



MAIL BOXES ETC.[®]
#PeoplePossible

MBE FRANQUICIA

Construye tu
futuro empresarial
con una marca líder.

Índice

- 3 Introducción
- 4 Franquicia: descripción general y tendencias del sector
- 8 El aspecto financiero de abrir una franquicia: comprendiendo los costos
- 9 Negocio de franquicias: aprovechando sus fortalezas
- 11 Cómo elegir tu franquicia en 8 pasos simples
- 14 La industria de transporte y logística
- 16 Mail Boxes Etc.: 30 años de experiencia comprobada
- 18 Multi-afiliación: un camino hacia la excelencia empresarial
- 19 Desbloqueando los beneficios de abrir un centro MBE: apoyo que marca la diferencia
- 25 Glosario





INTRODUCCIÓN

Emprender un negocio propio puede ser un desafío complejo, pero el apoyo de una red de franquicias sólida y bien organizada puede marcar la diferencia. Una organización bien establecida, tanto a nivel nacional como internacional, ofrece a los emprendedores el soporte necesario para afrontar las diversas demandas del mercado.

Mail Boxes Etc. reconoce la importancia de valorar y apoyar a cada socio individual. La historia de éxito de MBE está estrechamente ligada a la fuerza, el compromiso y la pasión de las personas que colaboran para lograr objetivos ambiciosos y se apoyan mutuamente.

MBE demuestra una capacidad extraordinaria para adaptarse a los cambios y desafíos que plantea el contexto macroeconómico actual, caracterizado por la continua evolución en los hábitos de consumo y la innovación tecnológica. Tener una visión de futuro es esencial para mantener y aumentar la ventaja competitiva.

MBE es una red global de profesionales presente en **más de 58 países**, con **más de 3.190 Centros de Soluciones Empresariales** en todo el mundo. En el centro de la red están las personas.

En MBE, #PersonasPosibles representa una comunidad en la que cada individuo contribuye activa y significativamente al crecimiento colectivo. Apoyar a los socios en la superación de los desafíos diarios es la misión de MBE.

Franquicia:

Descripción general y tendencias del sector

Franquicia, también conocida como afiliación comercial, es una forma de colaboración continua que facilita la distribución de bienes y servicios entre un emprendedor (franquiciador) y uno o más emprendedores (franquiciados).

Esta relación se formaliza mediante un contrato detallado que regula los derechos y obligaciones de ambas partes:

El franquiciador otorga al franquiciado el uso de su modelo de negocio, que incluye el derecho a explotar el know-how y las marcas distintivas. Esto abarca una serie de técnicas, conocimientos y procedimientos operativos que permiten al franquiciado gestionar el negocio con la misma imagen y estándares que el franquiciador. Además, el franquiciador proporciona apoyo y asistencia continuos para asegurar que el franquiciado pueda operar de manera efectiva.

El franquiciado, por su parte, se compromete a adoptar la política comercial y la imagen del franquiciador en interés mutuo de ambas partes y del consumidor final, así como a cumplir con los términos contractualmente acordados.

El modelo de franquicia, también conocido como afiliación comercial, es una forma de colaboración continua que facilita la distribución de bienes y servicios entre un empresario (franquiciador) y uno o más empresarios (franquiciados).

Tendencias de la industria

Según **Business Research Insights**, la franquicia continúa creciendo a nivel global, con una proyección de alcanzar los **279.916,5 millones de dólares** para el 2032 y una **tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) del 9,73%**. Este crecimiento está impulsado por una mayor demanda en sectores de **tecnología**, sectores **ecológicos** y **logística**.

FUENTE

Según **Appsthatdeliver**, se abre una nueva franquicia **cada 8 minutos**, una clara señal de la creciente popularidad de esta fórmula de negocio.

FUENTE

En Europa, el sector de franquicias continúa demostrando una notable **fuerza y adaptabilidad**. Un informe reciente de la **Federación Europea de Franquicias (EFF)** destaca que esta vibrante industria atiende aproximadamente a **450 millones de consumidores en 27 países**.

Dentro de este amplio mercado, **más de 8.500 marcas de franquicias únicas** están operando activamente. Esta impresionante escala subraya el extenso alcance del sector y su papel fundamental en impulsar la actividad económica y fomentar oportunidades empresariales en todo el continente.

