



Licenciatura en:
Mercadotecnia Internacional

Programa de la asignatura:
Franquicias

Unidad 1. Franquicias

Universidad Abierta y a Distancia de México



Temario de la unidad

Presentación de la unidad

Propósitos de la unidad

Competencia específica

1.1. Aspectos generales de las franquicias

1.1.1. Historia de las franquicias

1.1.2. Concepto

1.1.3. Características

1.1.4. Funcionamiento

1.2. Tipos de franquicias

1.3. Franquicias en México

1.3.1. Principales franquicias en México

1.3.2. Asociación Mexicana de Franquicias

1.3.3. La feria internacional de franquicias

1.4. Franquicias internacionales

Cierre de la unidad

Fuentes de consulta



Presentación de la Unidad

La importancia del estudio de las franquicias radica en que hoy en día este modelo de negocios, tanto a nivel nacional como a nivel internacional, está teniendo un auge muy importante.

En esta unidad obtendrás el conocimiento de los aspectos generales relacionados con las franquicias, comenzando por la historia de estas, la cual es importante para comprender de dónde surge este modelo de negocio que tiene mucho éxito hasta estos días, y que ha contribuido a la expansión de muchas empresas a nivel internacional, aun cuando éstas no cuentan con los recursos necesarios para realizar dicha expansión o crecimiento. También se abordará el concepto, las características y la manera en que funcionan las franquicias a nivel general.

Por otro lado, se hablará del tipo de franquicias existentes dentro del mercado, así como las franquicias más importantes en México y las organizaciones que apoyan dicha labor. Por último, podrás conocer un poco más acerca de las franquicias internacionales más importantes que se encuentran en México.

Propósitos de la unidad

Mediante el estudio de esta unidad se busca lograr los siguientes propósitos:



Fuente: [Freepik](https://www.freepik.com)

- Identificar los conceptos relacionados con las franquicias, así como identificar los aspectos más importantes de este modelo de negocio.
- Identificar las características y el funcionamiento de las mismas.
- Identificar el tipo de franquicias existentes en el mercado.
- Identificar las franquicias más importantes a nivel nacional e internacional.
- Identificar los organismos públicos y privados nacionales que brindan apoyo a las franquicias.



Competencia específica



Fuente: [Freepik](https://www.freepik.com)

Identificar las franquicias como modelo de negocio para seleccionar una de éstas en el ámbito nacional, e identificar la organización que podría apoyarla, mediante una revisión de los antecedentes de este modelo, sus tipologías y las principales franquicias a nivel nacional e internacional.



1.1. Aspectos generales de las franquicias

En este tema se estudiará todo lo relacionado con los aspectos generales de la franquicia, los cuales abarcan la historia, el concepto de franquicia, las características que éstas poseen, así como la explicación general del funcionamiento de las mismas.

En el tema Aspectos generales de las franquicias, se abordarán los siguientes aspectos:

- Cómo surge el modelo de franquicia, lo cual es importante conocer para poder entender mejor el concepto.
- Se definirá el término franquicias para poder entender qué son y los elementos que las componen.
- Se verán cuáles son las características que debe de tener una franquicia para poder ser considerada como tal.
- Por último, se abordará someramente el funcionamiento de una franquicia para poder entender, a manera de introducción, cómo está organizada.



Funcionamiento de una franquicia.
Fuente: [Freepik](https://www.freepik.com).

1.1.1. Historia de las franquicias

Hoy en día las franquicias están tomando mucha importancia tanto a nivel nacional como a nivel internacional, pues, como mencionan S. Raab Steven, Matusky Gregory (2012) en su libro *Franquicias. Cómo multiplicar su negocio*, este tipo de negocios permite a las empresas poder tener un crecimiento y una expansión rápida y, de este modo, financiarse con el dinero de terceros.

Esto debido a que muchas veces las empresas no cuentan con el suficiente capital como para poder solventar los gastos que implica un crecimiento o una expansión: desde los



recursos para poder instalarse físicamente, así como todos los gastos administrativos y operativos inherentes a la empresa por abrir una nueva sucursal. Es así que las franquicias representan una oportunidad de realizar este crecimiento sin tener los recursos necesarios para ello, ya que lo único que hace falta es concebir una idea novedosa que ayude a quien la origina a venderla y hacerla crecer.

Pero ¿de dónde surge esta idea tan novedosa y con tanto auge a nivel empresarial hoy en día?

En la página de internet de Tormo asociados (s.f.), se menciona que el modelo de franquicias tuvo sus inicios en Estados Unidos en el año de 1862 con la empresa I.M. Singer&Co, la cual se dedicaba a fabricar máquinas de coser.

Dicha empresa comenzó a llevar a cabo este modelo de franquicia para poder solventar las necesidades de distribución y cobertura de sus productos. De esta manera, al ser la primera empresa que utilizaba este modelo, I.M. Singer&Co es pionera en el uso del mismo, ya que utilizó la verdadera esencia de lo que es una franquicia, la cual, según la misma página, es “la colaboración entre empresarios independientes para la obtención de un fin común.”

Lo que la empresa Singer hizo fue que, al no disponer de los recursos suficientes para poder distribuir sus productos por su cuenta, como sucede en muchas empresas que hoy en día recurren a este modelo, convirtió en lo que hoy se conoce como franquiciatarios a sus propios vendedores, ofreciéndoles la venta en determinadas zonas exclusivas para ellos. Debido a lo anterior, Singer es considerada la primera franquicia en el mundo.

