una marca, otorgada por escrito, se transmitan conocimientos técnicos o se proporcione asistencia técnica, para que la persona a quien se le concede pueda producir o vender bienes o prestar servicios de manera uniforme y con los métodos operativos, comerciales y administrativos establecidos por el titular de la marca, tendientes a mantener la calidad, prestigio e imagen de los productos o servicios a los que ésta distingue.



# SEGÚN LA LEY

## ¿MI NEGOCIO ES FRANQUICIABLE?

### 1. Licencia de uso de marca

¿Tiene ud. una marca que se puede licenciar?

### 2. Conocimientos Técnicos

¿Posee conocimientos técnicos (know how)?

### 3. Asistencia Técnica

¿Podría ofrecer asistencia técnica a sucursales o unidades de terceros?

### 4. Producir o vender o prestar servicios de manera uniforme

¿Tiene uniformidad en sus productos y/o servicios?

### 5. Métodos operativos, comerciales y administrativos

¿Posee métodos operativos, comerciales y administrativos que puedan documentarse?

### 5. Mantener Calidad, Prestigio e Imagen

¿Considera que existe calidad en sus productos y/o servicios?

¿Tiene un prestigio en su mercado?

¿Tiene una imagen definida y distintiva?



# ¿POR QUÉ FRANQUICIAR?

1. Esquema de crecimiento probado.
2. Adecuado marco legal en México.
3. No importa el tamaño ni el giro de negocio; tu negocio puede ser *franquiciable*.
4. Expansión acelerada por medio de terceros:  
Menor inversión, Mejor gestión de las unidades.
5. Fortalecimiento del valor de la marca y de la organización.



# ¿POR QUÉ FRANQUICIAR?

6. Generación de “economías de escala” en proveeduría, servicios, marketing.
7. Estandarización de la operación en los negocios.
8. Mayor capacidad de expansión regional e internacional.
9. Anticipación o respuesta al entorno competitivo.



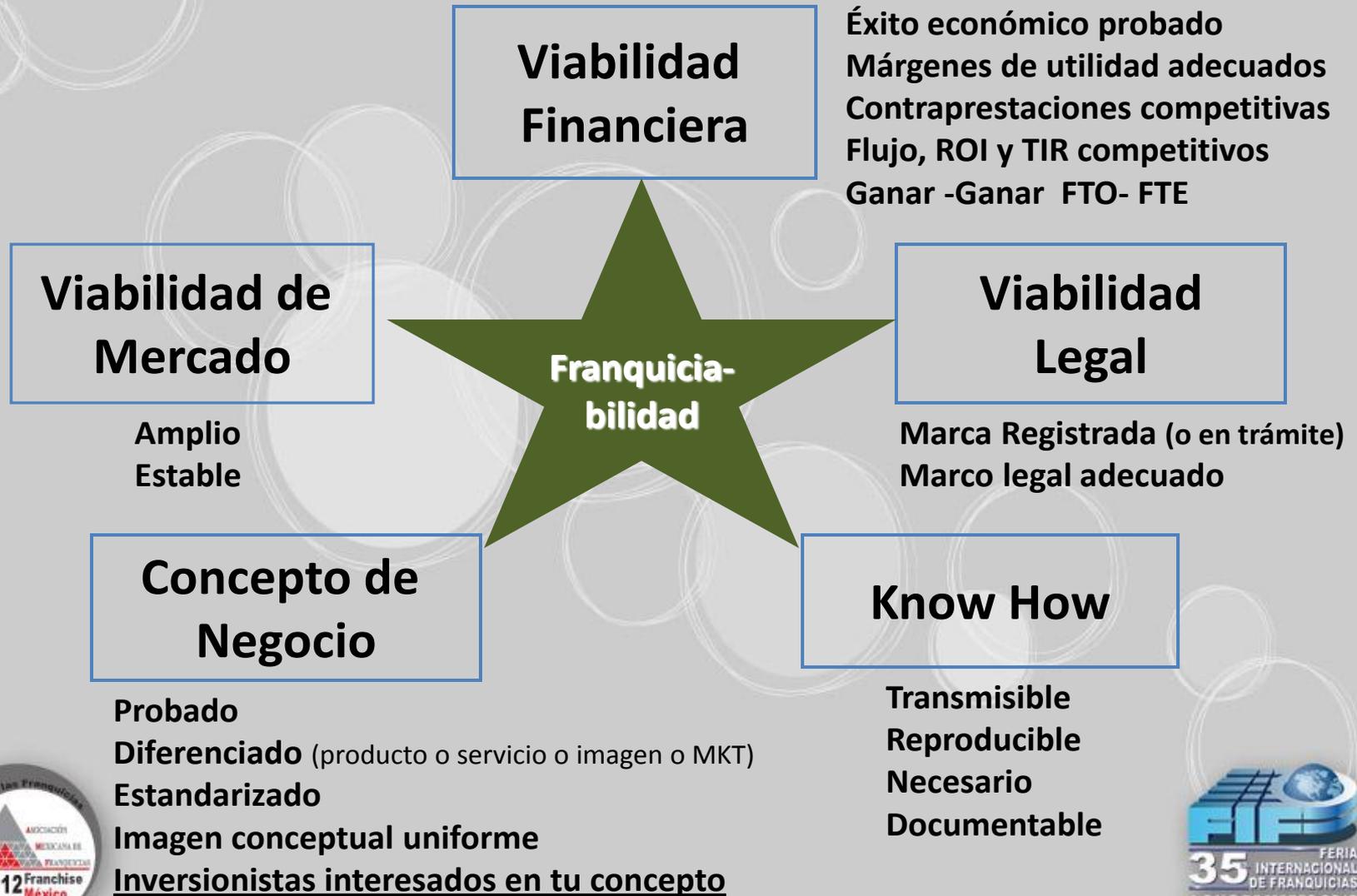
# ¿CUALQUIER NEGOCIO ES FRANQUICIABLE?