FUENTE

En España

TENDENCIAS DE LA FRANQUICIA EN ESPAÑA 2024

En el año 2023, el sector de franquicias en España ha seguido mostrando una gran capacidad de adaptación y crecimiento, consolidándose como un modelo de negocio atractivo para inversores y emprendedores. A pesar del entorno económico complejo, la franquicia ha mantenido un crecimiento estable en términos de facturación, número de establecimientos y generación de empleo.



CRECIMIENTO EN FACTURACIÓN

En 2023, la franquicia en España alcanzó una facturación total de **27.963,7 millones de euros**, lo que supone un crecimiento del **3,8%** en comparación con el año anterior. Este aumento refleja la resiliencia del sector ante desafíos macroeconómicos como la inflación y la incertidumbre internacional.

AUMENTO DE ESTABLECIMIENTOS

El número total de establecimientos franquiciados aumentó a **78.967** locales en 2023, lo que representa un incremento de **1.146** nuevos puntos de venta, equivalentes a un crecimiento del **1,5%** respecto a 2022. Esta expansión subraya el dinamismo del sector y la confianza de los emprendedores en el modelo de franquicia.

GENERACIÓN DE EMPLEO

Uno de los aspectos más destacados del sector franquicia en 2023 ha sido su capacidad de generar empleo. El sistema empleó a 318.313 personas, lo que supone un incremento del 4,8% respecto a 2022. Estos empleos, 106.591 se generaron en establecimientos propios, mientras que 211.722 corresponden a empleos en franquicias.

SECTORES MÁS DINÁMICOS

Entre los sectores que lideran el crecimiento destacan **alimentación, hostelería y servicios para empresas**, especialmente en áreas como la **logística y transporte**, que han experimentado un impulso considerable debido al auge del comercio electrónico y la necesidad de soluciones de envío eficientes .

SERVICIOS PARA EMPRESAS Y LOGÍSTICA

El sector de servicios para empresas, que incluye áreas como la logística y transporte, ha mostrado un crecimiento moderado en 2023. Según el informe, este sector generó 1.712,9 millones de euros en facturación durante 2023, consolidándose como uno de los motores clave de la franquicia en España, especialmente en un contexto donde la digitalización y la eficiencia logística son cada vez más demandadas por las pequeñas y medianas empresas (PYMES).

En términos de empleo, el sector de servicios y transporte generó 14.225 empleos en 2023, reflejando la importancia de este sector para la economía y su contribución al sistema de franquicias.

FUENTE

El aspecto financiero de abrir una franquicia: comprendiendo los costos

Al considerar la oportunidad de invertir en una franquicia, es esencial comprender completamente los aspectos económicos y los costos asociados, de acuerdo con las normativas contractuales que rigen la relación entre el franquiciador y el franquiciado.

Tarifa de entrada: Representa el derecho a unirse a la red de franquicias. Esta tarifa se paga al firmar el acuerdo de franquicia.

Regalías o royalties: El franquiciado generalmente debe pagar un porcentaje de los ingresos como regalías. Esta regalía puede ser requerida por un período definido o durante toda la duración de la asociación, y permite al franquiciador continuar brindando apoyo operativo y estratégico.

Contribución publicitaria: Otro costo recurrente puede ser la contribución para campañas de marketing y publicidad a nivel nacional o local. Esta contribución permite al franquiciado beneficiarse de la visibilidad de la marca, las estrategias promocionales y las iniciativas de marketing que aumentan el reconocimiento de la marca y atraen clientes.

Además de los costos mencionados, el franquiciado puede enfrentarse a otros gastos adicionales por el uso de equipos específicos, servicios tecnológicos proporcionados por el franquiciador o garantías bancarias como seguridad para la compra de bienes o para cubrir posibles obligaciones financieras.

Negocio de franquicias:

aprovechando sus fortalezas

Invertir en una franquicia ofrece numerosas ventajas para quienes desean emprender un negocio, tales como:

01.

REPUTACIÓN SÓLIDA

Abrir una tienda franquiciada y formar parte de una red de profesionales establecidos significa expandir la presencia de una marca reconocida y respetada en el mercado. Colaborar con una marca conocida ofrece la garantía de beneficiarse de una fuerte reputación corporativa desde el principio. Esta ventaja se debe a la confianza y el valor que la marca ha establecido con el tiempo, lo que facilita la entrada del franquiciado en un modelo de negocio probado y apreciado por los consumidores.

02.

REDUCCIÓN DE COSTOS INICIALES

Abrir a una franquicia reduce significativamente los gastos publicitarios y los costos relacionados con la compra de muebles y equipos en comparación con emprender un negocio desde cero. El franquiciado puede aprovechar las economías de escala del franquiciador y los recursos ya existentes, ahorrando en costos organizativos.