Posterior al inicio del uso de este modelo por parte de empresa I.M. Singer&Co, muchas empresas más comenzaron a copiarlo. Por ejemplo, la empresa Coca-Cola, que logro una gran expansión por Estados Unidos cediendo los derechos de embotellado en donde otras empresas tomaban estos derechos y eran las encargadas de realizar dicha operación en nombre de Coca-Cola.

De esta manera, diversas empresas, dedicadas tanto a la venta de productos como de servicios, han adoptado este modelo de negocio para obtener una expansión rápida tanto a nivel local como a nivel nacional, y algunas, incluso, a nivel internacional.

Las franquicias hoy en día son un negocio altamente rentable. En México la primera franquicia internacional en establecerse fue McDonald's en 1985, quien hoy en día cuenta con una presencia en 119 países, con 33,000 restaurantes en todo el mundo, de los cuales, sólo en México tiene 400 restaurantes en 86 ciudades.



Una de las primeras franquicias en México es Dormimundo, puesto que el primer registro de una franquicia suya se remonta a 1989, cuando contaba con apenas 30 establecimientos, en tanto que actualmente ha sumado ya 213.



Fuente: [Domimundo](http://Domimundo.com)

La historia de las franquicias comienza con las necesidades de algunas empresas de cubrir las expectativas de sus mercados de una manera fácil y segura, aun cuando no contaban con el capital necesario para poder realizarlos, o tenían limitaciones de diversa índole. Como se ha comentado antes, hoy en día el otorgamiento de una franquicia abre muchas oportunidades tanto para los dueños de las franquicias como para aquellos que las compran, además de existir organismos que brindan apoyo a las personas físicas o morales interesadas en este modelo de negocio para poder llevarlo a cabo con éxito.

Por ello, a partir del surgimiento de las franquicias, cada vez son más las personas e inversionistas interesados en crear nuevas franquicias para lograr la expansión de sus propios negocios, así como de personas y empresas interesadas en la adquisición de una para ser dueño de un negocio exitoso.



1.1.2. Concepto

Una vez que se ha entendido de dónde surge este modelo de negocio tan importante, es fundamental entender cuál es el concepto de una franquicia para poder entenderlas mejor.

En la página de laboris.net (2013), definen a la franquicia como “un sistema de colaboración entre dos partes jurídicamente independientes, vinculadas entre sí a través de un contrato mediante el cual una de las partes, **la empresa franquiciadora**, cede, a cambio de cierta **remuneración económica**, el derecho a utilizar su **marca comercial y su "saber hacer" empresarial**, por un tiempo limitado y en un territorio determinado.”

En el libro de Castrillón y Luna Victor M (2011) se define a la franquicia como un “sistema o método de negocios en donde una parte denominada franquiciante otorga a la otra, denominada franquiciado, la licencia para el uso de su marca y/o nombre comercial, así como sus conocimientos y experiencia *know-how* para la efectiva operación de un negocio”.

Otra definición de franquicia es un negocio que ha sido probado con cierta cantidad de éxito por una persona, la cual será denominada “franquiciante”; basada en una estructura, operada por diversos establecimientos de comercio, los cuales, a pesar de ser iguales tanto en operación como en imagen, son pertenecientes a diferentes propietarios llamados “franquiciatarios”, quienes, a su vez, adquieren toda la metodología, el conocimiento, la imagen, mercadotecnia, etc. de dicha franquicia.

En otras palabras, la franquicia es una licencia, un derecho o una concesión, que una persona le otorga a otra u otras para la utilización de ésta a cambio, por supuesto, de una compensación económica.

Pero, ¿qué es una licencia? En la página de definición.de (2013) señalan que la palabra “licencia” proviene del latín *licentia*, la cual significa el permiso para hacer algo. En términos de derecho (que es el significado que interesa para la materia de franquicias), “el contrato de licencia es una autorización que cede el derecho de uso de un bien a otra persona u organización;” bienes que, generalmente, se refieren a una marca o una patente.

En México se necesita una licencia de uso para poder otorgar una franquicia, licencia que se tramita en el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI), el cual forma parte de la Secretaría de Economía y se encarga de todo lo relacionado con la protección a la propiedad industrial, marcas, patentes, derechos de autor, licencias, entre otros, en nuestro país.



El IMPI, en su página, define a la licencia de uso como "...la autorización que el titular da a una persona física o moral para utilizar una marca registrada o en trámite de registro".

La inscripción de esta licencia de uso debe de ser solicitada mediante un escrito que debe de realizarse de manera libre, y debe de cumplir los requisitos establecidos en los artículos 5 y 10 del Reglamento de la Ley de la Propiedad Industrial (2011).

El artículo 5 de dicho reglamento establece que esta solicitud o promoción¹, como comúnmente se le llama en derecho, debe contener lo siguiente:

- Estar firmado en todos sus componentes
- El uso de las formas oficiales que ha establecido el organismo para dicho propósito
- Acompañar de todos los medios probatorios necesarios para dicho fin
- Establecer el domicilio para poder ser notificado en caso de ser requerido
- Indicar el número de patente y registro
- Comprobante de pago
- Traducción en caso de ser necesario, y legalización de documentos extranjeros
- Cartas de apoderado si es que lo hubiese

Y en el artículo 10 expone los requisitos que debe contener, además de los mencionados en el artículo 5, si se tratara de un derecho de propiedad industrial o franquicia:

- Los datos completos de ambas partes (franquiciante y franquiciatario)
- La vigencia del convenio
- Quién podrá ejercer las acciones legales de protección del derecho de propiedad del que se está hablando dentro del contrato

Esta licencia, derecho o concesión, puede ser para un producto, servicio o un procedimiento en el caso de franquicias.

