



“INVESTIGUE ANTES DE INVERTIR”

Mtro. IGNACIO DOMÍNGUEZ TORRADO
Socio Uthoff, Gómez Vega & Uthoff

Mtro. GUILLERMO DOMÍNGUEZ TORRADO
Socio DOT Consulting

4 DE MARZO DE 2016

FF **FRANQUICIAS**
39ª Edición Feria Internacional

¿Me interesa comprar una franquicia?

- Si estoy aquí, estoy considerando la idea.
- Hay mucho que saber para decidir:
 - ¿lo debo hacer?
 - ¿cuál franquicia? y
 - ¿cuándo hacerlo?
- La franquicia me puede ayudar a triunfar en los negocios, pero no me quita el trabajo.
- Investigue antes de invertir, mucha INFORMACIÓN.
- Serie de pasos para tomar la MEJOR DECISIÓN.

1. ¿Es el sistema de Franquicias para mí?

- ¿Tengo el perfil para ser franquiciatario?
- La franquicia es un método de desarrollo de negocios, en el cual es fundamental seguir el formato de negocio del franquiciante.
- Si no lo quiero hacer, mejor no compro una franquicia.

1.1. Definir si cumplo o no con el perfil.

Es una decisión absolutamente personal, no es un proceso que se le deba delegar a alguien más.

Debo estar dispuesto a:

- *Acatar reglas y control, sacrificar cierta independencia:* es un sistema de comercialización con controles y lineamientos establecidos.
- *Trabajar en equipo,* con el franquiciante y otros franquiciatarios buscando beneficios mutuos.
- *Comprometerme* a una relación de negocios con horizontes de 5 a 10 años en promedio.

1.2. Auto-evaluación del potencial franquiciatario.

- Antes de adquirir una franquicia, debo evaluar:
 - mis gustos
 - forma de ser
 - aptitudes
 - experiencia
 - estilo de vida,
 - intereses,
 - expectativas,
 - posibilidades de inversión
 - ¿porqué quiero convertirme en franquiciatario?

1.3. Pre-seleccionar el tipo de franquicia que mejor se adecúe a mí.

- No todas las empresas franquiciantes han desarrollado un sistema integral para poder crecer exitosamente.
- Definir cuánto tiempo le quiero y puedo dedicar al nuevo negocio, que sea coherente con lo que espera la franquicia que le dedique.
- ¿A qué me gustaría dedicarme?
- Pre-selección entre algunas franquicias por giro y productos que se adecúen a mis intereses y a mis posibilidades de inversión.
- Hacer investigación a fondo.

2. Evaluación de las franquicias

- Es el punto más crítico. Escoger una franquicia no es adquirir cualquier negocio. Implica someterse a un sistema y a reglas claramente establecidas.

- Debo estar convencido de que la franquicia que seleccione reúne todos los elementos para ser un negocio con altas probabilidades de:
 - ser exitoso
 - ser económicamente redituable
 - brindarme la satisfacción personal que busco.

2.1. ¿Cuál es la mejor franquicia?

- No existe ninguna receta.
 - ¿Qué aspectos y elementos del negocio son importantes para mí?
 - ¿Cuál franquicia se adapta mejor a mi perfil, intereses y preferencias?

- Buscar franquicias “confiables”
 - Tengan infraestructura
 - Información verídica, confiable
 - Muestren seriedad y profesionalismo desde el inicio del proceso de otorgamiento de la franquicia.

2.1. ¿Cuál es la mejor franquicia?

- Como inversionista debo investigar a fondo antes de elegir cualquier franquicia, tener los recursos suficientes para la inversión inicial y capital de trabajo para los gastos de cierto tiempo.
- No me debo llevar por la publicidad, dedicar todo el tiempo que requiera una investigación seria de los conceptos de negocio pre-seleccionados, cuidando que cumplan con los elementos señalados más adelante.

2.2. Investigar y evaluar.

- a) La mejor estrategia para escoger una franquicia exitosa es el conocimiento.
 - Así como el franquiciante me evaluará, yo debo hacerlo con las franquicias que me interesan.

- b) Logros.
 - ¿Me va a ayudar a alcanzar mis objetivos personales y profesionales?
 - ¿Cuento con la experiencia y aptitudes que se requieren?

2.2. Investigar y evaluar.

c) Selección del franquiciatario.

- Si un franquiciatario no es exitoso, franquiciante y franquiciatario saldrán perjudicados.
- Una empresa franquiciante seria realiza un cuidadoso proceso para seleccionar a sus franquiciatarios.
- El franquiciante no debe tener ningún problema en proporcionar la información necesaria a un prospecto para franquiciatario calificado y deberá respetar el hecho de que lo investigue de la misma manera en la que ellos lo investigarán.