03.

GESTIÓN SIMPLIFICADA

Afiliarse a una franquicia simplifica la gestión del negocio. Los franquiciados reciben apoyo continuo y pueden confiar en asistencia y formación permanente. Unirse a un sistema ya calibrado y en funcionamiento puede marcar la diferencia, ayudando al negocio a despegar más rápida y eficazmente.

04.

ACCESO MÁS FÁCIL AL CRÉDITO

Los franquiciados suelen tener un acceso más fácil a la financiación. Los bancos y las instituciones financieras están generalmente más inclinados a financiar negocios que formen parte de una red de franquicias reconocida y exitosa.

05.

REDUCCIÓN DE RIESGOS

La franquicia ofrece un entorno de bajo riesgo para los emprendedores. Gracias a la reducción de costos y la presencia de un modelo de negocio ya probado, los franquiciados pueden anticiparse a los principales desafíos y obstáculos que puedan encontrar.



Razones por las que las franquicias están atrayendo a más empleados en España:

318.313 empleos generados en 2023, un 4,8% más que en 2022.

De esos, **106.591** personas trabajan en locales propios y **211.722** en establecimientos franquiciados.

El sector de franquicias sigue siendo un motor importante de empleo, con **14.718 nuevos puestos creados** en comparación con el año anterior.

Cómo elegir tu franquicia

en 8 pasos
simples



CÓMO ELEGIR TU FRANQUICIA

Elegir la franquicia adecuada es una decisión crucial y puede determinar el éxito de tu negocio. Aquí tienes los ocho pasos clave para tomar la mejor decisión:

01. Habla con franquiciados actuales

Interactuar con los franquiciados que ya están en la red puede proporcionarte una imagen realista de la operación diaria, desafíos y beneficios de la franquicia. Esto te permite obtener información valiosa para tomar una decisión informada.

Crea un estado financiero proyectado

02.

Es fundamental contar con un estado financiero basado en datos precisos proporcionados por el franquiciador. Esto te ayudará a tener una planificación financiera clara y realista, y muchos franquiciadores ofrecen asistencia para crear estas previsiones.

03. Analiza el contrato de franquicia

Antes de firmar cualquier contrato, asegúrate de revisarlo con un abogado especializado. Verifica si el franquiciador está afiliado a asociaciones reconocidas y si cuenta con una reputación establecida.

Estudio de mercado y ubicación

04.

Aunque el franquiciador puede ofrecer orientación, la decisión final sobre la ubicación recae en ti. Debes comprender el mercado local y asegurarte de que la ubicación sea estratégica para el éxito de tu negocio.

05.

Evaluación racional de las oportunidades

Asegúrate de evaluar objetivamente el potencial de crecimiento y rentabilidad de la franquicia, considerando los riesgos asociados y las oportunidades de expansión.

Adáptate a la vida en red

Formar parte de una red de franquicias implica adherirse a una cultura corporativa compartida. Pregúntate si te sientes cómodo con las reglas y valores del franquiciador y si estás preparado para colaborar con otros franquiciados.

06.

07.

Considera el reconocimiento de la marca con cautela

Aunque una marca conocida puede ofrecer ventajas, también es importante analizar si el franquiciador puede adaptarse a los cambios del mercado y mantenerse competitivo a largo plazo.

Manejo de conflictos

La gestión de conflictos dentro de una red de franquicias es esencial. Debes estar preparado para resolver problemas de manera diplomática y profesional para evitar daños a la relación con el franquiciador.

08.



La industria de transporte y logística

El sector de **transporte y logística** en España está experimentando una expansión significativa, impulsada por el auge del comercio electrónico y las crecientes necesidades de las empresas para optimizar sus procesos logísticos. Esta tendencia ofrece numerosas oportunidades para los franquiciados, proporcionando una amplia gama de servicios y soluciones logísticas innovadoras adaptadas a las nuevas demandas del mercado.

FUENTE



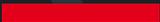
Crecimiento del comercio electrónico: En Europa, las ventas de comercio electrónico alcanzaron los 899.000 millones de euros en 2022, con expectativas de que lleguen a 1,4 billones de euros para 2027. La mayor parte de este volumen se genera en Europa Occidental, que representa aproximadamente el 70% del total de ventas en línea en Europa.



