



Contenido

Blvd San Cristobal 13-03 Z8, Mixco
Tels: (502) 2443-1617 y (502) 2443-1619
www.pilandros.com

22 de mayo de 2012

Para el interesado en una Franquicia *Pilandros*

Contenido

Presentación

Convenio de Confidencialidad

Qué significa convertirse en un Franquiciario *Pilandros*?

- Qué es una franquicia
- Qué cosa NO es una franquicia
- Descripción de nuestra Franquicia
- Las diferencias en nuestra Franquicia
- Términos básicos utilizados en Franquicias
- Razones para convertirse en un Franquiciario *Pilandros*
- Niveles de Franquiciarios *Pilandros*
- Requisitos para ser Franquiciario *Pilandros*

Qué incluye una Licencia de Franquiciario *Pilandros*?

- Contrato de Confidencialidad
- Contrato de Concesión de Licencia de Franquicia
- Contrato de Concesión de Nivel de Franquiciario
- Contrato de Concesión de Bienes
 - o Derecho de llave (local comercial ubicación específica)
 - o Mobiliario y Equipo
 - o Inventario de productos
 - o Licencias de Software
 - o Derecho de uso y acceso al Backoffice del website
- Entrenamiento personalizado en Administración de la Tienda (Retailing)
- Entrenamiento personalizado en Administración del Café (AyB)
- Entrenamiento personalizado de Usuario de Software
- Manual del Franquiciario (Administración y Operación)
- Manual del Usuario de Software (Caja, Tienda y Café)

Costos de Licenciamiento

- Adquisición de Licencia de Franquicia y Nivel de Franquiciario
- Renovación anual de Licencias:
 - o de Franquicia
 - o de Nivel de Franquiciario
 - o de Licencias de Software
 - o de Licencia de Backoffice del website
- Auditoría anual de Operaciones

Pasos a seguir

- Qué es lo que procede?
- Qué es lo que debe hacer?
- En cuánto tiempo puede esperar resultados?



Presentación

Blvd San Cristobal 13-03 Z8, Mixco
Tels: (502) 2443-1617 y (502) 2443-1619
www.pilandros.com

22 de mayo de 2012

Para el interesado en Franquicia *Pilandros*

Presentación

Es un placer y un honor tener a una persona como usted leyendo ésta presentación, puesto que haber llegado hasta aquí le tuvo que haber representado, entre otras cosas, la determinación por realizar un cambio importante en su vida, el que todos esperamos sea para mejorar y reforzar su espíritu emprendedor.

No es de extrañarse que en USA el 75% de los negocios que se forman desde cero cierran operaciones luego de 3 o 4 años (al año 2007).. Ese mismo indicador se convierte en el 60% en los países de la zona Euro (al año 2006) y se estima que para Latinoamérica sería del 70%.

Pero, cómo es posible escuchar estas cifras cuando todos sabemos que aún y cuando la recesión financiera de los años 2008 y 2009 golpearon duramente las economías de USA y Europa, forzando el cierre de algunas empresas, pudimos ver que con un crecimiento mínimo en sus economías también dieron paso a la creación de nuevas empresas.

USA tuvo su más baja tasa de creación de empresas en el 2010 cuando se ubicó por debajo del 8% (el punto máximo lo lograron en 1987 cuando excedieron el 13%) del número total de empresas operando. Entonces si en USA, con un indicador de que sólo el 25% de las empresas que inician operaciones “desde cero” continúan luego de 4 años, como es posible mantener un crecimiento sostenido anual de creación de nuevas empresas de digamos el 8%?

Si por ejemplo USA tuviera 1,000,000 empresas operando, creando 80,000 nuevas empresas (8% anual), con una tasa del 75% de empresas cerrando a los 4 años, en muy poco tiempo pasaría a un crecimiento negativo y un poco más allá se quedaría simplemente sin empresas



Presentación

Blvd San Cristobal 13-03 Z8, Mixco
Tels: (502) 2443-1617 y (502) 2443-1619
www.pilandros.com

22 de mayo de 2012

Para el interesado en Franquicia *Pilandros*

operando. Como es posible?

La respuesta es que en todo el mundo, cada vez más empresas se crean bajo el concepto de franquicias, donde el inicio desde cero no existe; una franquicia es en términos generales una licencia para operar bajo los estándares de un concepto que ha demostrado éxito comercial y empresarial y por eso se vende. Por eso la buscan los empresarios modernos. El crecimiento sostenido de las franquicias es gracias a la demanda que han impuesto por ese concepto de negocio los mismos empresarios modernos.

Esto es simplemente porque el empresario moderno, le disgusta re-inventar la rueda. Le desagrada desperdiciar recursos. Le atormenta desperdiciar su vida empresarial resolviendo problemas que ya han sido resueltos.