Dentro del contrato para obtener una franquicia surgen dos figuras muy importantes, las cuales se deben tomar muy en cuenta para poder desarrollar este modelo de negocio; éstas son el franquiciante o franquiciador, y el franquiciado.

Franquiciante: también llamado franquiciador, puede ser una persona física o moral que cuenta con el registro en México por parte de la ley de Propiedad industrial de los derechos de una marca. En otras palabras, éste puede ser una compañía dueña de un producto, servicio, marca o formato de negocios, y que le provee de esto a un dueño o dueños de otro negocio a cambio de una cuota o, posiblemente, de otras consideraciones.

¹ El termino promoción es un sinónimo de solicitud; cuando promueves algo, solicitas algo.



Franquiciante
Fuente: [Freepik](https://www.freepik.com).

Franquiciado: definido en la página de la consumoteca (2013) como “el beneficiario del contrato de franquicia, que tiene derecho a explotar para su propio beneficio en un área geográfica determinada y en las condiciones pactadas con el franquiciador, la comercialización de productos o servicios, al uso de sus marcas, distintivos, etc.” El franquiciado es aquel que explotará el *know-how* que le ha sido otorgado por parte del franquiciante.

La ventaja de ser un franquiciado es que te conviertes, por decirlo de alguna manera, en “dueño” de un concepto que ya ha sido probado y que cuenta con éxito casi asegurado de un modelo de negocio, lo cual da la seguridad de la rentabilidad del mismo.

Como se puede ver, el concepto de franquicia y los elementos que lo integran son muy sencillos, y ayudan a comprender lo que es y el porqué de la importancia de ésta hoy en día.

1.1.3. Características

Las franquicias son un modelo de negocio que requiere de ciertas características para serlo. Las principales características que deben contener las franquicias son:

1. La existencia de por lo menos dos empresas, las cuales cuentan con los recursos económicos y que son jurídicamente independientes, las cuales, además, llevan a cabo la creación de una relación limitada en un determinado tiempo. Esto es debido a que una debe de ser la dueña de la franquicia, y la otra aquella persona física o moral que está interesada en ésta; de no existir estas dos partes importantes, las cuales son llamadas franquiciador o franquiciante y franquiciado,



no podría llamarse franquicia, por lo que ésta es una de las principales características que se deben observar en este modelo de negocio



Franquiciante y franquiciado

Fuente: [Freepik](https://www.freepik.com)

2. Deben contar con un contrato de franquicias, el cual es una parte de suma importancia y fundamental para poder llevar a cabo este modelo de negocio, ya que dentro de los contratos se estipulan todos los pormenores del cómo se va a llevar a cabo el desarrollo del negocio. Dicho contrato debe realizarse de manera muy estudiada, muy clara y precisa, y estipular hasta el más mínimo detalle para que sea cumplido y así lograr que la franquicia cuente con la calidad en sus productos y en el servicio que el franquiciatario ha estipulado para su negocio, y así poder continuar con el crecimiento de la misma.

En éste se estipulan elementos claves, como los de la concesión de uso de la marca, y todo lo relacionado con ésta.

Dentro del contrato también se establece la exclusividad territorial y el tiempo de duración de ésta, con lo cual el franquiciador establece ciertas ventajas al ser el único que puede explotar dicha franquicia en un cierto territorio, y por un cierto tiempo éste dependerá de lo que se haya establecido dentro del contrato.

3. La franquiciadora debe de transmitir el *know-how*.
El *know-how* del que tanto se habla dentro del tema de franquicias es uno de los elementos fundamentales de este sistema. Literalmente es el “saber hacer” y esto se refiere, según la página de Santander (2022), al conjunto de “habilidades y conocimientos técnicos, operativos y estratégicos que una empresa ha aglutinado a lo largo del tiempo y que conforman su ventaja competitiva”, los cuales le han permitido, de alguna manera, alcanzar un cierto grado de éxito en un determinado sector. Cabe aclarar que eso es lo que realmente vale dentro del mundo de las franquicias; es este éxito alcanzado el que asegura al franquiciado que el negocio que está adquiriendo es un negocio que le asegura el éxito.



En este *know-how* incluye aspectos que van relacionados con el lugar físico, el producto, los servicios, el personal, los proveedores, por mencionar algunos aspectos.



Fuente: [Freepik](#)

4. El pago de una contraprestación por parte del franquiciador al franquiciante. Por último, y no menos importante, la contraprestación que tendrá que pagar el franquiciado por la explotación de la misma. Este pago es llamado “Royalty” o canon, el cual puede ser mensual o anual, dependiendo de cómo se haya establecido dentro del contrato. En algunas ocasiones lo que se pacta es realizar el pago de un porcentaje sobre las ventas del franquiciado. Este pago obedece básicamente a las siguientes razones, según la página de e-economic (2013):
 - a. Controlar el mercado, el cual es importante para ambas partes, ya que éste asegura el éxito de la misma.
 - b. Beneficiar a la empresa dueña de la franquicia, ya que el franquiciante fue el que creó la idea de la empresa y el que asumió el riesgo en un principio.
 - c. Crea un beneficio mutuo que consiste en crear y dejar usar.