2.3. Hablar con los franquiciatarios de la red

- Solicitar una lista completa
- Hacer mi propia selección
- Visitar o por lo menos hablar con varios de ellos. Preguntarles:
 - ¿Recibió el entrenamiento adecuado?
 - ¿Ha tenido algunos desacuerdos con el franquiciante? ¿Cómo fueron resueltos? ¿Quedó satisfecho?
 - ¿Hay aspectos del negocio que no le gusten? ¿Cuáles?
 - ¿Invertiría nuevamente en esta franquicia?
 - Conocer al dueño o director de la franquicia. ¿Es la clase de persona que ayuda a que el concepto de la franquicia tenga éxito?

3. Solicitar la Circular de Oferta de Franquicia

- El franquiciante está obligado por ley a entregar cierta información de la empresa, llamada comúnmente Circular de Oferta de Franquicia (C.O.F.)
- Éste la debe entregar por lo menos 30 días antes de la firma del contrato de Franquicia.
- Revisarla con mis abogados, contadores y si es posible con un consultor especialista en franquicias.
- Alejarme de la franquicia que no me facilite la C.O.F., solicitar al Franquiciante que me aclare cualquier información que no esté clara.

4. Aspectos críticos por evaluar

4.1 Información General del negocio.

- ¿Cuánto tiempo ha estado en ese negocio el franquiciante?
- ¿Cuántas unidades tiene en operación? ¿Cuántas han fracasado? ¿porqué?
- Entrevistarme con dueños y directivos; evaluar la percepción del público sobre la Franquicia.
- Preguntar sobre demandas legales.

4.2 Asistencia del Franquiciante.

- Visitar las oficinas del franquiciante para confirmar que el personal y las instalaciones son suficientes para proveer la asistencia operativa, administrativa y mercadológica.
- Determinar qué otros costos del franquiciante me serán repercutidos en adición a las regalías continuas.

4.2 Asistencia del Franquiciante.

- ¿Qué capacitación inicial dan?
 - ¿para el franquiciatario? (duración, programa, ubicación, \$)
 - ¿para el personal de mi franquicia?
 - ¿este costo está incluido en la cuota inicial de franquicia?

- ¿Hay apoyos financieros por parte del franquiciante?

- ¿Habrá adecuado soporte si no logro las proyecciones financieras o incurro en pérdidas?

4.3 Control de operaciones.

- ¿Qué nivel de control ejercerá el franquiciante sobre mis operaciones?
- Conocer la extensión, frecuencia y contenido de los reportes que debo proporcionarle.

4.4 Compras.

- Examinar el sistema de compras y almacenamiento que usa el franquiciante.
- Si utiliza un sistema de compras centralizadas, ¿se traduce en economías de escala para los franquiciatarios? Esto me debe permitir igualar o mejorar los costos de mis competidores.
- Conocer la posibilidad de utilizar mis propios proveedores.

4.5 Producto o servicio ofrecido.

- Mercado existente.
- Satisfacción del cliente.
- Competencia.
- ¿Producto o servicio puede ser fácilmente copiado o vendido a un menor precio?
- Precios competitivos.
- ¿Existe estrategia clara para enfrentar a la competencia?

4.6 Solución de problemas.

- ¿Cómo resuelve el franquiciante los problemas con sus franquiciatarios?
- ¿Existe algún Comité integrado por representantes de los franquiciatarios y del franquiciante?
- ¿Qué sistemas existen para la detección temprana de dificultades en las unidades franquiciadas?
- ¿Me siento cómodo con el estilo de hacer negocios del franquiciante?

5. Aspectos Financieros

- ¿Tiene el franquiciante un adecuado soporte financiero o está confiando en la venta de franquicias para desarrollar el sistema?
- Cuota o regalía inicial de franquicia.
- Regalías continuas.
- Aportaciones al fondo de publicidad y mercadotecnia, publicidad local.
- Considerar si el franquiciante es lo suficientemente solvente para soportar los requerimientos operativos de sus franquiciatarios.

6. Ubicación

- Una buena localización puede hacer o deshacer cualquier negocio, incluyendo una franquicia.
- Investigar en qué consiste la asesoría del Franquiciante a este respecto. Si la ubicación es decidida por éste, asegurarme de entender y estar de acuerdo con sus razones.
- Determinar que el área de mercado definida (territorio protegido) para ser atendida por el negocio sea razonable en tamaño y población en relación con la proyección de ventas que me entreguen.