Usted está a punto de informarse del más novedoso concepto de Franquicias que creemos existe hasta ahora. La razón para decirlo? .. veamos:

- ✓ Innovador concepto de negocio: Cada tienda es una tienda-café de estilo de vida donde usted vende relajación, satisfacción, ambientación, decoración y estilo de vida. Nuestras tiendas han pasado por un difícil proceso de aceptación cuando se ubican dentro de centros comerciales, donde se les hace difícil calificar el concepto de la tienda. Como usted podrá notar en un mundo empresarial moderno, la innovación es difícil y tiene muchas aristas que deben resolverse, pero éste ha sido nuestro reto empresarial y nuestra diferenciación.*
- ✓ Concepto innovador de franquicia: Usted compra una concesión de usufructo de un negocio funcionando. Usted NO está arriesgando su dinero en un negocio que tiene que pasar por un difícil período de arranque y maduración. Usted compra un negocio operando y*



- generando beneficios.
- ✓ *Concepto único de franquicia: Usted no paga regalías (royalties) por las ventas generadas nunca. Usted sólo debe cumplir con mantener correctamente las operaciones cultivando su espíritu empresarial para que nosotros como Franquiciantes (**Pilandros**) le proveamos siempre de productos y servicios orientados exclusivamente a hacer crecer nuestro negocio (el suyo y el nuestro).*
 - ✓ *Concepto innovador empresarial: Usted como Franquiciario **Pilandros** no estará operando su negocio sólo. Usted NO será simplemente en una rama (branch) de nuestra organización. Toda nuestra organización estará involucrada cuando usted opere su tienda, puesto que todos ganamos si su tienda vende, todos perdemos si su tienda no vende. Sus problemas son nuestros problemas. Puesto que la tienda que usted opera es una concesión, no nos podemos permitir que fracase por ningún motivo. Es por ésto que usted como franquiciario pasa a formar parte de un directorio ejecutivo que debe velar porque **Pilandros** se mantenga innovando y adaptándose a los vaivenes del mercado creando nuevas colecciones de productos y servicios para mantener y desarrollar un mercado altamente competitivo del que siempre deseamos mantener el liderazgo.*
 - ✓ *Concepto inteligente de negocio: Sus esfuerzos por mantener la correcta operación del negocio, se verán constantemente recompensados por nuestros esfuerzos por mantener un equipo de trabajo multi-disciplinario que incluye: diseñadores para mantener creando nuevas colecciones, programadores y analistas para mantener todo el software operando y actualizado, arquitectos y dibujantes para crear nuevas líneas de muebles exhibidores, iluminación y el uso de nuevos materiales de display para retailing y auditores de operaciones, para generar informes de diagnóstico y advertencia cuando algo no fluya o funcione correctamente.*



Presentación

Blvd San Cristobal 13-03 Z8, Mixco
Tels: (502) 2443-1617 y (502) 2443-1619
www.pilandros.com

22 de mayo de 2012

Para el interesado en Franquicia *Pilandros*

*Es por todo esto que de antemano le damos la más calurosa bienvenida esperando que éste documento sea lo suficientemente convincente para que podamos contar con su valiosa participación en nuestro directorio de Franquiciarios *Pilandros*.*

Sinceramente

*Jorge E. Papadópolo W.
Presidente del Consejo*



Blvd San Cristobal 13-03 Z8, Mixco
Tels: (502) 2443-1617 y (502) 2443-1619
www.pilandros.com

22 de mayo de 2012

Convenio de Confidencialidad

Para el interesado en Franquicia *Pilandros*

Convenio de Confidencialidad

Este es un documento privado cuyo objeto es el de garantizar que ninguna de las partes pueda dañar los intereses comerciales de la otra parte divulgando datos, información, conceptos y/o documentos privados, legales, comerciales y empresariales sin la previa autorización escrita de la contra parte.

Este convenio se acuerda entre las siguientes partes:

Pilandros S.A empresa comercial constituida como sociedad anónima en la República de Guatemala el **12 de Diciembre 2007**, registrada en el Registro Mercantil de la República de Guatemala bajo el **No. 477993 Folio 981 del Libro 439**, con el No. Identificación Tributaria (**NIT**) **5704789--8**, es una empresa comercial jurídicamente constituida de conformidad con las leyes de Guatemala, representada en éste documento por su Gerente General, **señora Blanca Roxana Erchila Mendez de Papadópolo**, comerciante, casada, guatemalteca de nacimiento quien se identifica con **cedula de vecindad numero A-1 561486**,

y por la parte Interesada:

Nombre de la Empresa : (o nombre persona individual)	
Constituida y/o Registrada en : (ciudad y país de origen o registro)	
Tipo de empresa : (sociedad, publica, privada, etc)	
Fecha de fundación : (formación o registro)	
Numeros de Identificación : (registro, ID-tributaria, cédula, etc)	
Representante Legal/ Autorizado : (nombre persona que firma éste documento)	

se conviene el presente Convenio de Confidencialidad, que se regirá por las siguientes disposiciones:

