

# ● INTERNACIONALIZACIÓN Y SUPPLY CHAIN

## La Gestión Mundial de Franquicias



# ¿ De qué vamos a hablar?

1.- **Introducción: La pregunta.**

2.- **¿Cuál es el Modelo Imaginarium?**

3.- **¿Cómo empezó todo?  
¿Cómo evolucionó?**

4.- **¿Qué hemos aprendido?**

- Sobre el reto de Internacionalizar un Modelo.
- Sobre las Franquicias Internacionales.
- Sobre el Modelo y la realidad de cada país.
- Sobre las vías de despliegue geográfico del Negocio.



# Introducción: La pregunta.

- Hoy, **Imaginarium** opera cerca de **400 tiendas** en **28 países en el Mundo**.
- Dos tiendas cualquiera de ellas sólo se diferencian en el lenguaje que se usa y la divisa en la que se transacciona.
- ¿Cómo es posible?



## ¿Cómo es posible?.

“Es bueno aprender de nuestros errores, pero aún es mejor aprender de los errores de los demás”.



# ¿Cómo empezó todo? ¿Cómo evolucionó? I

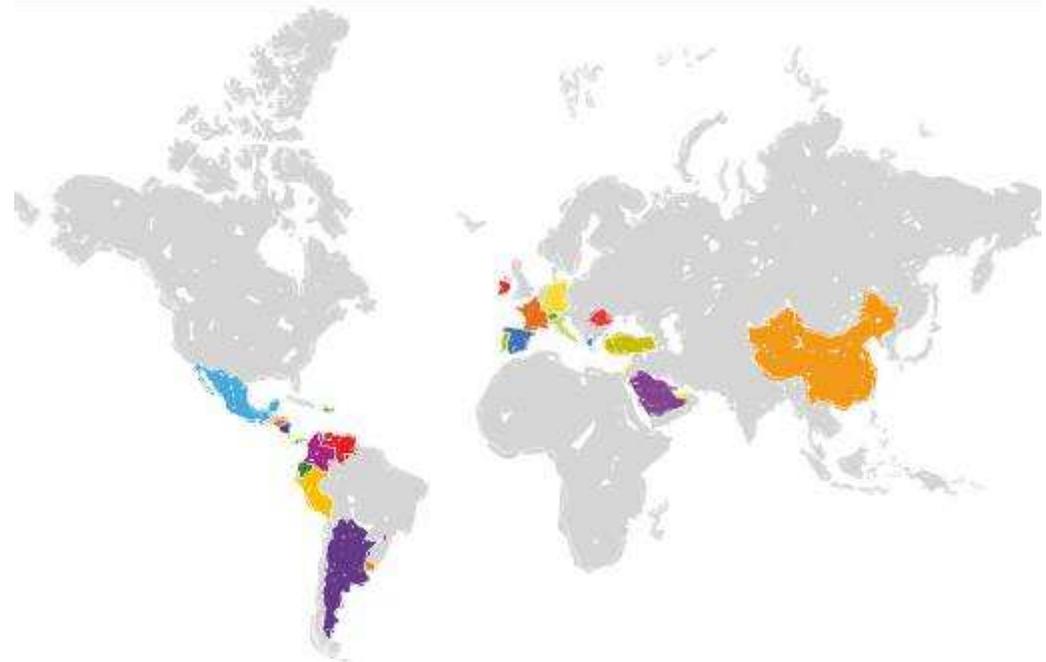
1.992: Primera tienda  
Imaginarium en Zaragoza.

1.993: 3 tiendas en Madrid y  
Barcelona.