6. Ubicación

- Estudiar los datos demográficos del área, y evaluar las regulaciones de uso de suelo, de señalamientos y de seguridad.
- Investigar cualquier plan para cambiar la zonificación, sistema de transporte u otros accesos vehiculares de la ubicación propuesta.

7. Aprender sobre Franquicias

- Las Franquicias son un esquema comercial relativamente reciente, aprender todo lo que pueda acerca de éstas.
- Revisar artículos publicados, directorios y pedir información a la Asociación Mexicana de Franquicias.
www.franquiciasmexico.org
- Leer literatura existente (libros, revistas p.e. Entrepreneur)
- Revisar páginas de Internet:
 - www.franquiciashoy.com
- Revisar páginas web en Internet (pestañas de Franquicias)
- Asistir a Ferias especializadas del sector (FIF)

8. CONSIDERACIONES LEGALES

- MARCO LEGAL APLICABLE
- COF (CIRCULAR OFERTA DE FRANQUICIA)
- CONTRATO (S)
- MARCA(S) / SIGNOS DISTINTIVOS
- OTRAS FIGURAS DE PROPIEDAD INTELECTUAL
- CONFIDENCIALIDAD
- NO COMPETENCIA
- SOLUCION DE CONTROVERSIAS

MARCO LEGAL

LEY DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL

CÓDIGO DE COMERCIO

CÓDIGO PENAL FEDERAL

▪ **Artículo 142 LPI :** “ **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 “.

▪ **Artículo 65 RLPI:** Contenido obligatorio de la Circular de Oferta de Franquicia.

CIRCULAR OFERTA DE FRANQUICIA

- A ENTREGARSE CON POR LO MENOS 30 DÍAS DE ANTICIPACIÓN A LA FIRMA DEL CONTRATO
- La falta de veracidad da derecho a reclamar los daños y perjuicios correspondientes y la nulidad del contrato
- **ARTICULO 65 (RLPI).**- INFORMACIÓN MÍNIMA técnica, económica y financiera:
 - **I.-** Nombre, denominación o razón social, domicilio y nacionalidad del franquiciante;
 - **II.-** Descripción de la franquicia;
 - **III.-** Antigüedad de la empresa franquiciante de origen y, en su caso, franquiciante maestro en el negocio objeto de la franquicia;
 - **IV.-** Derechos de propiedad intelectual que involucra la franquicia;
 - **V.-** Montos y conceptos de los pagos que el franquiciatario debe cubrir al franquiciante;
 - **VI.-** Tipos de asistencia técnica y servicios que el franquiciante debe proporcionar al franquiciatario;
 - **VII.-** Definición de la zona territorial de operación de la negociación que explote la franquicia;
 - **VIII.-** Derecho del franquiciatario a conceder o no subfranquicias a terceros y, en su caso, los requisitos que deba cubrir para hacerlo;
 - **IX.-** Obligaciones del franquiciatario respecto de la información de tipo confidencial que le proporcione el franquiciante, y
- Para la inscripción de la franquicia serán aplicables las disposiciones de este capítulo.

CONTRATOS RELACIONADOS

- PRINCIPAL.....CONTRATO DE FRANQUICIA
- ACCESORIOS:
 - LICENCIA DE USO
 - SOBRE MARCAS/DERECHOS DE PROPIEDAD INDUSTRIAL
 - SOBRE SOFTWARE
 - CONTRATO DE COMODATO (uso)
 - MANUALES
 - CONFIDENCIALIDAD (aunque se pueden incluir en el principal)

Contrato

- Es importante conocerlo con el tiempo suficiente para poder consultarlo con un abogado o un consultor especialista en franquicias.
- Se trata de un contrato de adhesión en el que difícilmente se negocian las cláusulas.
- Poner especial atención en:
 - Obligaciones del Franquiciante y del Franquiciatario
 - Penas convencionales
 - Cláusulas de rescisión y transferencia del contrato
 - Solución de controversias

CONTRATO (INFORMACION RELEVANTE)

- INFORMACIÓN MÍNIMA MAS RELEVANTE QUE DEBE DE CONTENER (142BIS);
- **I. Zona geográfica**
- **II.** La ubicación, dimensión mínima y características de las inversiones del establecimiento,
- **III.** Las políticas de inventarios, mercadotecnia y publicidad, así como las disposiciones relativas al suministro de mercancías y contratación con proveedores.
- **IV.** Las políticas, procedimientos y plazos relativos a los reembolsos, financiamientos y demás contraprestaciones REGALÍAS
- **V.** Los criterios y métodos aplicables a la determinación de los márgenes de utilidad y/o comisiones de los franquiciatarios;
- **VI.** Las características de la capacitación técnica y operativa del personal del franquiciatario, método o la forma en que el franquiciante otorgará asistencia técnica;
- **VII.** Los criterios, métodos y procedimientos de supervisión, información, evaluación y calificación del desempeño, así como la calidad de los servicios a cargo del franquiciante y del franquiciatario;
- **VIII.** Establecer los términos y condiciones para subfranquiciar, en SU caso
- **IX.** Las causales para la terminación del contrato de franquicia; AMBAS PARTES
- **X.** Los supuestos de modificación de los términos o condiciones del contrato.