PRIMERO Objeto	Ambas partes declaran, por éste convenio, haber iniciado conversaciones relacionadas a la concesión de una Licencia de Franquicia Pilandros en favor de la parte interesada para lo cual deberán iniciar un proceso de intercambio de datos, información, documentos y conceptos los que deberán estar sujetos a éste convenio de confidencialidad.
SEGUNDO Vigencia	El presente convenio es de plazo indefinido y su vigencia principia a partir de la fecha de firma escrita a un lado de las partes firmantes; Sin embargo en ningún caso esta fecha de inicio de vigencia podrá ser antes del 1 de Enero del año 2012
TERCERO Contenido	El objeto de este Convenio es confirmar en forma documental el entendimiento verbal previo de confidencialidad, a fin de documentar el flujo de información en las conversaciones para realizar la negociación de Concesión de una Licencia de Franquicia Pilandros, para lo cual cada una éstas deberá: 1. Utilizar todos los métodos y mecanismos razonables de cuidado y protección al flujo de información para el cuidado, resguardo y respeto de la información proporcionada por cualquiera de las partes referente a cualquiera de los términos de negociación de la Concesión de Licencia de Franquicia obligándose la parte interesada a respetar en forma estricta los derechos de propiedad intelectual relativos a los documentos, información, conceptos de negocio, procesos y operación de la Franquicia Pilandros. 2. NO compartir, divulgar, publicar, comentar en modo alguno con terceras personas o entidades, total o parcialmente, en cualquiera medios o formas de divulgación o publicación existentes, sociales, empresariales, comunales (electrónicos digitales o análogos, escritos o verbales) el contenido de ningún documento, plática, conversación, charla, exposición, seminario o exhibición presentada relacionado a la Franquicia Pilandros o a los datos provistos por la parte interesada para éste efecto.



Blvd San Cristobal 13-03 Z8, Mixco
Tels: (502) 2443-1617 y (502) 2443-1619
www.pilandros.com

22 de mayo de 2012

Convenio de Confidencialidad

Para el interesado en Franquicia *Pilandros*

	3. Se exceptúa de éste convenio los datos o información que cualquiera de las partes deba facilitar, por requerimiento u obligación legal para ello, a las autoridades de los países en que cada una opera, sea con fines de seguridad nacional, de salud o para fines fiscales. Queda convenido, además, que en el caso de suceder éste evento, que ambas partes estarán obligadas a dar inmediato y oportuno aviso a la contraparte, por la vía más expedita posible. Lo anterior no exime a las partes firmantes, ni sus empleados o funcionarios del debido cuidado, resguardo y confidencialidad de todos los documentos, datos o Información y materiales relacionados con éste convenio. 4. Al término de las conversaciones y negociaciones, y de no ocurrir una firme negociación de compra de Licencia de la Franquicia Pilandros por la parte interesada, ésta se obliga y compromete a devolver a Pilandros S.A. en forma expedita y total, todos los documentos, materiales y contenido relacionados con la Franquicia Pilandros. Y de existir material electrónico, digital o magnético a destruir todo rastro de información relacionada con la Franquicia Pilandros a fin de evitar la violación a los derechos de propiedad intelectual que Pilandros S.A. ejerce sobre los conceptos de negocio de franquicia, sus procesos, materiales y licencias de software. La obligación a la confidencialidad y respeto de propiedad intelectual sobre cualquier material informativo y documental relacionado con éstos conceptos de negocio de franquicia serán respetados por la parte interesada, hasta por un período mínimo de cinco años a partir de la fecha de firma del presente convenio de confidencialidad.
CUARTO Obligaciones	La obligación de ambas partes de mantener estricta confidencialidad respecto de los datos, información, documentos, conceptos y materiales a que éste contrato se refiere debe mantenerse, ejercerse y ejercitarse hacia los ejecutivos, empleados y conocidos de cada una de las partes, puesto que la obligación y responsabilidad de confidencialidad se mantiene aún y cuando en el caso fortuito de una violación a éste convenio no se haya producido directamente por cualquiera de las partes. Para evitar una violación al presente convenio ambas partes se obligan a ejercitar un adecuado control y resguardo de los materiales, conceptos y documentos que surgan de la negociación de la Licencia de Franquicia utilizando para ellos todos los recursos que razonablemente tengan disponibles para demostrar la buena intención de cumplir con las condiciones de éste convenio. La firma de éste convenio NO obliga en forma alguna a Pilandros S.A. a aceptar a la parte interesada como un concesionario de una Licencia de Franquicia Pilandros.
QUINTO Propiedad Intelectual	La parte interesada acepta desde el momento de la firma del presente documento, la propiedad intelectual que Pilandros S.A. ejerce y ejercerá en adelante sobre los materiales promocionales, documentos, conceptos de franquicia, conceptos de negocio, licencias de software, procedimientos de operación, procedimientos de documentación, procedimientos de capacitación y entrenamiento que componen la Licencia de Franquicia Pilandros. En ningún momento dichos derechos de propiedad intelectual serán parte del presente convenio.
SEXTO Alcance Legal	Este contrato es y será reconocido como un instrumento legal y de obligada ejecución por ambas partes y será aplicado en observancia de las leyes comerciales y de protección intelectual vigentes en Guatemala y Centro América, así como en el país residente de la parte interesada al momento de su ejecución legal.

Ambas partes declaran haber leído totalmente éste documento y lo firman en señal de aceptación

Fecha:	Por Pilandros S.A.	Parte Interesada:
	Roxana E. de Papadópolo	Nombre:



Blvd San Cristobal 13-03 Z8, Mixco
Tels: (502) 2443-1617 y (502) 2443-1619
www.pilandros.com

22 de mayo de 2012

Qué significa ser un Franquiciario *Pilandros*

Para el interesado en una Franquicia *Pilandros*

Qué significa convertirse en un Franquiciario *Pilandros*

Ser un Franquiciario Pilandros tiene implicaciones y consecuencias. Entendemos que al leer éste documento debemos aclarar para usted ambas razones y eso vamos a hacer. Veamos:

Qué es una Franquicia?

