



## ¿Por qué adquirir una franquicia?

El sistema de franquicias tiene grandes beneficios para el franquiciado, las principales ventajas son:

- Se reduce la incertidumbre al iniciar un negocio nuevo.
- La oportunidad de ser empresario independiente.

**Motivación:** Debido a que el concesionario y el franquiciador se benefician del éxito de la operación, ambos trabajan adecuadamente para lograrlo. Hay un sentido de pertenencia.

- Puede ofrecer productos y servicios ya probados y aceptados por el consumidor.
- Aprovecha las economías de escala que se logra con los proveedores: se beneficia de un mayor poder de compra ante los proveedores de la cadena franquiciada.
- Recibe todo el know how del negocio (planos arquitectónicos, diseños eficientes, máquinas y equipos comprobados, etc.)
- Recibe un entrenamiento inicial.

**Reputación:** Es un sistema de licencias establecido y bien conocido, el nuevo concesionario no tiene que trabajar para establecer la reputación de la firma. El producto o servicio que se ofrece ya es aceptado por el público, de esta manera aprovecha la influencia del valor de una marca conocida.

- Aprovecha la publicidad y promoción de toda una cadena.
- Tiene el apoyo y supervisión directa durante las primeras semanas de operación.
- Recibe manuales, sistemas, formularios y controles para administrar el negocio.
- Recibe una capacitación y un soporte permanente en distintas áreas.

**CONTADORES PÚBLICOS, CONSULTORES EN ADMINISTRACIÓN, CONSULTORES EN NEGOCIOS Y FRANQUICIAS Y ABOGADOS.**

Calle 22 N° 37, Col. San Pedro de los Pinos, 03800 México, D. F. Tel. 55 98 98 01, E-mail: info@gonzalez-lazarini.com

Capital de trabajo: Cuesta menos dinero operar un negocio de concesión, porque el franquiciador le da al concesionario buenos controles de inventario y otros medios para reducir los gastos. Cuando es necesario, el franquiciador puede también dar asistencia financiera para los gastos operativos.

Utilidades: Al asumir unos costos razonables de franquicia y convenios sobre suministros, el concesionario usualmente puede esperar un razonable margen de ganancias, porque el negocio se maneja con la eficiencia de una cadenas.

### **¿Porqué franquiciar su negocio?**

El sistema de franquicias tiene grandes beneficios para el franquiciador, las principales ventajas son:

Le permite tener acceso a una nueva fuente de capitales, sin perder o diluir el control del sistema de marketing, basada en el saber hacer técnico comercial que se posee.

Le permite realizar un aumento rápido de las ventas, teniendo el éxito un efecto bola de nieve.

Recibe un fuerte ingreso inicial proveniente del Franchise Fee (derecho inicial).

Recibe un ingreso mensual proveniente del Royalty (derecho por los servicios).

Recibe un ingreso mensual destinado a Recibe un .

Se fortalece y preserva la marca.

La permite expandirse rápidamente con muy poco capital.

Puede beneficiarse de las economías de escala gracias al desarrollo del sistema de franquicia, la cual le permite obtener mayor eficiencia operativa.

Puede obtener grandes economías de escala, etc.

Evita los gastos fijos elevados que implican generalmente un sistema de distribución para negocios propios.

Puede establecer una cooperación con los hombres de negocios locales bien integrados en medio de la ciudad, de la región o del país.

**CONTADORES PÚBLICOS, CONSULTORES EN ADMINISTRACIÓN, CONSULTORES EN NEGOCIOS Y FRANQUICIAS Y ABOGADOS.**

Calle 22 N° 37, Col. San Pedro de los Pinos, 03800 México, D. F. Tel. 55 98 98 01, E-mail: info@gonzalez-lazarini.com

Para entender mejor este concepto, se presenta a continuación un cuadro donde se compara las ventajas de crecer con el **sistema de franquicia**, versus crecer con locales propios:

<b>FRANQUICIAS</b>	<b>LOCALES PROPIOS</b>
El franquiciado realiza la inversión inicial de una sucursal nueva.	La inversión inicial la realiza la empresa.
La expansión se realiza con personal ajeno.	La expansión implica un gran aumento en el costo de personal.
El franquiciado se verá motivado por el éxito y buen desarrollo del negocio.	Menor compromiso del personal propio con los resultados del local.
Rápida expansión fortaleciendo la presencia de la marca.	La expansión estará condicionada por la disponibilidad de recursos financieros y humanos.
Buen control de gestión por parte del franquiciado.	El empresario debe invertir mucho tiempo y dinero en el control de gestión del local.
El rápido crecimiento permitirá mayores economías de escala.	La expansión con recursos propios es más lenta y por lo tanto, habrá menores economías de escala.
El franquiciado aporta a los fondos de publicidad, independiente de lo que aporta la empresa, rentabilizando así, los recursos de marketing.	La central soporta todo el peso del presupuesto publicitario

