



FRANQUICIAS

Auge Mundial

Robert O. Jones, Jr.

Consejero Comercial para la Región del Caribe
Servicio Comercial de la Embajada de los Estados Unidos

Franquicias: Auge Mundial

- Más de 16,000 empresas franquiciando
- Más de 1.5 millones de franquiciatarios
- Ventas globales de más de US\$3 Trillones anuales
- Empleo directo a más de 20 millones de personas, 34 ó 35 millones más en forma indirecta

Franquicias en el Mundo

- EEUU 2,500
- Canada 1,500
- Brasil 1,400
- Japón 1,200
- Reino Unido 875
- Australia 850
- Francia 800
- México 800

En los Estados Unidos:

- El sector de franquicias contribuye más de \$1.5 trillones a la economía de los Estados Unidos
- Más del 50% de todas las ventas al detalle (al por menor) son unidades de franquicias
- 18 millones de empleos son generados por las franquicias directamente, 4 ó 5 veces más en forma indirecta (más del 20% de todo el empleo creado por el sector privado en los Estados Unidos)

Historia de Desarrollo

- 1820 Singer Sewing Company otorgó territorio de venta
- 1899 Coca Cola vende su primera franquicia
- 1950 Se fundaron Dunkin Donuts, McDonalds, y KFC



Las franquicias

Las franquicias provienen de 75 sectores diferentes, algunos incluyen:

Comida rápida	- 17%
Hospedaje	- 10%
Automóviles	- 9%
Servicios a negocios	- 7%
Restaurantes	- 7%
Viajes	- 5%
Belleza	- 4%
Salud	- 4%

Las franquicias

- Las Franquicias fomentan el crecimiento de las empresas pequeñas
- En los Estados Unidos más del 95% de todas las empresas son pequeñas
- Las empresas pequeñas crean la mayoría de los nuevos puestos de trabajo
- Estadísticas indican que las franquicias tienen una cifra de éxito mucho más alta que una empresa independiente

Los términos

1. **Franquiciante (ó franquiciador):** La empresa que ya ha desarrollado su negocio con éxito, y ahora quiere que su negocio crezca a través de franquicias
2. **Franquiciatario (o Franquiciado):** El inversionista que quiere comprar una franquicia para replicar el éxito del Franquiciante.
3. **Franquicia de Marca:** empresas de refrescos, agencias de autos, etc.
4. **Franquicias de Formato de Negocio**

¿Cuales son los beneficios para el Franquiciante y el Franquiciatario?

Franquiciante

1. Crecer sin deudas, más rápido y más seguro
2. Mayor productividad de cada unidad o sucursal

Franquiciatario

1. Miminizar el riesgo
2. Aprovechar de las ventajas
3. Programa de entrenamiento
4. Los manuales de todos los aspectos de operación
5. Apoyo constante del Franquiciate (visitas, teléfono, internet, etc)
6. Investigación y desarrollo de nuevos productos y tecnologías
7. Descuentos en los insumos por comprar en volumen
8. Marca probada y reconocida



Opciones para una inversión de franquicias:

- **Licencia maestra:** el inversionista (franquiciatario) compra el derecho para todo el territorio nacional.

Hay dos opciones para desarrollar la franquicia:

1. Abrir y ser dueño de todas la unidades en el país
2. Sub-Franquiciar. El Franquiciatario tiene el derecho para vender franquicias (“sub-franquiciar”) en el territorio nacional. Se pueden vender áreas o unidades individuales. Esta opción es la más típica en relación a franquicias internacionales

Opciones para una inversión de franquicias:

- **Alianza Estratégica:** La alianza abre y es dueña de todas las unidades.
- **Franquicias directas:** La franquicia directa extranjera vende áreas o unidades directamente, y provee apoyo a todos desde el país en el exterior.



¿Que inversión requiere una franquicia?

- Derecho de llave (pago inicial)
- Costos de infraestructura
- Pago de regalía continua



Consideraciones antes de invertir en una franquicia

- Una franquicia no es para todos: Tiene que seguir el “sistema” de franquicias, menos independencia o control.
- Un horario muy extendido, mucho trabajo.
- Seleccionar una franquicia de un sector que le guste mucho.
- Investigue bien, haga su tarea o “due dilligence” para tener confianza que es una franquicia sólida con una historia de éxito.

Consideraciones antes de invertir en una franquicia

- Revisar el “Disclosure Document” (Documentos de Divulgación)
- Hablar con otros franquiciatarios
- Investigar el mercado y analizar si es necesario adaptar el concepto al mercado local.
- Finanzas: antes de hacer una inversión importante, busque las fuentes de financiamiento: U.S. Export-Import Bank (vía PNC Bank) y OPIC (Overseas Private Investment Corporation)

International Franchise Association

IFA

- Una fuente muy importante para información sobre el tema de franquicias
- Fundada en 1960
- Membresía incluye franquiciantes, franquiciatarios y suplidores
- Publicaciones para invertir en una franquicia o franquiciar su negocio.

www.franchise.org

Servicio Comercial de la Embajada de los Estados Unidos

Facilitamos vínculos directos entre los empresarios americanos y dominicanos:

- Servicios de Compras
- Biblioteca Virtual de Información Comercial
- Revista “Commercial News USA”
- Asesoría Comercial
- Delegaciones a Ferias Comerciales en los E.E.U.U.
- Programa N-USA “Negociando con USA”

Servicio Comercial de la Embajada de los Estados Unidos

Robert O. Jones, Jr.
Consejero Comercial para la
Región del Caribe



Maria Elena Portorreal
Asesora Senior para Asuntos Comerciales

Isolda Frías de Gottschalk
Asesora para Asuntos Comerciales

Sheila Díaz de Andújar
Asesora para Asuntos Comerciales

Yira Roa
Asesora para Asuntos Comerciales

Tel: (809) 227-2121 Fax (809) 920-0267
Santo.domingo.office.box@mail.doc.gov

www.BuyUSA.gov/caribbean/es