Es un concepto de negocios. Existen muchas discusiones, explicaciones y organizaciones que han emitido su opinión con respecto a lo que es una franquicia. Nosotros usaremos la que más sentido tiene para ser entendida por cualquier persona de negocios:

Es un concepto de negocio por el que una empresa (Franquiciante) otorga o concede una licencia de operación a una persona (Franquiciario) para usar su “idea de negocio” en un área o región predeterminada durante un período predeterminado.

Claro que una Licencia de Operación tiene muchas implicaciones y puede abarcar muchos temas, por ejemplo el más común es el logotipo y la marca. Uno puede entenderlo cuando ve a un inversionista abrir o comprar un negocio con una marca que hemos visto por todas partes. En ese momento podríamos pensar “... como habrá logrado esa persona usar esa marca...”

Para entender las implicaciones de poseer y operar una franquicia entendamos que el dueño del concepto de negocio, que hasta ahora ha demostrado éxito (la razón por la que usted está considerando adquirirla) debe velar por que cualquier ubicación que tenga su “marca” sea “exitosa”, por lo que deberá ser vigilante imponiendo restricciones y limitaciones, para que todas las ubicaciones tengan las mismas condiciones de “éxito” y crezcan para desarrollar y hacer crecer el concepto de negocio. Claro que en ese proceso de desarrollo y crecimiento, los franquiciarios se verán automáticamente beneficiados creando una sinergia difícil de lograr de otra manera.

Para Pilandros, una franquicia debe ser un negocio “llave en mano”. Esto significa, un negocio que para operar basta con girar la llave de “inicio” diariamente para estar operando. Y todo empresario sabe que para que un negocio se mantenga operando, primero debe generar alguna utilidad para cubrir sus imprevistos, sus cambios y su mantenimiento. Sin utilidades, no hay negocio que puede mantenerse operando. Por lo tanto, operar un negocio no se trata solo de “cubrir costos”, se trata de generar utilidades para mantenerse operando.



Qué cosa NO es una Franquicia?

Para terminar de comprender el concepto de franquicia, veamos lo que NO es una franquicia:

- ✓ **Una franquicia NO es un negocio innovador.** El concepto básico de franquicias existe desde hace muchos años y ha evolucionado mucho durante los últimos 50 años. Por lo tanto no necesariamente es un concepto innovador. Pero no nos referimos únicamente al concepto en sí mismo. Hemos dicho que una franquicia en esencia es una licencia para duplicar un negocio exitoso. Un concepto o producto innovadores por si solos no hacen un negocio exitoso. Existen muchas ubicaciones de franquicias que han fracasado mientras que algunas de esas mismas franquicias se mantienen exitosas, porque? Si el concepto y el producto es el mismo? Nosotros en Pilandros decimos que cada ubicación (tienda) tiene su propio corazón y eso hace que cada tienda requiera un plan de negocios personalizado. Entonces no es suficiente contar sólo con un concepto o producto innovadores. Una franquicia es mucho más que sólo conceptos o productos.
- ✓ **Una franquicia NO es una copia de otro negocio.** Una tienda “copiada” de otra tienda no necesariamente se va a mantener operando; si no tiene el corazón para producir utilidades en el lugar donde opera (mercado, clientes, demanda, competencia, regulaciones, etc) simplemente deberá cerrar en algún punto de su existencia; porque como decimos en Pilandros “un negocio no debe únicamente cubrir sus costos, debe generar utilidades”.
- ✓ **Una franquicia NO es un negocio que opera solo.** El mayor reto de mantener operando una franquicia es siempre el Franquiciario. La “sangre” que requiere el corazón de un negocio de Franquicias es el Franquiciario. No basta con seguir instrucciones y recetas. Es necesario poner alma y corazón en lo que se hace diariamente en una franquicia.

El mundo de los negocios es dinámico nunca estático. Los que piensan que es estático son los que esperan su cheque de salario cada mes. Un mundo de negocios dinámico significa que lo que ocurra un día puede que no haya ocurrido antes o que no vuelva a ocurrir después. Nosotros en Pilandros hemos trabajado al menos durante dos años preparando cada uno de los manuales de procedimientos de operación antes de ponerlos a disposición de los Franquiciarios. Y cada 30 días tenemos una revisión para acumular los cambios a los manuales para la siguiente edición.

A pesar de éste dinamismo que mantenemos en los manuales, siempre saltan situaciones imprevistas que cada Franquiciario nos expone. Es por ello que decimos que cada Franquiciario es un ejecutivo del Directorio Corporativo, porque nos basamos en sus opiniones y retroalimentación para mantener la máquina Pilandros “aceitada”. Si un Franquiciario no se mantiene a la cabeza de su negocio,



Blvd San Cristobal 13-03 Z8, Mixco
Tels: (502) 2443-1617 y (502) 2443-1619
www.pilandros.com

22 de mayo de 2012

Qué significa ser un Franquiciario *Pilandros*

Para el interesado en una Franquicia *Pilandros*

éste se vuelve estático y en algún momento deberá afrontar su cierre. Esto es algo que Pilandros no permite que suceda, por eso es que tenemos un particular método de aprobación de Franquiciarios.

- ✓ **Una Franquicia NO es un negocio que se compra por abonos.** Comprar una caja de productos, salir a promocionarlos y venderlos obteniendo una ganancia, podemos decir que eso en esencia es un negocio. Que nos vendan esa caja por abonos, o incluso pagarla hasta haber vendido lo suficiente para cubrir su costo podemos decir que es lo que nos ha permitido “lograr” ese negocio.