Aumento del volumen de envíos: En 2022, el volumen global de envíos de paquetes superó los 161.000 millones y se espera que alcance los 256.000 millones para 2027, con una tasa de crecimiento anual del 59%. En España, el mercado de mensajería y paquetería ha experimentado un incremento del 15,4% en el número de envíos durante 2023.



Industria logística sostenible: Según un informe de Allied Market Research, la industria de la logística sostenible generó 1,3 billones de dólares en 2022 a nivel mundial, y se prevé que alcance los 2,9 billones de dólares para 2032, con una tasa de crecimiento anual del 8,3%.



Datos del Sector en España: El segmento de mensajería y paquetería (CEP) gestionó 1.014 millones de envíos en 2023, con unos ingresos de 6.049 millones de euros, lo que representa un crecimiento del 7,2% en ingresos en comparación con el año anterior. El comercio electrónico es uno de los principales impulsores de este crecimiento en España, donde el 55% de los hogares ha realizado alguna compra en línea, y casi todos estos pedidos se han traducido en el envío de un paquete.

FUENTE

Mail Boxes Etc. ofrece soluciones integrales para las **PYMES** y los clientes particulares, proporcionando servicios de gestión y logística personalizados, que responden a las dinámicas y crecientes demandas del mercado.

Mail Boxes Etc.:

30 años de experiencia comprobada

MBE es un ejemplo destacado de experiencia en el sector de la franquicia de transporte y logística. Introducida en Italia en **1993**, MBE ha crecido hasta convertirse en una presencia internacional, consolidándose como una de las principales redes de franquicias del sector, con más de **3.190 Centros de Soluciones Empresariales** en **58 países** y más de **12.500 asociados**.

MBE Worldwide S.p.A., una empresa privada con sede en Italia, facilita las actividades de las PYMEs y particulares en todo el mundo a través de su plataforma que ofrece soluciones de comercio electrónico, envío, logística, marketing e impresión mediante una presencia multimarca: **PrestaShop, Mail Boxes Etc.** (excepto en los EE.UU. y Canadá), **PostNet, PACK & SEND, Spedingo.com, AlphaGraphics, Multicopy, Print Speak, GEL Proximity, y World Options.**

En 2023, MBE Worldwide sirvió a más de **1,1 millones de clientes empresariales**, generando unos ingresos agregados de **1,4 mil millones de euros** (1,5 mil millones de dólares) y **22 mil millones de euros** (23,8 mil millones de dólares) en ventas brutas de comercio electrónico.

“**Nuestro objetivo es seguir fortaleciendo nuestro papel como socios comerciales para PYMEs y particulares**, aprovechando las sinergias de nuestra plataforma integrada, compuesta por una **fuerte presencia física y plataformas digitales**. Es precisamente gracias a esta sinergia que en 2023 pudimos satisfacer las necesidades de más de **1,1 millones de clientes empresariales** en todo el mundo”

dice Paolo Fiorelli, Presidente y CEO de MBE Worldwide.

“En 2023, incrementamos los ingresos brutos del Grupo en un **8% interanual**. Por tanto, fue un buen año en general, tanto en términos de crecimiento **orgánico como inorgánico**. En un contexto macroeconómico lleno de desafíos, exacerbado por problemas geopolíticos, **inflación significativa, altos tipos de interés**, incertidumbre en cuanto a los recursos energéticos y aumento de los **costes de la cadena de suministro**, estos resultados son el fruto de la ambición, tenacidad, compromiso y determinación de todo el equipo, tanto a nivel central como local.”



Multi-afiliación: un camino hacia la excelencia empresarial

A medida que el panorama de las franquicias continúa evolucionando, la **franquicia de múltiples unidades** (multifranquicia) ofrece una estrategia robusta tanto para los franquiciadores como para los franquiciados. Este modelo de negocio implica que un franquiciado opere múltiples locales, lo que le brinda la oportunidad de **escalar operaciones**, aprovechar las **economías de escala** y maximizar el retorno de la inversión.

Mail Boxes Etc. cuenta con numerosos multifranquiciados, incluidos propietarios de dos o más Centros de Servicios, una tendencia cada vez más común en las redes de franquicias a nivel mundial.

La multi-afiliación con MBE permite una expansión empresarial adicional, aprovechando un modelo probado. Este enfoque reduce los riesgos y aumenta el potencial de lograr resultados excepcionales a través de la escalabilidad. MBE simplifica el camino para alcanzar los objetivos de desarrollo proporcionando apoyo y formación continuos.