**Por su puesto que NO,  
pero tampoco debemos tener paradigmas.**

**La Franquiciabilidad no depende necesariamente del  
GIRO del negocio, ni del TAMAÑO, ni de la  
ANTIGÜEDAD de la empresa**



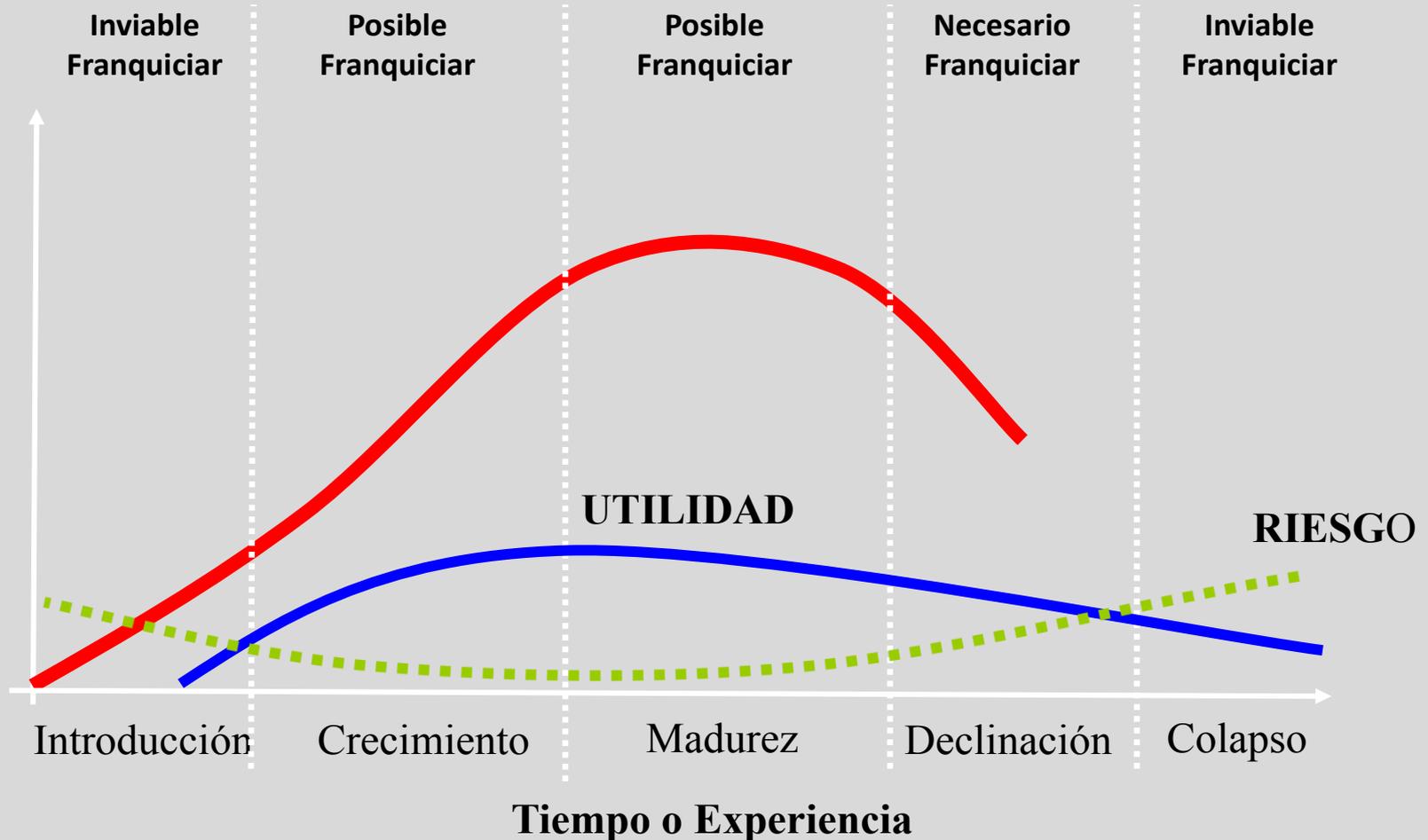
# PRERREQUISITOS PARA FRANQUICIAR



# ¿CUÁNDO FRANQUICIAR?



## CICLO DE VIDA DE UNA EMPRESA



# ¿CÓMO FRANQUICIAR?



# ¿CÓMO FRANQUICIAR?

*Analizar y planear la estrategia, antes de ejecutar...*

## Plan de Franquicia

CONCEPTO DE NEGOCIO POR FRANQUICIAR

ANÁLISIS DE PROTECCIÓN DE LA MARCA(S)

PLAN FINANCIERO  
Franquiciatario y Franquiciante

PLAN DE SERVICIOS  
AL FRANQUICIANTE

PLAN DE  
EXPANSIÓN

CONCLUSIONES



**Debe ser una planeación Profunda, Profesional, Completa**

# ¿CÓMO FRANQUICIAR?

*Documentar el Know How y la Asistencia Técnica*



**Deben ser manuales Completos, Dinámicos, de fácil Consulta, Prácticos.**



# ¿CÓMO FRANQUICIAR?

*La protección legal del sistema de franquicias*

## Herramientas Jurídicas

PRECONTRACTUALES

CONTRATO DE FRANQUICIA  
Y ANEXOS

FORMATOS LEGALES

OTROS CONTRATOS  
RELACIONADOS



**Deben ser Claros, Completos, Comerciales, Equilibrados,  
Hechos por verdaderos expertos**



# ¿CÓMO FRANQUICIAR?

*Promover la franquicia y seleccionar al Franquiciatario*

**Portafolio de  
Venta de  
Franquicias**

**FOLLETO DE FRANQUICIA**

**PRESENTACIÓN DE LA FRANQUICIA**

**PÁGINA WEB (FRANQUICIAS)**

**SIMULADOR FINANCIERO**

**SOLICITUD DE FRANQUICIA**

**SELECCIÓN DEL FRANQUICIATARIO**



**Deben ser herramientas que hagan tangible la franquicia**



# ¿CÓMO FRANQUICIAR?



- OBTIENES EL KNOW HOW Y EXPERIENCIA DE LOS CONSULTORES