Esto que hemos descrito es la “teoría” simple de un modelo de negocio y eso definitivamente NO es una franquicia. Una franquicia es un modelo de negocio que requiere de mucho orden administrativo para seguir métodos y procedimientos impuestos por el franquiciante para replicar su éxito. Parte de esos métodos son los procesos financieros que exigen que todo franquiciario tenga un “colchon” financiero previsto para afrontar imprevistos y mantener la operación del negocio.

Por lo que si en algún punto nos quedamos sin dinero para pagar la luz del negocio, puede ser algo tan grave para la operación exitosa del negocio que el franquiciante debe acudir a sus herramientas de control y auditoría para corregirlo y forzar al franquiciario a afrontar el problema con sus consecuencias. En un modelo común de negocio, el dinero disponible para operar y comprar materiales es importante pero no determinante para su funcionamiento.

En un modelo de franquicia, todos los recursos para mantener el negocio funcionando son críticos, y el dinero o su financiamiento es uno que no puede quedar a discreción de una persona o su capacidad financiera. En un modelo de franquicia, cuando se desarrolla el plan de negocios, se debe contemplar ese recurso financiero, por lo que si al desarrollarlo se determina que no se tiene o no alcanza, pues la licencia de franquicia no se concede. Tan simple como eso.

Es por ello que adquirir una licencia de franquicia no es simplemente “juntar” el dinero para cubrir su costo o hacerlo por abonos.



Descripción de nuestra Franquicia

Nuestra Licencia de Franquicia Pilandros, se describe como:

Una concesión que Pilandros otorga en su carácter de franquiciante a una persona individual sea representante o no de una entidad comercial jurídica, que previamente calificamos como franquiciario para operar una tienda Pilandros en una ubicación específica y predeterminada durante un período de doce meses (un año) renovable hasta por sesenta meses (5 años).

Esta descripción de Franquicia Pilandros implica cinco cosas:

1. **Un franquiciario debe ser una persona individual.** Nosotros en Pilandros tenemos una forma peculiar de aprobar a un Franquiciario (ver Requisitos para ser Franquiciario). Pero el énfasis de un Franquiciario es porque se trata de una persona individual y no de una entidad actuando como Franquiciario.
2. **Una empresa o entidad no puede ser Franquiciario.** Una persona que actúa en representación de una empresa para solicitar una Concesión de Licencia de Franquicia para una tienda (ubicación) puede ser el Franquiciario y la empresa representada solo podrá ser la inversionista que paga por la Licencia de Franquicia.
3. **Un franquiciario debe ser previamente calificado.** Ser franquiciario requiere de ciertas habilidades y compromisos que no cualquier persona está dispuesta a asumir (ver requisitos para ser Franquiciario). Y por el innovador modelo de negocios de Pilandros, ser un franquiciario Pilandros requiere de la aceptación de compromisos adicionales que lo califican con un mejor grado que para cualquiera otra franquicia. Es por esto que no todo empresario puede o quisiera ser un Franquiciario Pilandros.
4. **Un franquiciario obtiene nuestra licencia de concesión de una tienda que ya existe.** Nuestro concepto de franquicia es diferente en cuanto a que una tienda (ubicación) no puede ser abierta o inaugurada por ninguna otra persona o entidad que no seamos nosotros mismos. Esto implica que para que una tienda (ubicación) pueda ser “concedida” en licenciamiento de Franquicia, ésta debe existir y tener al menos un año de estar operando. Es por esto que en Pilandros podemos decir que nuestras tiendas son negocios “llave en mano” con un historial de operaciones demostrado.
5. **La licencia de Franquicia tiene un vencimiento (plazo definido).** Debido al concepto de concesión de tiendas que operamos, el franquiciario no simplemente compra una tienda (ubicación), lo que hace es adquirir un derecho de llave (operación) que le permite operar y administrar los beneficios que esa tienda (ubicación) genere.



Blvd San Cristobal 13-03 Z8, Mixco
Tels: (502) 2443-1617 y (502) 2443-1619
www.pilandros.com

22 de mayo de 2012

Qué significa ser un Franquiciario *Pilandros*

Para el interesado en una Franquicia *Pilandros*

Esa concesión tiene un plazo definido de un año, el que puede ser automáticamente renovable, con el consentimiento de ambas partes (franquiciante y franquiciario) por un período de hasta 5 años. Luego de ese plazo la licencia de Franquicia vence y debe de obtenerse una nueva licencia de franquicia para seguir operando.

La licencia de Nivel de Franquiciario que se otorga vence al mismo tiempo que el de la Licencia de Franquicia; es en ese momento en que el franquiciario puede optar por solicitar un nivel superior de Franquiciario el que le permite entre otras cosas, mejorar sus márgenes de operación.

Este método de Licencias de Franquicias por 5 años, nos permite mantener un Directorio de Franquiciarios limpio y actualizado, el que se refleja en un mejor rendimiento corporativo que a todos beneficia.



Blvd San Cristobal 13-03 Z8, Mixco
Tels: (502) 2443-1617 y (502) 2443-1619
www.pilandros.com

22 de mayo de 2012

Qué significa ser un Franquiciario *Pilandros*

Para el interesado en una Franquicia *Pilandros*

Qué sucede si el Franquiciario desea retirarse o su Licencia de Franquicia es anulada?