Como se puede observar, las características que debe tener una franquicia son pocas, sin embargo, el desarrollo de cada una de éstas es un factor que se debe realizar con sumo cuidado, ya que se deben de tomar en cuenta muchos aspectos y cuidar muchos detalles para el buen funcionamiento de la misma, y la creación de una relación sana, duradera y, sobre todo, rentable para ambas partes, franquiciante y franquiciado.



1.1.4. Funcionamiento

Para comenzar a hablar acerca del funcionamiento de las franquicias es importante retomar dos conceptos básicos que se han venido desarrollando hasta este momento y que son imprescindibles de tomar en cuenta: el **franquiciador** o **franquiciante**, que es aquel el que otorga la licencia de uso de la franquicia, y el **franquiciado**, que es quien realiza la inversión para poder trabajar con ella.

Una vez retomados estos dos conceptos, es importante retomar el hecho de que al adquirir una franquicia no se está adquiriendo un negocio independiente, sino un negocio que está regulado bajo diversos estándares de calidad que deben de ser llevados al pie de la letra y conforme han sido establecidos.

En un mundo tan competitivo, comercialmente hablando, las franquicias, como se ha comentado anteriormente, son una forma de crecimiento rápido para las empresas, ya que ayudan a competir con aquellas empresas que cuentan con mayores recursos financieros para poder crecer y, por otro lado, dan ventajas de escala, las cuales son la marca, la fabricación, la publicidad etc., puesto que para todas las franquicias es la misma.

El libro de Matusky y S. Raab, *Franquicias, Cómo multiplicar su negocio* (2012), dice que, según un estudio realizado por la International Franchise Association, en Estados Unidos descubrió que las franquicias que cierran debido a una quiebra son del 1% de todos los cierres de negocios en general, lo cual demuestra lo antes mencionado: el establecer una franquicia es un negocio muy rentable, por lo que ya se ha dicho con anterioridad.

El funcionamiento de las franquicias es sencillo, ya que dentro del contrato que firman las partes se estipula el cómo se deben de llevar a cabo todos los procesos relacionados con la misma, en los cuales se incluyen elementos como:

- Datos generales del franquiciador
- Título de propiedad de la marca
- Antecedentes de la franquicia
- Explicación de todo el sistema de la franquicia
- Estimación de la inversión inicial
- Información relacionada con la estructura y la extensión geográfica de los establecimientos franquiciados
- Datos sobre el contrato que se celebrara relacionado con la franquicia

Es importante destacar que la franquicia funciona por medio de dos actividades distintas.

1. La venta de productos y servicios
2. Un sistema de distribución mediante el cual se repite un modelo de empresa que ha sido probado, y el cual, generalmente, ha tenido cierto éxito.



De esta manera se puede entender cómo funcionan las franquicias de manera general. Por otro lado, al ver cómo funcionan se puede decir que el modelo de franquicias ofrece un número muy amplio de ventajas a los franquiciados, entre las cuales se pueden encontrar las siguientes:

Ventajas de una franquicia.

1. Una de las ventajas más importantes que le da a los franquiciados es que ya es un negocio que ha sido probado con anterioridad, lo que les da una certeza del éxito que éste puede tener.
2. Por otro lado, es una forma de iniciar un negocio propio, aunque de alguna manera no lo es.
3. Manejo de economías de escala, las cuales son definidas en la enciclopedia de economía (2009) como “Cualquier situación de producción, incluso la prestación de servicios financieros, en la que el coste por unidad producida disminuye a medida que aumenta el número de unidades producidas”; en otras palabras más sencillas, se puede decir que una economía de escala se da cuando el costo unitario de producción disminuye al aumentar la cantidad de unidades que son producidas, lo que sucede dentro de una franquicia, ya que generalmente la red de abastecimiento es igual para todos con el objeto de que la calidad no se vea disminuida.
4. Debido a la economía de escala de la que se hablaba anteriormente se logran mayores descuentos, menores costos y mejores términos de pago.
5. Se cuenta con mayor apalancamiento de red que se da tanto en mercadotecnia como a nivel empresarial, y el cual es definido en la página de Puro apalancamiento como “aquella fórmula o estrategia que te permite recibir ingresos residuales, en forma de comisiones, tanto por los clientes directos como por las ventas que realizan otras personas de la red”², lo que ayuda a tener mejores prácticas de mercadeo.
6. Menor riesgo de pérdidas o fracaso del negocio, lo que da como resultado un mayor éxito, además de tener clientes más satisfechos.
7. La probabilidad de éxito de una franquicia es mucho mayor a la de los negocios tradicionales, ya que el porcentaje de éste, estadísticamente hablando, es mucho mayor en la operación de franquicias a lo largo de los años.

A pesar de que las ventajas que tiene el adquirir una franquicia son mayores que las desventajas, también es importante tomarlas en cuenta.

Desventajas de las franquicias:

1. La mayoría de ellas tienen un alto costo de adquisición, por lo que es caro adquirir una.

² Recuperado de <http://puroapalancamiento.wordpress.com/2013/05/11/el-apalancamiento-en-mercadeo-multinivel/>



2. El pago que debe hacer el franquiciado de un porcentaje sobre las ventas, mensual o anual (dependiendo de las condiciones en que se haya firmado el contrato de la franquicia), que se llama royalty, es importante recordar que será pagado permanentemente.
3. Otra importante desventaja es que la reputación de las franquicias generalmente corre la misma suerte para todas.
4. El tener una franquicia cuenta con limitaciones de creatividad, de venta, etc., y nunca se tiene un control absoluto del negocio, ya que, al adquirir la franquicia, el franquiciado acepta someterse a un control permanente por parte del franquiciante.
5. Es importante realizar una evaluación de las ventajas y desventajas al pensar en adquirir una franquicia, tomando en cuenta las capacidades de la persona que la desea adquirir, haciendo una minuciosa evaluación de las opciones que se tienen dentro del mercado y del tipo de negocio que se quiere adquirir.