9. MARCAS / SIGNOS DISTINTIVOS

- NOMINATIVA/ MIXTA / AVISO COMERCIAL (SLOGAN)/NOMBRE COMERCIAL
 - QUÉ FIGURAS ESTÁN INCLUIDAS?
 - REGISTRO....NO SOLICITUD DE REGISTRO
 - Clase correcta?
 - TITULAR? Con quién estoy contratando?
 - LICENCIATARIO? INSCRITO
 - PUEDE SUBLICENCIAR?

OTRAS FIGURAS DE PROPIEDAD INTELECTUAL

- DERECHOS DE AUTOR
 - TITULAR
 - REGISTRO INDAUTOR
- SECRETOS INDUSTRIALES
 - Los secretos industriales son toda aquella **información** de **aplicación industrial o comercial** que guarde una persona física o moral con **carácter confidencial** y que le signifique obtener o mantener una **ventaja competitiva o económica** frente a terceros en la realización de actividades económicas y respecto de la cual **haya adoptado los medios o sistemas suficientes para preservar su confidencialidad** y el acceso restringido a la misma.
 - ASPECTO DE PROTECCIÓN
 - INCUMPLIMIENTO LPI – CÓDIGO PENAL FEDERAL – CÓDIGO CIVIL
- PATENTES....Invenciones..

- **CONFIDENCIALIDAD**

- Puede incluirse dentro del Contrato de Franquicia o en instrumento por separado
- Considerar como Secreto Industrial
- Esquema de protección
- Estar muy conscientes de las penas (Multas, Daños y Perjuicios, Pena Corporal)

- **NO COMPETENCIA**

- Siempre debe de estar limitado en tiempo y espacio para evitar inconstitucionalidad (art. 5)

- **SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS**

- JURISDICCIÓN Y LEYES APLICABLES, caso por caso.
- Posibilidad de medios alternativos de solución.

10. Tomar la decisión

- En muchas ocasiones, pensar y analizar en exceso una inversión puede provocar que se pierda la oportunidad de realizarla.
- El paso más importante para emprender un negocio es tomar la decisión de hacerlo.
- Sin embargo, para ser un franquiciatario exitoso debo tener pasión por el negocio, entenderlo y ser capaz de financiarlo. La emoción y la lógica deben equilibrarse cuando se toma la decisión final sobre la compra de la franquicia.

11. Ventajas de los negocios franquiciados

- Los sistemas de franquicias son negocios más seguros que los independientes, ya que se basan en negocios exitosos y en la experiencia previa del franquiciante.
- Las franquicias son una excelente estrategia de crecimiento para los negocios independientes, y representan hoy una interesante opción para aquellos individuos deseosos de iniciar un negocio propio.

12. En resumen:

- La decisión de comprar una franquicia debe ser una decisión planeada, considerando lo siguiente:
 - Visitar las oficinas del franquiciante: Ver si cuenta con la infraestructura necesaria para apoyar sus unidades franquiciadas.
 - Hablar con los franquiciatarios de la red y conocer cuál ha sido su experiencia.
 - Pedir al franquiciante que me explique, a detalle, en qué consistirá la asistencia técnica que me proporcionará y los puntos clave del negocio.
 - Revisar el contrato y verificar la estructura legal de la franquicia.

12. En resumen:

- Verificar la viabilidad financiera del negocio y compararla con otros similares: Revisar la cuota inicial, las regalías, otras aportaciones, el costo de los servicios.
- Investigar los fracasos que la empresa haya tenido. Si ha cerrado algún establecimiento, averiguar porqué.
- Comparar: La decisión de adquirir una franquicia debe llevarnos a un análisis comparativo y profundo.
- Aprender lo más posible sobre el tema.
- Tomar mi decisión con la seguridad de que quiero manejar mi propio negocio.

13. Conclusión

- Con todos estos elementos de información, ahora puedo emprender las acciones que me lleven a tomar una decisión fundamentada.
- En la Asociación Mexicana de Franquicias esperamos que seleccione la mejor franquicia PARA USTED de acuerdo a sus intereses, expectativas y a todos los elementos antes mencionados.
- Para nosotros **SU ÉXITO** es nuestra misión.

¿ preguntas ?