El Franquiciario *Pilandros* puede dejar de serlo por una de dos razones:

- a. **Retiro por propia decisión o por motivos de fuerza mayor** (enfermedad, accidente, limitación social, legal o judicial), tiene la opción de poner a disposición de Pilandros esa tienda (ubicación) para ser concedida a otro franquiciario solicitante, en cuyo caso el franquiciario saliente puede recuperar su inversión de Licencia con valor adicional al de la recuperación por valor contable o de que Pilandros inicie un proceso de reversión de derechos de llave, el que para recuperar su inversión de Licencia, requiere que el valor de la tienda (ubicación) sea revalorada en ese momento dependiendo de la valoración del Balance General Contable (Capital menos Ganancias Retenidas menos Impuestos no pagados).

En cualquier caso, el tiempo para que el franquiciario saliente por propia cuenta recupere su inversión de licencia no debería exceder los 12 meses.

- b. **Cancelación de Licencia de Franquicia.** En el caso en el que el franquiciario sea castigado con la anulación de su licencia de Franquicia (debido a cualquier violación del contrato de Franquicia), la recuperación de su inversión por el valor de Licencia de Franquicia se dará únicamente al Valor Contable Neto de recuperación por liquidación de esa tienda (ubicación) que se estima como Capital Contable (Activos-Pasivos) menos Impuestos no pagados, menos Costos de Liquidación.

El valor resultante se procederá a su pago luego de 12 meses posteriores a la concesión de Licencia hacia un nuevo franquiciario aprobado.

En éste caso de cancelación de Licencia el franquiciante pierde inmediatamente los derechos de llave de la tienda y acceso a Información de la tienda (ubicación) tanto en libros contables como en medios digitales (computadora) o electrónicos (internet).



Blvd San Cristobal 13-03 Z8, Mixco
Tels: (502) 2443-1617 y (502) 2443-1619
www.pilandros.com

22 de mayo de 2012

Qué significa ser un Franquiciario *Pilandros*

Para el interesado en una Franquicia *Pilandros*

Diferencias en nuestra Franquicia

Entre las diferencias que podrá notar entre nuestra franquicia y cualquiera otra franquicia comercial disponible ahora están:

- ✓ **Nuestra Franquicia no cobra regalías (royalties) sobre ventas.** Esto ha provocado comentarios diversos de nuestra franquicia entre franquiciantes, competidores y público en general. Nuestro modelo de negocio no se basa en generar ingresos castigando los ingresos de nuestros afiliados o asociados. En Pilandros hemos decidido basar el modelo de negocio generando ingresos en base a la mejora de los ingresos de nuestros afiliados y asociados. Nuestro negocio se basa en el modelo de “ganar – ganar” donde todos ganan si todos ganamos o “todos mejoramos si todos ganamos”.
- ✓ **Nuestra Franquicia no vende ninguna Licencia de Franquicia que no esté probada.** Esto es algo así como no vender ningún carro si no ha sido probado antes, o no vender ningún aparato que no haya pasado la “prueba de fuego”.

Cuando hablamos de una Licencia de Franquicia probada nos referimos a una tienda (ubicación) que ya ha pasado por un período inicial de pruebas y adaptación, así como por una apertura de mercado, verificación de demanda de productos, creación de clientes, contratación y aprobación de empleados, pruebas de servicios administrativos y todo aquello que a cualquier negocio le toma un tiempo de inicio o arranque para empezar a operar con una rutina normal de negocio.

Cuando Pilandros ofrece una Licencia de Concesión de Franquicia para una tienda (ubicación), ofrece un negocio “llave en mano” que ya ha tenido como mínimo un año de operaciones con un registro histórico probado de ventas y operaciones y lo que es más importante con un nivel de generación de utilidades probado, para que el franquiciario entrante empiece a disfrutar de los beneficios y no se vea distraído ni desmotivado por los sin sabores del arranque de un negocio que limita la capacidad creadora y emprendedora que aprobamos al aceptarlo como un Franquiciario Pilandros.

El directorio corporativo de Franquiciarios es un elemento crítico y vital en el que Pilandros basa todo su desarrollo y crecimiento. Esto si que hace una diferencia de nuestra franquicia en el mercado actual de franquiciantes.

- ✓ **Nuestra Franquicia no es un bien adquirido.** Se define la propiedad de un “bien económico” según wikipedia.org como el derecho perfecto de reclamar, defender, utilizar y eventualmente destruir el mismo bien.

Cuando decimos que nuestra Franquicia no es un bien adquirido nos referimos a que el derecho de propiedad, lo mantiene Pilandros para ofrecerlo como activo



Blvd San Cristobal 13-03 Z8, Mixco
Tels: (502) 2443-1617 y (502) 2443-1619
www.pilandros.com

22 de mayo de 2012

Qué significa ser un Franquiciario *Pilandros*

Para el interesado en una Franquicia *Pilandros*

corporativo que podrá concesionarse a un directorio de Franquiciadores calificados. Precisamente porque un “bien económico” le otorga a su propietario la “potestad” de destruirlo si le place, es que en Pilandros no podemos permitir que una tienda (ubicación) se convierta en un bien adquirido.