En este tema se trataron aspectos importantes relacionados con la franquicia, los cuales son importantes conocer para poder entender el modelo de franquicia, aspectos tales como la historia de la creación de la misma, el concepto, sus características y funcionamiento de forma general, así como las ventajas y desventajas del modelo. A continuación se tratará el tema relacionado con el tipo de franquicias existentes en el mercado para poder entender mejor el cómo están divididas y en qué consiste esta división, así como las características y ejemplos de cada uno de estos tipos.

Para saber más...



Para saber más sobre la historia de las franquicias en México accede al siguiente link: <https://emprendedor.com/historia-de-las-franquicias-en-mexico/>



1.2. Tipos de franquicias

La clasificación de las franquicias depende mucho del tipo de negocio del que se trate. A continuación se abordará la clasificación más común de éstas.

Es importante conocer a qué tipo de franquicia corresponde el negocio del cual se desea crear la franquicia o incursionar, debido a que cada uno de los diferentes tipos de franquicias engloban diferentes formas de enfocar las estrategias que se desarrollan alrededor de éstas.

Dentro del libro de Castrillón y Luna Víctor M, *Contratos mercantiles* (2011) se hace referencia a que el Centro Francés de Comercio Exterior básicamente distingue tres tipos de franquicias:

1. **Franquicias Industriales:** En este tipo de franquicia, el franquiciado da los conocimientos técnicos para la elaboración de los productos, así como todas las instrucciones que se deben seguir para su elaboración y comercialización. A continuación, se muestran algunos ejemplos de este tipo de franquicias.



Fuente: [KFC](#).



Fuente: [Expansión](#)



Fuente: [Expansión](#)



Fuente: [1000marcas](#)



2. **Franquicias de distribución:** También denominadas franquicias de vertical-inversa. En este caso, el franquiciante otorga al franquiciado los productos terminados para que éste sólo se haga cargo del desplazamiento y logística de éstos, o para la venta directa. Las siguientes imágenes muestran algunos ejemplos de este tipo de franquicias.



Fuente: [Domimundo](http://Domimundo.com)



Fuente: [El Financiero](http://ElFinanciero.com)

3. **Franquicias de servicios:** En este tipo de franquicia, el franquiciante le otorga la información necesaria para poder desarrollar el negocio al franquiciado para poder prestar los servicios que creó.



Fuente: agreenseace.org



Otra clasificación de las franquicias se presenta en la página de marketing XXI (2013), donde, además de las descritas anteriormente, se incluyen otras que se mencionan a continuación.

- a) **Franquicia integrada:** También llamada de producción, en este tipo de franquicia el propio fabricante es el encargado de comercializar sus productos, es decir, integra la totalidad del canal de distribución en sentido vertical, ya que el franquiciador es el fabricante y distribuidor de sus productos de forma exclusiva y directa, pero lo realiza a través de una red de establecimientos franquiciados minoristas.
- b) **Franquicia semi-integrada:** Este tipo de franquicia es la que se lleva a cabo entre un productor y un mayorista, o puede ser por medio del mayorista y los detallistas.
- c) **Multifranquicia:** Esto se da mucho en nuestro país, y consiste en que un mismo franquiciado tenga la titularidad en varios puntos de venta o franquicia. Un ejemplo de éstos es Domino's pizza, ya que son sólo un par de franquiciados los que otorgan, a su vez, las franquicias de Domino's en nuestro país.



Fuente: [Freepik](#)

- d) **Plurifranquicia:** Se da cuando el franquiciado de una cadena de tiendas de diversa índole se une a otra red de establecimientos que no sea competencia directa de la primera.
- e) **Franquicia corner:** Se da cuando un detallista tradicional reserva un área en su



tienda a un determinado fabricante o distribuidor, siempre bajo el régimen de franquicia.



Fuente: [Freepik](#)

Básicamente, éstos son los tipos de franquicias más comunes dentro del mercado, los cuales hay que tomar en cuenta para el desarrollo de una franquicia, así como para establecer una clasificación de las mismas y entender las características de cada una de ellas.



1.3. Franquicias en México

En la actualidad este modelo de negocio se ha hecho muy popular debido a las oportunidades de crecimiento que les da a las empresas micro, pequeñas y medianas, sin necesidad de realizar una inversión que para muchas de este tipo de empresas es imposible. El enfrentarse a las grandes empresas, tanto nacionales como internacionales, es muy difícil, por lo que el hacer una franquicia de su negocio les representa una oportunidad para poder hacer frente a tan desigual oportunidad de expansión.

Por otro lado, para los franquiciados representa una oportunidad de ingresar a un negocio con un éxito probado, por lo que la inversión que están realizando sea mucho más segura.

En este subtema serán abordados los siguientes puntos:

- Las principales franquicias mexicanas
- La Asociación Mexicana de Franquicias
- La feria internacional de franquicias esto

Lo anterior con el propósito de entender cómo es que se lleva a cabo este modelo de negocios dentro de México, así como conocer los organismos que ayudan a la creación de franquicias en este país.