Desbloqueando los beneficios de abrir un centro MBE

Si decides convertirte en socio de la red MBE, recibirás **apoyo continuo** mediante cursos de formación y acceso a una **red internacional de profesionales** dispuestos a ayudarte en cada paso de tu aventura empresarial.

Desde el primer momento, tendrás un equipo dedicado que te guiará a través de sesiones de formación, reuniones con otros emprendedores y talleres centrados en el desarrollo del negocio y las nuevas tecnologías. El apoyo constante de MBE te permitirá mejorar continuamente tu oferta y responder de manera eficaz a las demandas del mercado.

Cada Centro de Soluciones Empresariales MBE está diseñado para **optimizar y simplificar** las operaciones de las pequeñas y medianas empresas, al mismo tiempo que satisface las necesidades de los clientes particulares.

Dentro de la red MBE, podrás ofrecer **soluciones de envío y embalaje**, logística, comercio electrónico, marketing y servicios de impresión, destacándote en el mercado con una oferta **única y personalizada**. Cada cliente tiene diferentes necesidades, y estarás preparado para transformar esos requisitos en resultados concretos y satisfactorios.

Si tienes la ambición de hacer realidad tu sueño emprendedor, MBE está aquí para ayudarte a lograrlo. Convertirse en un socio franquiciado de MBE significa recibir apoyo concreto a través de:

● **Un modelo de negocio consolidado**

Unirse a la red MBE significa adoptar un modelo de negocio sólido y probado, desarrollando la mentalidad de #PersonasPosibles. Este enfoque permite a los franquiciados ofrecer soluciones innovadoras tanto físicas como digitales para las PYMEs, basándose en un modelo estable, fiable y a largo plazo.

● **Know-how y formación continua**

MBE proporciona a sus franquiciados décadas de experiencia en formación y desarrollo de habilidades. A través de herramientas avanzadas de formación, tanto presenciales como en línea, y con el apoyo constante de expertos, los franquiciados adquieren los conocimientos esenciales para convertirse en empresarios cualificados. Esto incluye sesiones de formación prácticas en el campo, en los Centros MBE certificados, y el soporte continuo de la red.

● **Selección del territorio**

Trabajarás en estrecha colaboración con MBE para identificar la ubicación más estratégica para tu Centro de Soluciones Empresariales MBE. Esta colaboración te permitirá aprovechar tu conocimiento local y la experiencia de MBE para tomar decisiones que favorezcan tu éxito empresarial.

● **Diseño interior e identidad de marca**

MBE ha ayudado a cientos de emprendedores a abrir sus Centros de Soluciones Empresariales MBE. Recibirás apoyo en todas las etapas de la creación y lanzamiento de tu negocio, asegurándote de que cada detalle cumpla con los estándares de la marca y cree un entorno acogedor y funcional para los clientes.

● **Apoyo financiero**

Gracias a acuerdos con bancos e instituciones financieras, MBE apoya a los candidatos a la franquicia en la solicitud de financiación en condiciones favorables, facilitando el inicio y la gestión del negocio desde una base económica sólida desde el principio.

● **Análisis de negocios**

MBE recopila, analiza y comparte datos del mercado y de la red para ayudar a sus franquiciados a desarrollar estrategias comerciales efectivas. Este apoyo incluye el análisis de las tendencias del mercado, la identificación de oportunidades de crecimiento y la mejora del rendimiento empresarial.

● **Apoyo en el desarrollo del negocio**

MBE ofrece herramientas, técnicas y estrategias probadas para mejorar las relaciones con los clientes, optimizar las operaciones y aumentar las ventas, apoyando a los emprendedores de MBE en el desarrollo de un negocio saludable y sostenible a largo plazo.

● **Acuerdos marco**

MBE negocia acuerdos marco nacionales con empresas líderes y socios en sus respectivos sectores, lo que permite a toda la red beneficiarse de condiciones ventajosas y sinergias. El poder adquisitivo consolidado asegura que los emprendedores de MBE tengan acceso a productos y servicios de alta calidad a costos competitivos.

● **Marketing omnicanal**

A través de los programas de marketing omnicanal de MBE, campañas nacionales y iniciativas de generación de leads, los emprendedores de MBE pueden desarrollar y expandir su base de clientes. Desde el primer día, todos los franquiciados se benefician de la fuerza de una marca globalmente reconocida, lo que facilita la atracción y fidelización de clientes.