Hemos dicho que nuestro modelo de negocio se basa en el concepto de “ganar - ganar”. Para que ésto ocurra deben mantenerse varias condiciones positivas entre ellas la principal es la de que todas las tiendas (ubicaciones) deben de mantenerse operando con lo cual deducimos que deben de mantenerse “exitosas”.

Esto es algo así como una carrera de relevos, en donde no importa cuán rápido sea el siguiente corredor, nunca podrá ser más rápido que quien le precede, porque si lo hace no podrá recibir la estafeta.

Esto dicho en otras palabras, Cualquier tienda (ubicación) nunca podrá desarrollarse ni crecer mucho más o más rápido que la tienda más lenta o improductiva que Pilandros tenga operando.



Blvd San Cristobal 13-03 Z8, Mixco
Tels: (502) 2443-1617 y (502) 2443-1619
www.pilandros.com

22 de mayo de 2012

Qué significa ser un Franquiciario *Pilandros*

Para el interesado en una Franquicia *Pilandros*

Razones para convertirse en un Franquiciario *Pilandros*

- ✓ **Ser miembro del Directorio de una Corporación.** Siendo un Franquiciario Pilandros usted formará parte no sólo del Directorio Corporativo Pilandros, sino que además será miembro ejecutivo una Corporación con un concepto totalmente innovador:

Tiendas de Estilo de Vida basados en productos étnicos promoviendo comunidades artesanales y el desarrollo ambiental auto sostenible cuidando la limitación de emisiones de carbono gracias a el uso de energías renovables sostenibles y la conservación de bosques denominados "Pulmón de América" entre otras.

- ✓ **Desarrollar su plataforma financiera.** Un Franquiciario Pilandros es aquella persona o entidad que tiene clara su plataforma de acción financiera. Sabe que no se trata de cuánto dinero tiene, de cuánto dinero ahorra o de cuánto dinero genera por hora.

Sabe que se trata de mantener una Operación comercial que le brinda la tranquilidad financiera de contar con una base de operación y desarrollo que le permita incorporar en su plan de negocios cualquier programa de actividades que requiere de fondos cuando no ponga en riesgo la estabilidad financiera de la tienda (ubicación).

Un Franquiciario Pilandros sabe que su plataforma financiera nunca limitará su desarrollo empresarial puesto que tiene muchas alternativas de desarrollo dentro su misma Licencia de Franquicia, dentro de las que podemos mencionar comida rápida a domicilio, comida orgánica empacada, ampliarse a una tienda por departamentos que incluya muebles, ropa y bisutería, proveeduría de eventos sociales con candelas de bautizos o bodas con fotos impresas, centros de mesas únicos y candelas impresas con mensajes y logotipos, etc, etc.

- ✓ **Ser el dueño de su tiempo y su futuro.** Aunque esto es un concepto trillado por los muchos "gurús" y consultores de negocios o seminaristas del "éxito comprobado", nos atrevemos a reforzarlo porque en una Franquicia Pilandros teniendo toda una corporación (que incluye ejecutivos, diseñadores, profesionales y técnicos así como otros franquiciarios de otras tiendas) está comprometida a que su tienda (ubicación) sea exitosa, le permite disfrutar de la tranquilidad de administrar su tiempo tal y como usted lo puede pensar y planificar.

Una persona que trabaja en su propio negocio pero que no puede dormir pensando en que:

- o la competencia le está ganando clientes por no tener nuevas líneas de productos ó que



Blvd San Cristobal 13-03 Z8, Mixco
Tels: (502) 2443-1617 y (502) 2443-1619
www.pilandros.com

22 de mayo de 2012

Qué significa ser un Franquiciario *Pilandros*

Para el interesado en una Franquicia *Pilandros*

- o la demanda de productos en su ubicación ha cambiado por lo que requiere de nuevas líneas de productos y servicios que le ayuden a mantener su nivel de ventas ó que
- o la competencia está realizando ventas “on-line” que le reducen o limitan por temor al fracaso la posibilidad de iniciarse con una tienda en la red, o que
- o no sabe cuánto le puede cobrar un programador por un sistema básico de administración para evitar contratar nuevos auxiliares de contabilidad,

cree usted que esa persona tiene la tranquilidad de disponer de su propio tiempo?
Ahora ampliemos la pregunta para incluir “y/ó su propio futuro”?

- ✓ **Administrar un negocio vs Arrancar un negocio.** Si usted es un empresario o un ejecutivo ansioso por dedicarse a su propio negocio, puede elegir entre administrar un negocio funcionando o arrancar su propio negocio. Todo depende de la disponibilidad de recursos que tenga.

Le recuerdo que el tiempo, la paciencia, la tolerancia, la salud y la esperanza son también recursos, no sólo el dinero o el aspecto financiero. Un Franquiciario Pilandros puede disponer de esos recursos para administrarlos como prefiera, porque al ser el Concesionario de una Licencia de Franquicia Pilandros, toda la parte administrativa y las etapas de ensayos, pruebas y errores ya han sido superadas, algo que libera muchos de los recursos mencionados para que usted los utilice a su conveniencia.

En resumen con una Franquicia Pilandros usted empieza desde el primer día a administrar un negocio; Esto es algo así como que desde el primer día usted:

- o empezará nadando con un rumbo claro ó de lo contrario
- o empezará por tirarse al agua para ver primero cómo debe nadar para luego tener la cabeza clara para establecer el rumbo.