1.3.1. Principales franquicias en México

En la página de SoyEntrepreneur.com (2013)³ tienen un artículo muy interesante relacionado con las franquicias mexicanas más sobresalientes y exitosas durante el año 2012, las cuales son:

Beleki

En la revista Entrepreneur la franquicia Beleki es considerada una de las franquicias más exitosas de México. Esta es una franquicia dedicada a la venta de donas hechas al momento, la cual inició sus operaciones en el año de 1997 en la ciudad de México, y que ofrece una gran variedad de minidonitas de sabores y otros productos como café nacional e internacional.



Fuentes: [Forbes México](#)

³ <http://www.soyentrepreneur.com/5-franquicias-exitosas.html>



Barañas

En segundo lugar se encuentra Barañas 5 pesos. Esta franquicia, según su página, surge de la difícil situación económica por la que atraviesa nuestro país, y es la segunda parte del concepto “La tiendita de 3 pesos”.



Fuentes: [Feria internacional de Franquicias](#)

Esta franquicia tiene sus inicios en Guadalajara y actualmente cuenta con 300 tiendas en la república Mexicana, lo cual se logró en tan solo tres años.

Esta franquicia ofrece productos de alto consumo como son: llaveros, accesorios para el cabello, artículos escolares y novedades en general, ofreciendo todo a un mismo precio, el cual puede ser de 5 o de 10 pesos, según el artículo elegido.

Tutti frutti

Otra de las franquicias más prósperas que menciona el artículo es la franquicia Tutti frutti, la cual maneja un concepto muy novedoso y que ha tenido mucho éxito en México, pues en dos años ha logrado tener más de 40 sucursales



Fuentes: tuttifrutti.com

Esta franquicia tuvo sus inicios en México en el año de 2009, y ofrece productos de yogurt bajos en grasa, además de otros productos como los Smoothies.

El concepto radica en que el cliente se sirve directamente el helado y el topping de su elección, y hasta el final realiza el pago del producto, tomando en cuenta las características particulares de la elección.



Fuentes: impuestum.com

Impuestum es otra franquicia que ha tenido mucho éxito en México. Fundada en el año del 2010, ofrece sus servicios en cuestiones contables, fiscales y administrativas, con el objetivo de lograr que las personas físicas y morales lleven a cabo mejores prácticas relacionadas con este tema.

Es importante hacer notar que, a pesar de que Impuestum es una franquicia nueva, cuenta con más de 20 años de experiencia dentro del terreno fiscal, así que es una empresa que ha sido probada y que cuenta con presencia dentro del mercado.

Potzolcalli



Fuentes: potzolcalli.com

La historia de Potzolcalli es que comenzó como una cenaduría en la colonia Alamos en la ciudad de México hace casi 40 años, el 15 de septiembre de 1972. Hoy en día es uno de los restaurantes más notables de nuestro país. En México existen 34 unidades operando actualmente, de las cuales, 23 son propias de los dueños de la cadena, 8 franquicias y tres restaurantes dentro del grupo.

Franquicias mexicanas con presencia en el extranjero

Existen muchas franquicias que están operando con éxito a nivel internacional. En la página de notifranquicia.com (2010)⁴ mencionan algunos de estos casos: Shushito, Hawaiian Paradise, El Fogoncito, Banco de Cordón Umbilical, Prendamex, y Beleki Donitas y Café, entre las más destacadas.

⁴ <http://www.noticiasdefranquicias.com/2010/abril/25-franquicias-mexicanas-trabajan-con-exito-en-el-extranjero>

Franquicias

Unidad 1. Franquicias



Otra franquicia mexicana que ha recibido en diversas ocasiones el premio de “La franquicia más destacada del año” en la Ceremonia que organiza anualmente la Asociación Mexicana de Franquicias fue Kidzania, la cual tiene un concepto muy novedoso que ha tenido mucho éxito no sólo a nivel nacional, sino a nivel internacional. Actualmente Kidzania se encuentra en 11 ciudades, de las cuales 8 están en otros países, y otras 12 más todavía en desarrollo. Sin embargo, para el año 2015 se espera que haya presencia de esta franquicia en 21 países alrededor del mundo.



Kidzania
Fuentes: [Expansión](#)

Para saber más...



Para saber más de las franquicias exitosas en México 2022, accede al siguiente link:

<https://laquiadefranquicias.com/empresas/5-franquicias-exitosas-en-mexico/>



1.3.2. Asociación Mexicana de Franquicias

La Asociación Mexicana de Franquicias es un organismo creado en 1989 por franquiciantes (en su mayoría), quienes dan promoción a las franquicias en las ferias, capacitación, además de otorgar premios a las mejores franquicias cada año. En otras palabras, su principal función es la de difundir, promover y desarrollar franquicias.

La Asociación Mexicana de Franquicias tiene a su cargo un programa llamado “Programa Nacional de franquicias”, el cual apoya a los mexicanos a que conviertan su negocio en una franquicia, brindándoles apoyo y orientación, además de ayudar a aquellas personas que deseen ser dueños de una franquicia ya existente en el mercado.

Cabe destacar que para el gobierno mexicano es muy importante promover el autoempleo y el apoyo a las Pyme, debido a que éstas crean fuentes de trabajo que tanto necesita el país.



Franquicias
Fuente: [Freepik](https://www.freepik.com/free-vector/franchise-network)

El Programa Nacional de Franquicias es solventado por el gobierno, el cual destina parte de sus recursos para apoyar este modelo de negocios que, está demostrado, es rentable tanto a nivel nacional como a nivel internacional.