El 21 de septiembre de 2023, MBE Worldwide recibió el Premio a la Marca Internacional del Año en la categoría Bronce en los Premios Europeos de Franquicias 2023, una iniciativa de la Federación Europea de Franquicias (EFF).



Inicia tu nuevo negocio eligiendo una empresa líder mundial.

Contáctanos ↗

Beneficios de la franquicia MBE

Reducción del riesgo empresarial

Nuestros socios se benefician de la reconocida marca MBE y de un modelo de negocio probado, lo que facilita la atracción de clientes y reduce el riesgo de fracaso.

Acceso a formación y soporte

MBE ofrece soporte continuo a sus franquiciados, que incluye cursos de actualización y formación, asistencia en la gestión y administración, y un modelo de negocio comprobado.

Mayor poder de negociación con proveedores

A través de las economías de escala, los emprendedores de MBE pueden beneficiarse de mejores condiciones de compra y del apoyo promocional y publicitario proporcionado por la empresa matriz.

Fidelidad a la marca

La marca MBE es sinónimo de calidad y fiabilidad, lo que permite a los franquiciados atraer una base de clientes ya leal y fortalecer su posición en el mercado.

Mercado en crecimiento

Existe una demanda creciente de servicios de envío y logística, impulsada por el crecimiento del comercio electrónico y la necesidad de soluciones eficientes y personalizadas.

Amplia gama de servicios

Los Centros MBE ofrecen una amplia gama de servicios, que incluyen envíos nacionales e internacionales, servicios de embalaje, soluciones logísticas y de almacenamiento, domiciliación de empresas, servicios de impresión y soluciones de marketing.

Satisfacción laboral

Los propietarios de servicios de envío y logística suelen encontrar su negocio gratificante y satisfactorio, gracias a la variedad de servicios que ofrecen y a la interacción directa con los clientes.



Al unirse a la red MBE, no solo te conviertes en parte de una empresa con **más de 30 años de experiencia** en el sector de **franquicias de logística y envíos**, sino también en parte de una gran familia de emprendedores capacitados, apasionados y decididos.

Unidos por un objetivo común, nos esforzamos por facilitar las actividades de las empresas y los consumidores en todo el mundo a través de nuestra red de distribución de productos y servicios, ofreciendo a los clientes soluciones personalizadas y de fácil acceso, caracterizadas por un nivel único de servicio.



GLOSARIO

Acuerdo de distribución exclusiva

Un contrato de distribución entre dos empresarios en el que el Concedente acuerda vender sus productos exclusivamente en una área específica a través del Distribuidor, quien se compromete a promover su venta. A diferencia de la franquicia, este contrato no implica la transferencia de know-how y no permite al Distribuidor coordinar o dirigir las actividades del Concedente de forma uniforme.

Acuerdo de franquicia

Un acuerdo entre el franquiciador y el franquiciado, que define los derechos y obligaciones de ambas partes, y especifica todas las características formales del acuerdo de franquicia conforme a la legislación vigente.

Área de captación

El área de captación está representada por el número de personas (expresado en miles) que podrían utilizar potencialmente el punto de venta de la franquicia, lo que permite una estimación del retorno económico de la inversión del franquiciado.

Benchmark

Un índice de mercado relacionado con una muestra específica que permite a los inversores comparar el rendimiento de su inversión con las tendencias del mercado. El benchmarking es un proceso para medir productos/servicios mediante la comparación con competidores.

Break-even point (Punto de equilibrio)

El punto de equilibrio indica el volumen de producción o facturación necesario para cubrir los costos totales (la suma de costos fijos y variables) previamente incurridos. Significa el punto en el que se alcanza el equilibrio económico, donde la empresa no genera ni pérdidas ni ganancias.

Canon de entrada

Un importe económico requerido por el franquiciador al franquiciado al firmar el contrato, que incluye la transferencia de know-how y el uso de la marca.

Código de conducta

El marco regulador que rige las categorías profesionales de empresas o individuos, asegurando que todas las partes se adhieran a prácticas éticas, mantengan la integridad de la marca y respeten los principios de equidad, transparencia y respeto mutuo dentro de la red de franquicias.

Comisión de afiliación

Un contrato en el que una empresa (Concedente-Franquiciador) suministra productos en consignación a un comerciante independiente (Agente-Franquiciado), quien debe mantener la imagen de la marca de la red y es compensado con una comisión basada en las ventas del stock.

