



Franquicias: Oportunidades

El Mercado de Franquicias en los EE.UU. y las
Consideraciones Claves para Entrarlo con Exito

Por Robert Jones, President Global Business Synergies



Global Business Synergies

Robert Jones fue el Consejero Comercial en la Embajada América en España desde 2012 a 2015. Es Fundador y Presidente de Global Business Synergies (GBS), una consultora de negocios internacionales. GBS Proporciona los siguientes servicios:

- Asesoría para empresas internacionales sobre como establecerse con éxito en el mercado estadounidense, Latinoamérica y el Caribe, y otros mercados globales
- Revisión de productos o servicios y el desarrollo de un Plan Estratégico para mercados globales
- Selección de mercados y orientación para decidir cuales son los mejores métodos para entrar y crecer en ellos; e identificar y fomentar las relaciones claves de negocio en los mercados seleccionados



Franquicias

El Mercado de Franquicias en los EE.UU.

Es el mercado de franquicias más grande en el mundo y el más competitivo.

- En 2019 casi 800,000 unidades y se estima 4,000 Franquiciadores
- \$787 billión (mil millón) de ventas anuales
- 8 millones de puestos de trabajo directo y 3-4 veces más de puestos indirectos



Franquicias

El Mercado Estadounidense en General

- Tiene el mercado más grande en el mundo, con \$5.6 trillones (mil millones) de comercio en 2019
- Tiene relaciones de comercio con más de 200 países, territorios, etc.
- U.S PIB: \$20 Trillones (China \$12.3; Japón \$4.9)
- PIB Per Cápita: \$66,144
- Población: 328 Millones



Franquicias

- Mercado de Consumo
- Potencial del Mercado Estadounidense: Más de 700 millones de consumidores, incluyendo los países con los que tiene acuerdos de libre comercio.
- EE.UU. representa el 44% del mercado mundial de consumo, casi la mitad del monto mundial



Los Beneficios del Mercado Estadounidense

- Como empresa estadounidense – varias ventajas:
- Acceso a capital riesgo
- Acceso a los programas de apoyo a la exportación del U.S. Commercial Service (contenido mínimo USA 51%)
- Acceso a financiación de EximBank, OPIC – Overseas Private Investment Corporation, etc.
- Acceso a nuevos mercados, NAFTA (USMCA), CAFTA, América Latina
- 41% de las importaciones de América Latina vienen de EE.UU.



Recursos Disponibles

1) *SelectUSA* (www.selectusa.gov) – SelectUSA es la organización del Gobierno Federal responsable para promover la inversión extranjera hacia Estados Unidos. SUSA sirve como ‘Ombudsman’ (línea) para facilitar la inversión extranjera directa a los EE.UU. www.selectusa.gov

Otras Agencias Federales: **U.S. Export-Import Bank;**
Overseas Private Investment Corporation (OPIC)

2) Oficinas de Desarrollo Económico de los estados, condados y municipales en los EE.UU.

3) Las Asociaciones Nacionales para diferentes industrias o sectores, como la International Franchise Association (IFA); la National Restaurant Association (NRA); etc.



Franquicias

Consideraciones Claves (Como parte del Plan Estratégico):

1. Dedicar los recursos necesarios (financieros y humanos) para el proyecto. Tienes que hacer un compromiso de recursos **para el largo plazo**, porque si te falles se dañará la marca, y es sumamente más difícil entrar un mercado después de un fracaso.

Es IMPORTANTE acordar que aunque el mercado estadounidense tiene el monto de consumo más grande del mundo, también es el mercado más competitivo

2. Evaluar y Estimar los costos financieros del proyecto (y después por lo menos duplicar ese número).



Franquicias

3. Por ejemplo, los Gastos Legales:

Registrar la marca antes de empezar el proyecto (para proteger la IP)

FDD: Antes de ofrecer o vender una franquicia en los Estados Unidos tienes que producir un Franchise Disclosure Document (y presentarlo a un franquiciado potencial por lo menos 14 días antes de firmar un acuerdo o aceptar un pago)

También 13 estados requieren que se registre en sus estados antes de vender una franquicia.



Franquicias

4. Desarrollar el Plan de Recursos Humanos:

Crear un equipo para el proyecto, a quién en la empresa lo va a manejar? Mandarás a un gerente a los EE.UU para manejarlo?

Cuáles requisitos y gastos implicará esa decisión, como el tema de los visados (empezar temprano y hacerlo en forma correcta); gastos de viaje; la vivienda; la renta para una oficina y gastos de oficina; tal vez escuela privada para los hijos; beneficios como seguro médico; etc.

Tendrás que emplear a nueva gente en España o en los EE.UU? Buscarás a un representante local en los EE.UU? Como lo vas a encontrar? Utiliza a los recursos disponibles (entidades de desarrollo económico, la International Franchise Association, ferias, etc.)



Franquicias

5. Forma de Entrar el Mercado:

- * Pilot Store?
- * Master Licensees (varios por tantos mercados regionales)
- Area Franchisees (otra vez varios por regiones)

6. Como se hará la búsqueda para Franquiciados? ¿Utilizará a un Representante o a los “Brokers?”

¿Participarás en Ferias o Expos, y cuáles son las más importantes?

Las ferias son una forma excelente para investigar el mercado y puedes también conocer a los proveedores importantes de franquicias, como los abogados, banqueros y consultores

IFE (International Franchise Expo) es la más grande, en NYC (septiembre 25 & 25, 2021)



Franquicias

7. Información sobre el Mercado: International Franchise Association (IFA - www.franchise.org), es la fuente más importante de información acerca del sector de franquicias, y la mayoría de los franquiciadores y proveedores serios son miembros.

8. ¿Como Seleccionar el Punto de Entrada en el Mercado? – esto es clave, es un mercado inmenso y los costos y los consumidores son sumamente diferentes en cada región del país

Utilizar los recursos disponibles para revisar opciones, como ICEX; SelectUSA; y las oficinas de desarrollo económico de los estados, condados y municipales (que tienen el papel de fomentar y respaldar la inversión directa)



Franquicias

Supply Chain – cuáles serán los proveedores de productos, equipos o servicios que necesitarás para operar la franquicia?

Puedes encontrar todo en el mercado estadounidense? (y como son los costos); o tienes que importar productos también? Si importas, ¿hay restricciones, regulaciones o aranceles para considerar? (ICEX puede proveer esa información)



Franquicias

Si quisieras más información acerca del mercado estadounidense, puedes contactar:

*Robert Jones, Presidente
Global Business Synergies*

rjones@gbsynergies.com

Móvil: 301 273 8612