Este programa opera a través de un crédito, el cual es otorgado en condiciones preferenciales a aquellas personas que desean adquirir y ser dueños de una franquicia, o para aquellos negocios exitosos que deseen convertirlo en franquicia, teniendo en cuenta que ya es un negocio probado.



Logo de la Asociación Mexicana de Franquicias

Fuente: [Franquicia directa](#)

Para poder funcionar, la Asociación Mexicana de Franquicias se encarga de recopilar información relacionada con el sector de franquicias en México con la finalidad de lograr los siguientes objetivos:

1. Darse cuenta del desarrollo de las franquicias
2. Dar a conocer a través de los medios de comunicación el estado del desarrollo de las franquicias, con la finalidad de enseñar la importancia de éstas en el desarrollo nacional e internacional
3. Por medio de boletines de prensa pretenden tener una presencia real en medios de comunicación

Por otro lado, la Asociación Mexicana de Franquicias continuamente imparte capacitación a las personas que están interesadas en el desarrollo de franquicias, o para el público en general, con la finalidad de brindar una serie de herramientas para poder trabajar con este modelo de negocios.

Existen otros organismos en México que otorgan apoyo para poder incursionar en este modelo, sin embargo, la Asociación Mexicana de Franquicias es considerada una de las más importantes en nuestro país.

Otro de los logros más destacados de La Asociación Mexicana de Franquicias son las alianzas que ha hecho con ProMéxico para poder promover la internacionalización de las franquicias mexicanas; esto con el objetivo de promover la competitividad de México tanto a nivel nacional como a nivel internacional.

La exportación de franquicias mexicanas mediante estas asociaciones tiene como resultado, principalmente:

- Incrementar el nivel de ventas de las empresas
- Consolidar los lazos mercantiles que ya existen
- Reducir el riesgo que conlleva hacer inversiones en otros mercados
- Trabajar con economías de escalas, las cuales ya fueron explicadas con anterioridad.



La exportación de franquicias ayuda mucho a la economía mexicana de igual manera que la exportación de productos, por lo cual, como se comentó anteriormente, el gobierno establece diversos programas por medio de varios organismos para ayudar a lograr este propósito. Otra de las formas de lograr dicha internacionalización, tanto para exportar como para importar franquicias, se puede realizar por medio de la Feria Internacional de Franquicias de la cual se hablará en el siguiente tema.

Para saber más...



Para saber más sobre a la Asociación Mexicana de Franquicias, accede al siguiente link: <https://amfranquicias.mx/> , en donde encontrarás toda la información referente a la asociación.

1.3.3. La feria internacional de franquicias

Como ya se había comentado anteriormente, existen diversas formas de lograr la comercialización e internacionalización de las empresas. Las ferias siempre han representado una importante opción para poder realizar negocios en muchos sectores económicos, tanto a nivel nacional como a nivel internacional.

Además de ser una forma de llevar a cabo la promoción de los productos o empresas para un determinado sector comercial, las ferias pueden ser una herramienta que contribuya al éxito de una empresa desde el punto de vista comercial y tecnológico. Otro de los elementos importantes de éstas son las relaciones públicas que se llevan a cabo,

Franquicias

Unidad 1. Franquicias



elemento muy importante dentro de las estrategias de promoción en el ámbito de mercadotecnia, en donde la principal función de ésta es dar a conocer un determinado producto, tomando en cuenta que una franquicia es justamente eso, un producto que desea ser vendido.

Una de las ventajas principales de las ferias es que ponen en contacto directo a los interesados en un determinado ámbito comercial, lo cual ayuda a realizar el intercambio.



Feria internacional de franquicias

Fuente: [Freepik](#)

La feria internacional de franquicias es el punto de encuentro de empresas tanto de México como extranjeras, para entablar contactos comerciales, además de discutir sobre diversos temas de interés en este rubro. Es un espacio en donde los inversionistas, emprendedores, estudiantes y público en general, pueden allegarse de información para poder pertenecer a este modelo de negocios probado.

Estas ferias son organizadas por diversos organismos, por lo que se debe de elegir con mucho cuidado a cuál se quiere asistir (en calidad de expositor), ya que representan una inversión económica importante para la empresa debido al costo de la renta de un lugar dentro de éstas.



1.4. Franquicias internacionales

Hoy en día en las avenidas, centros comerciales y pabellones, se ofrecen muchas opciones de restaurantes, tiendas, hoteles y demás locales comerciales que son de origen extranjero. La adquisición de franquicias internacionales en nuestro país ha proliferado de manera asombrosa debido al modelo de éxito que se alcanza con la adquisición de una de éstas.

La primera franquicia que apareció en México, según la página de Franquicias (2008), fue Mc Donald's, la cual se ubicó en el Pedregal, y tuvo tanto éxito que permitió que otras franquicias también fueran instaladas en nuestro país. A Mc Donald's, pues, le siguieron franquicias como Kentucky Fried Chicken y los hoteles Howard Johnson.

Las principales franquicias internacionales en el 2018, según la página de Franquicia Directa, son:

Franquicia	Posición en 2018	Posición en 2017
McDonald's	1	1
KFC	2	2
Burger King	3	3
Pizza Hut	4	7
7-Eleven	5	5
Marriott International	6	8
RE/MAX	7	11
Duncan' Donuts	8	17
InterContinental Hotel Group	9	12
Subway	10	4

Fuente: Franquicia Directa (2018)

<https://www.franquiciadirecta.com/informacion/informe-del-top-100-franquicias-internacionales-2018-vistazo-general>

Como se puede observar, las franquicias a nivel internacional están cada vez teniendo mucha presencia en nuestro país debido a la oportunidad de negocios que representan. Es una oportunidad de ser «dueño» de un negocio que está probado a nivel internacional y que es muy rentable.