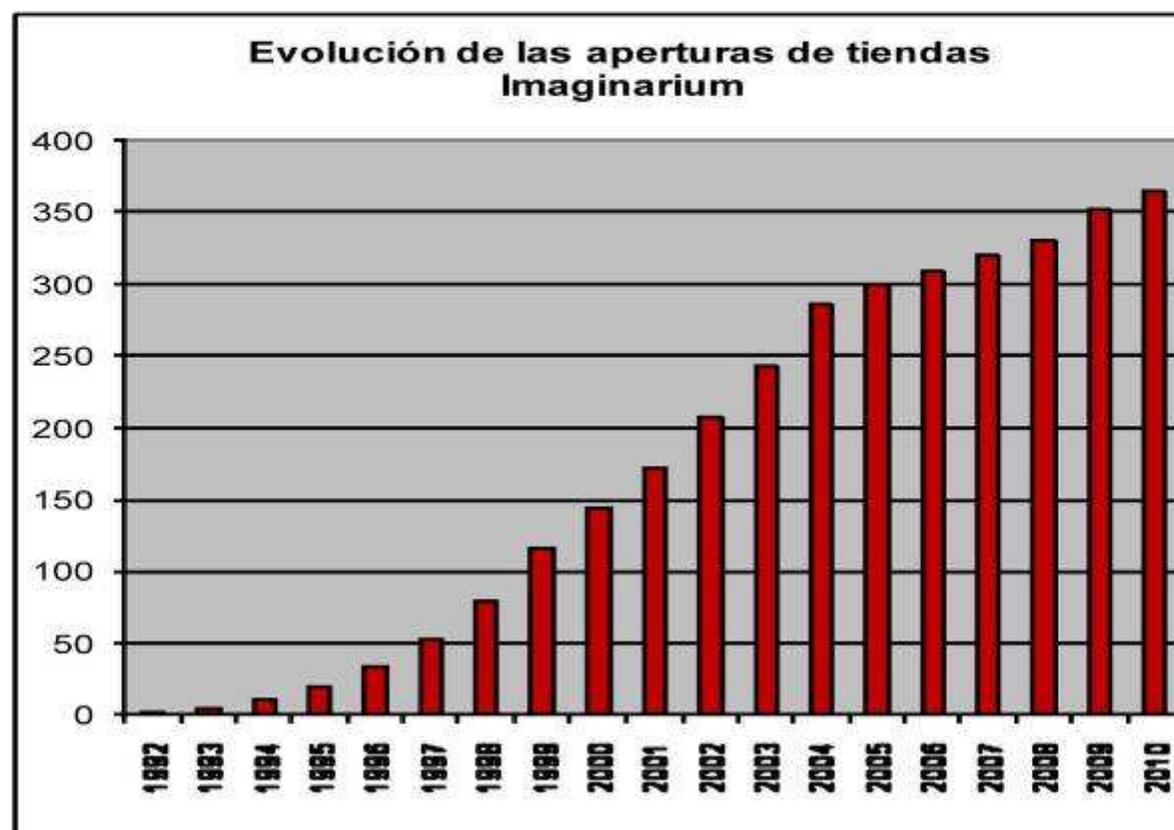
1.994: Primera franquicia  
Imaginarium: Alicante.

1.996 Primera franquicia  
Imaginarium fuera de  
España: Colombia!!!!!!  
Máster Franquicia.

1.996: Primera franquicia en  
Portugal.  
.... Y en Francia, Italia,  
México, Argentina,....,  
Grecia, Irlanda, Rumania,  
Turquía, Israel