- EVITAS ERRORES ESTRATÉGICOS Y FINANCIEROS
- GANAS OBJETIVIDAD
- EVITAS QUE EL CONTRATO LO HAGA UN ABOGADO INEXPERTO EN EL TEMA
- GANAS PRESTIGIO Y MEJORES RELACIONES PUBLICAS EN EL SECTOR
- PUEDES ACCEDER AL PROGRAMA NACIONAL DE FRANQUICIAS DE LA S.E.

**No hay “recetas”: puede y debe ser un traje a la medida.**



# COMERCIALIZAR FRANQUICIAS

IDENTIFICAR LOS MEDIOS PARA LA GENERACIÓN DE CANDIDATOS



# COMERCIALIZAR FRANQUICIAS

## IDENTIFICAR EL PROCESO DE SELECCIÓN DE FRANQUICIATARIOS

*En base al perfil del Franquiciatario :*



# FRANQUICIAR...

**Macroeconomía**      **Cambios en el Mercado**  
**Competencia**      **Poder Adquisitivo**      **Fisco e IMSs**  
**Ubicación**

El objetivo de franquiciar  
**NO ES VENDER FRANQUICIAS** sino  
**CRECER CON FRANQUICIAS EXITOSAS.**



FRANQUICIATARIOS

SISTEMA DE FRANQUICIA

FRANQUICIANTE



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

*Muhammad Yunus, 2006*

**El modelo de Franquicia es la herramienta más efectiva disponible para crear grandes cantidades de Pymes de éxito.**

*Kirk Magleby, 2006*

**La Franquicia coadyuva a la generación de verdaderos empresarios, empleos formales y Pymes exitosas.**

*César Aranday 2009*



# Muchas Gracias



## MBA César Aranday

WTC Montecito 38, Piso 7,  
Oficina 18, Col. Nápoles, D.F.

(55) 9000 4247

(442) 215 4867

Consultor certificado

[www.aranday.com](http://www.aranday.com)

[cesar@aranday.com](mailto:cesar@aranday.com)