Compras centralizadas

En la franquicia de productos, el franquiciador puede actuar como una entidad de compras centralizada. Esto permite a los franquiciados asegurar mejores suministros de bienes y servicios a precios más ventajosos que si acudieran a proveedores individualmente.

Distribución en franquicia

Un sistema en el que el franquiciador imparte técnicas comerciales probadas al franquiciado, quien paga una tarifa (cuota de entrada y/o regalías) por el uso de la marca, los servicios prestados o productos suministrados.

Exclusividad territorial

Una cláusula en un contrato de franquicia en la que el franquiciador garantiza al franquiciado que una área territorial específica no estará sujeta a la apertura de otro punto de venta con la misma marca, ya sea propiedad de un franquiciado o directamente operado.

Franquicia

La afiliación comercial (franquicia) es el contrato establecido entre el franquiciador y el franquiciado. Bajo este contrato, el franquiciador proporciona al franquiciado su know-how en un sector específico (industrial, comercial o de servicios) y otorga asistencia y formación.

Franquicia de servicios

Un sistema en el que el franquiciado no vende productos, sino que ofrece servicios experimentados por el franquiciador, quien proporciona al franquiciado su conocimiento técnico junto con la marca.

Franquicia industrial

Un sistema en el que tanto el franquiciador como el franquiciado son empresas industriales que participan en una relación que implica la transferencia de habilidades tecnológicas, patentes de fabricación, métodos de gestión y técnicas de ventas.

Franquicia maestra

Un acuerdo en el que un franquiciador (franquiciador maestro) otorga a otra empresa (franquiciado maestro) derechos exclusivos de franquicia para un territorio específico, con el objetivo de establecer acuerdos de franquicia con terceros.

Imagen de marca

El conjunto de características: el signo, la marca, la representación gráfica del logotipo, el mobiliario de la tienda, la presentación del producto o del servicio, y cualquier otro signo distintivo que cree una percepción de la marca que haga que la franquicia sea inmediatamente reconocible.

Manual operativo

Un documento que recopila toda la información, incluido el know-how del franquiciador relacionado con la gestión empresarial y los procedimientos para la producción de productos y servicios.

Marketing

El proceso que determina qué productos y servicios están dirigidos a satisfacer las necesidades y deseos de individuos y organizaciones, y, por lo tanto, qué estrategias de ventas, marketing y comunicación deben definirse hacia el cliente final.

Marketing Mix

El conjunto coordinado de todos los elementos de marketing elegidos por una empresa, que incluyen la elección de productos a vender, el precio de venta, la distribución y la promoción.

Mark-up

Es el margen de beneficio que el franquiciado debe sumar al costo total de producción para determinar el precio de venta del producto o servicio.

Merchandising

Incluye técnicas y acciones utilizadas en el punto de venta con el objetivo de atraer la atención de compradores potenciales y promover la venta de productos.

Patente

Un derecho legal que otorga al titular derechos exclusivos para explotar una invención dentro de un territorio específico y por un período de tiempo específico.

Plan de negocios

Un documento que describe el plan de desarrollo para una actividad empresarial, incluyendo el modelo de negocio, soluciones organizativas y estratégicas, establecimiento de objetivos, planificación de inversiones y verificación de viabilidad. Se utiliza tanto para la gestión empresarial como para fines de posibles inversores.

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio indica el volumen de producción o facturación necesario para cubrir los costos totales (la suma de costos fijos y variables) incurridos previamente.

Regalías o royalties

Pagos periódicos que realiza el franquiciado al franquiciador como compensación por los servicios prestados (formación, asistencia, derechos de marca) durante la vigencia del contrato.

Retorno de la inversión (ROI)

El ROI es la relación entre los costos de inversión y los beneficios netos obtenidos de la inversión, que indica la rentabilidad del capital invertido por el franquiciado en la actividad empresarial.

Sell-in

Métodos, técnicas y actividades implementadas por el franquiciador para suministrar productos a los franquiciados.

Sell-out

Actividades destinadas a vender productos o servicios de los franquiciados a los clientes finales.