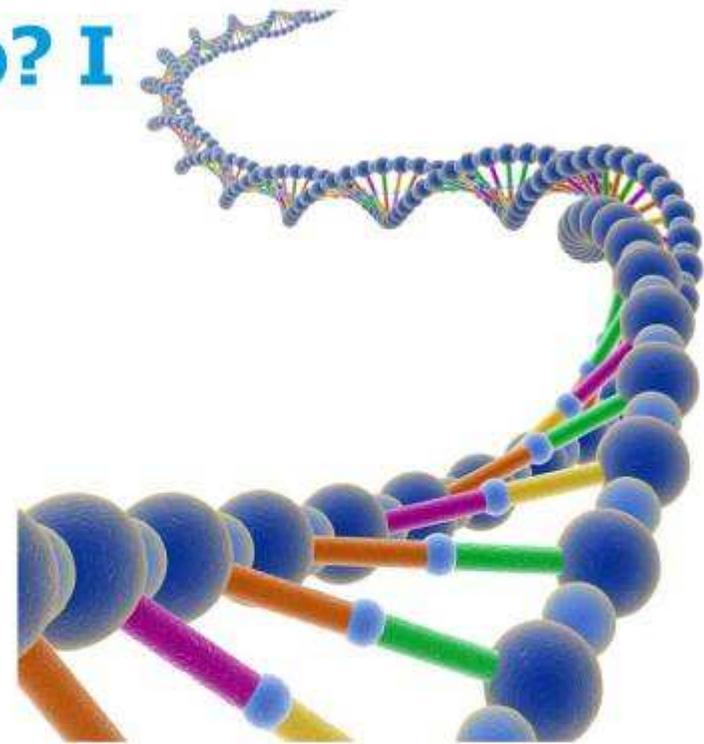


# ¿Cómo empezó todo? ¿Cómo evolucionó? II



# ¿Qué hemos aprendido? I

- Muy Bonito, pero Muy Complicado.
- Modelo propio con vocación internacional.
- Decisión: Clonar el ADN del modelo en todos los territorios.
- Sin Dinero y sin un Plan, pero con determinación y velocidad.



Oportunidad  Análisis  Decisión

  
Sucesión de éxitos y fracasos = Know-How



# ¿Qué hemos aprendido?

## II Sobre el reto de Internacionalizar un Modelo.

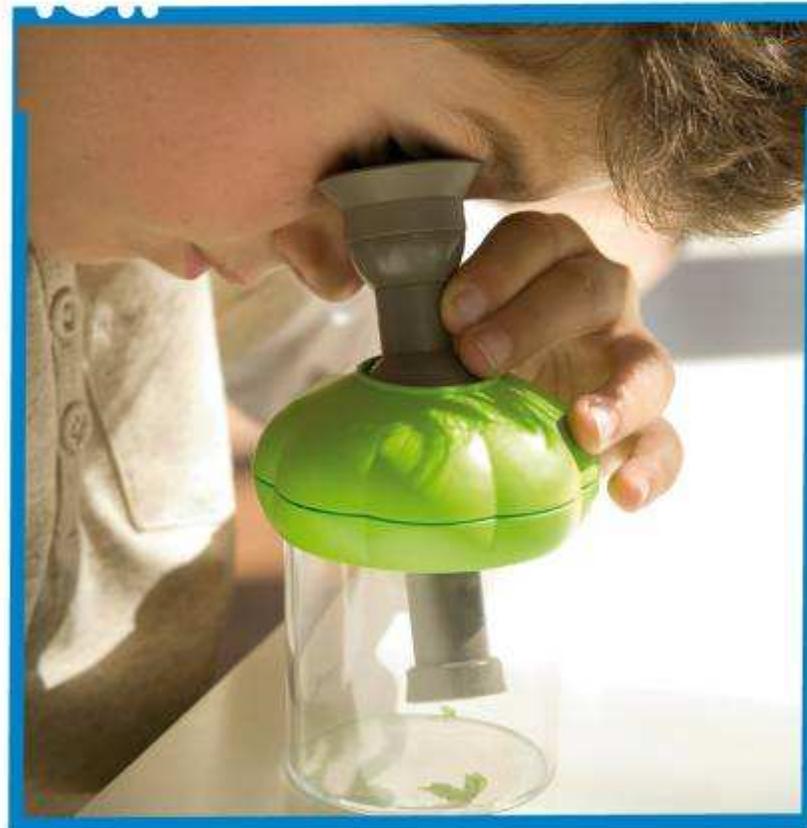
- Todo lo que tenemos no es suficiente.
- El factor local añade complicaciones.
- Pasaporte ó Corazón: El gestor del país.
- Menos es más. "Poco en muchos, o mucho en pocos".



# ¿Qué hemos aprendido?

## III Sobre las Franquicias Internacionales.

- Hay muy poco margen para el error.
- Solo existe el Corto y Medio Plazo.
- Si no hay resultados, sólo puedes corregir en el Medio.
- Eres responsable.
  - Lo que no funciona lo pagas igual.
  - Convencido y no obligado.



# ¿Qué hemos aprendido?

## IV Sobre el Modelo y la adaptación a cada país.

- Un Modelo que funciona, no lo cambies.
- Lo Razonable siempre es Razonable:
  - Modelo sólo hay uno. Adaptaciones puede haber varias.
  - Obliga a que se entienda y conozca el Modelo.
  - Los básicos del Modelo no necesitan adaptarse.



# ¿Qué hemos aprendido?

V Sobre despliegue geográfico del Negocio.

- Varios Caminos, mismo Objetivo.
- Con Dinero o sin Dinero, hago siempre lo que debo:
  - Abrir y no abrir un país pueden ser buenas decisiones.
  - A cada país lo que le corresponde.