Cierre de la Unidad

Como se pudo ver en esta unidad, es conveniente estudiar este modelo de negocios debido a que está proliferando de manera rápida tanto a nivel nacional como a nivel internacional, por la oportunidad de crecimiento que representa para las empresas y la rentabilidad que ha demostrado tener.

Las franquicias están creciendo a nivel mundial debido a las características y ventajas que representan, como la facilidad con que se manejan las economías de escala dentro de éstas.

Se puede decir que su éxito radica en que se ha comprobado estadísticamente que utilizar un modelo de franquicia es una opción para que las empresas puedan crecer rápidamente con cualquier tipo de producto dentro del mercado, además de ser un negocio altamente rentable en comparación con diferentes formas de operar por parte de las empresas.

En esta unidad se abarcaron temas relacionados con la historia, el concepto, las características y funcionamiento de las franquicias, además de haber conocido diversos organismos de apoyo a este modelo dentro de nuestro país. Otro tema importante que se abordó fue el de algunos ejemplos de franquicias exitosas tanto a nivel nacional como a nivel internacional.

En la siguiente unidad se abarcará más a fondo cómo están diseñadas y estructuradas las franquicias internamente para entender más a detalle cómo funcionan en sus diversas áreas, y comprender mejor los elementos que integran este modelo de negocios tan exitoso y altamente rentable.



Fuentes de consulta

Arce Gargollo, J. (2001). *Contratos Mercantiles atípicos*. México: Ed. Porrúa, S.A.
Castrillón y Luna V. M. (2011). *Contratos Mercantiles*. México: Editorial Porrúa.

Olvera de Luna, O. (1982). *Contratos Mercantiles*. México: Porrúa, S.A.

Raab, S., Matusky, G. (2012). *Franquicias Cómo multiplicar su negocio*. México: Limusa.

Bibliografía electrónica

Asociación Mexicana de Franquicias (2013). Recuperado de:
<https://amfranquicias.mx/>

Barañas Franquicia (2013). *Información sobre la franquicia Barañas 5 pesos*. Recuperado de: <https://www.franquiciasde5pesos.com/>

Cámara de Diputados (2016). *Reglamento de la ley de Propiedad Industrial*. Recuperado de: https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/regley/Reg_LPI_161216.pdf

Consumoteca (2013). *Concepto de franquiciado*. Recuperado de:
<http://www.consumoteca.com/comercio/franquicias/franquiciado>

Definición. De (2022). Definición de licencia. Recuperado de: <http://definicion.de/licencia/>

Definición. De (2022). Definición de patente. Recuperado de: <https://definicion.de/patente/>

Economipedia (2020). Definición de royalty. Recuperado de:
<https://economipedia.com/definiciones/royalty.html>

El universal.mx (2020). La pozolería más vieja de la CDMX nació en La Merced. Recuperado de: <https://www.eluniversal.com.mx/menu/potzolcalli-es-la-pozoleria-mas-vieja-de-la-cdmx-nacio-en-la-merced/>

enciclopedia de economía (2009). Definición de economía de escala. Recuperado de:
<http://www.economia48.com/spa/d/economias-de-escala/economias-de-escala.htm>

Expansión (2023) Kidzania se expande en Asia: tras abrir en Japón e Indonesia ahora va por china
<https://expansion.mx/empresas/2023/03/15/kidzania-se-expande-en-asia-y-ahora-quiere-abrir-en-china>

Guía del emprendedor (2013). Modelos de negocios de las franquicias comerciales. Recuperado de:
<http://www.guiadelemprendedor.com.ar/franquicias.html>



IMPI (2009). Definición de licencia de uso. Recuperado de:

<https://www.gob.mx/tramites/ficha/inscripcion-de-licencia-de-uso-o-franquicia/IMPI369>

IMPI (2009). Instituto mexicano de la propiedad industrial. Recuperado de:

<https://www.gob.mx/impi>

Infofranquicias (2013). Cómo funciona una franquicia. Recuperado de:

<http://www.infofranquicias.com/cd-5/Como-functiona.aspx>

MARKETING XXI Centro de estudios financieros (2013). Tipos de franquicias.

Recuperado de: <http://www.marketing-xxi.com/tipos-de-franquicias-72.htm>

Soto Meléndez, X. (2022). La Historia de las Franquicias en México.

SoyEmprendedor.com <https://emprendedor.com/historia-de-las-franquicias-en-mexico/>

Santander Universidades (2022). *¿Qué es el know-how empresarial?*

Descubre el intangible de la ventaja competitiva. Recuperado de:

<https://www.becas-santander.com/es/blog/que-es-el-know-how.html>

Serralta de Colsa, A. (2016). ¿Cómo funciona las franquicias? Franquicia Directa Recuperado

de: <https://www.franquiciadirecta.com/informacion/guiaparacomprarfranquiciasynegocios/comofuncionanlasfranquicias/175/806/>

Secretaría de Economía (2016). Las franquicias en México: un modelo de

negocios en expansión. Recuperado de: <https://www.gob.mx/se/articulos/las-franquicias-en-mexico-un-modelo-de-negocios-en-expansion>

Tormo asociados (s.f.). Breve historia de la franquicia. Recuperado de:

<https://www.tormofranquicias.es/breve-historia-de-la-franquicia/>