Signo

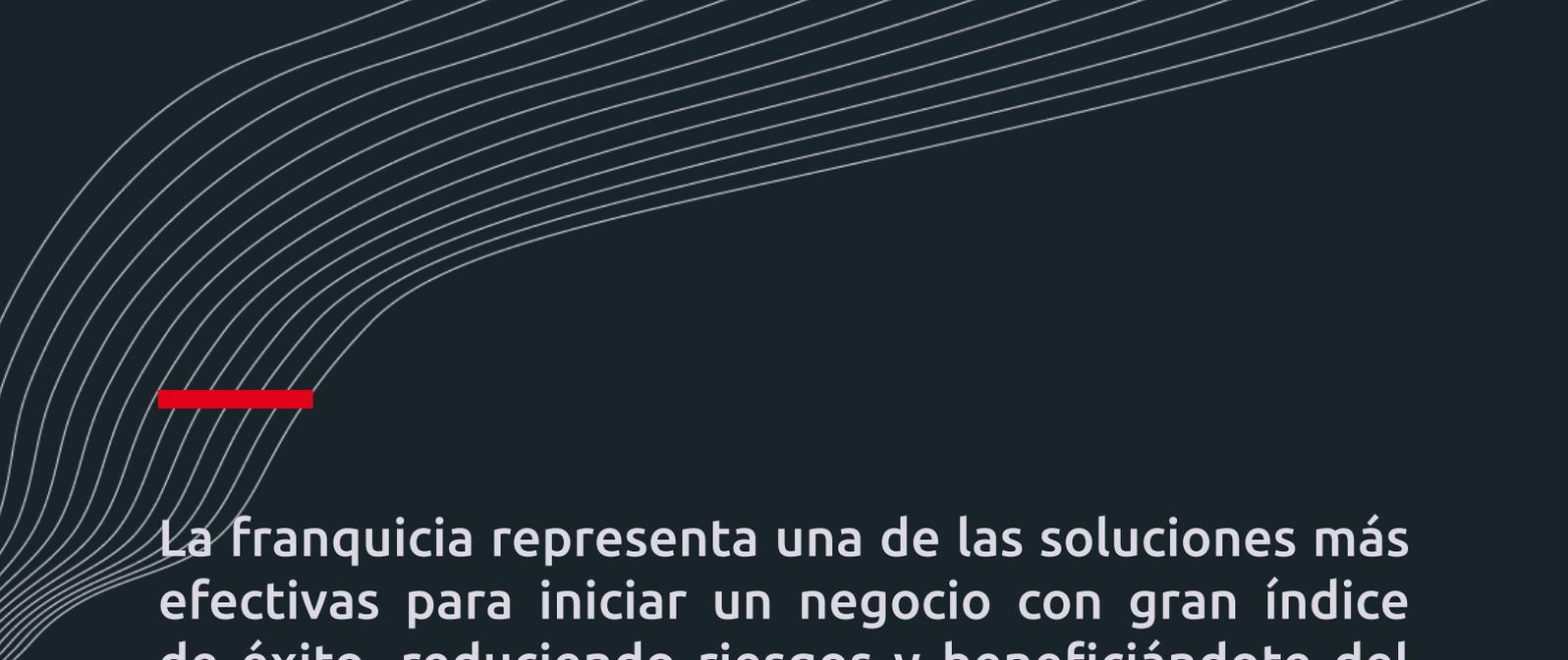
El signo permite al franquiciado demostrar inequívocamente su afiliación a una red de franquicias específica.

Territorio de competencia

Es el territorio que el franquiciador otorga al franquiciado para sus actividades comerciales.

Ubicación

La localización de un punto de venta.



La franquicia representa una de las soluciones más efectivas para iniciar un negocio con gran índice de éxito, reduciendo riesgos y beneficiándote del respaldo de una marca consolidada. En los sectores de envíos, logística, e-commerce, marketing e impresión, MBE ofrece oportunidades únicas para emprendedores deseosos de dejar su huella en un mercado dinámico y en rápido crecimiento.

En 2023, el Grupo MBE Worldwide lanzó 110 nuevos Centros de Soluciones Empresariales en todo el mundo, atendiendo las necesidades de más de 1,1 millones de clientes empresariales. Únete al mundo de MBE para explorar las oportunidades en este sector y experimentar las ventajas de formar parte de una red en expansión global de emprendedores dedicados y profesionales.



Join us at
www.mbe-franchising.es



MAIL BOXES ETC.®

#PeoplePossible





MAIL BOXES ETC.®

#PeoplePossible

Juntos daremos forma a tu negocio.

© 2024 MBE Worldwide | Los Centros MBE son gestionados por empresarios independientes que operan bajo la marca MBE a través de un contrato de franquicia. No todos los servicios y productos ofrecidos por Mail Boxes Etc. están disponibles en cada Punto de Venta MBE. El servicio está sujeto a términos y restricciones.