Blvd San Cristobal 13-03 Z8, Mixco
Tels: (502) 2443-1617 y (502) 2443-1619
www.pilandros.com

22 de mayo de 2012

Qué significa ser un Franquiciario *Pilandros*

Para el interesado en una Franquicia *Pilandros*

Niveles de Franquiciarios *Pilandros*

Un Franquiciario Pilandros desde el momento de ser aprobado y aceptado por Pilandros, tiene la capacidad de ser concesionario de una tienda (ubicación) específica para operarla mientras dure el término de la Licencia de Franquicia. Este Franquiciario por su propio espíritu empresarial tarde o temprano deseará incrementar su capacidad de operación de negocios de alguna de las siguientes formas:

- Aumentando la capacidad (variedad de productos y servicios) de su tienda
- Incrementando su cobertura (tiendas en otras áreas) o
- Incrementando su área de acción regional (promoviendo y supervisando otros franquiciarios)
- Una combinación de cualquiera de las anteriores

Cada una de las cuatro formas o alternativas que se mencionan para incrementar la capacidad de operación de un Franquiciario Pilandros requiere de varias condiciones que deben cumplirse por consecuencia de varias acciones que deben tomarse y mantenerse tanto por parte del Franquiciario que desea accesarlas como de la Corporación Pilandros que pudiera aprobarlas.

Es por ésto que hemos decidido identificarlas con un nombre o código para crear toda una infraestructura documental para cada una de ellas.

El siguiente cuadro define cada una de las cinco formas de operación (la básica mas las cuatro anteriormente descritas) para identificar a un Franquiciario Pilandros en un nivel de operaciones.

Cada nivel tiene su nivel de compromisos, responsabilidades y beneficios, por consecuencia cada nivel tiene también su propio valor de adquisición, dentro de los términos de costos de licenciamiento.



Blvd San Cristobal 13-03 Z8, Mixco
Tels: (502) 2443-1617 y (502) 2443-1619
www.pilandros.com

22 de mayo de 2012

Qué significa ser un Franquiciario *Pilandros*

Para el interesado en una Franquicia *Pilandros*

Nivel de Franquiciario	Descripción	Obligaciones y Compromisos	Beneficios
Bronce	Nivel básico para operar una tienda no mayor de 100m2	Cumplir con las condiciones del contrato de Franquicia	Miembro del Directorio y descuento Revendedor
Plata	Nivel básico para operar una tienda no mayor de 1000 m2	Nivel Bronce, Plan de negocios acorde a Tamaño de tienda	Nivel Bronce, reducción costos renovación licencias, área geográfica asignada.
Oro	el del nivel Plata pero mayor de 1000 m2, y/o con un máximo de operar 5 tiendas, asignando un área de operación	Nivel Plata, se requiere un Franquiciario único para cada tienda, plan de negocios acorde a área de operación	Nivel Plata con descuento Mayorista y eliminación costos renovación licencias, área geográfica múltiple asignada.
Diamante	El del nivel Oro sin limite de area, sin límite de tiendas y regional	Nivel Oro, empresa sólo para Administrar Licencias de Franquicia (Importación y Distribución), plan de negocios regional	Nivel Oro con descuento Importador, área regional asignada.
Platino	Nivel Diamante y cubriendo un País	Nivel Diamante, Plan estratégico por País	Diamante, acceso a dividendos mediante acciones corporativas

Los beneficios por nivel están sujetos a tratamiento personalizado o modificaciones por cada Licencia de Franquicia otorgada. En el cuadro deben tomarse únicamente como referencia documental.



Blvd San Cristobal 13-03 Z8, Mixco
Tels: (502) 2443-1617 y (502) 2443-1619
www.pilandros.com

22 de mayo de 2012

Qué significa ser un Franquiciario *Pilandros*

Para el interesado en una Franquicia *Pilandros*

Requisitos para ser Franquiciario *Pilandros*

Hemos expuesto que nuestro modelo de negocio es un modelo basado en el “ganar – ganar” y es por esto que debemos garantizar en alguna medida el éxito básico de operación de cada tienda (ubicación) Pilandros. Tal y como hemos expuesto anteriormente, sólo el hecho de mantener operando una tienda, en Pilandros la catalogamos como exitosa, puesto que dentro del plan de negocios aprobado para cada año de operación de cada tienda debe de incluir un margen mínimo de utilidad que permita mantener operando la tienda puesto que hemos incluido las reservas monetarias necesarias para gastos imprevistos, costos de inversión por cambios y gastos diversos de mantenimiento. Pero la persona que opere y administre una tienda Pilandros con un plan de negocios como el nuestro, debe tener cualidades que nosotros llamamos de un empresario administrador, el que tiene el espíritu emprendedor que buscamos en cada Franquiciario pero también tiene esa fuerza de dominio personal para mantener un orden en sus actuaciones y seguir un plan de negocios programado demostrando habilidades administrativas.

Operar una franquicia no es una tarea fácil. Ser un franquiciario Pilandros no es un trabajo fácil. Quien piense que con sólo llenar los requisitos para cualificar para una franquicia es suficiente para empezar a gozar de una posición de empresario o gerente de su propio negocio es suficiente, le recomendamos que mejor continúe con sus actividades económicas actuales, porque se verá en serios problemas tratando de mantener una tienda (ubicación) en operaciones.

Es muy importante en éste momento que usted estimado potencial franquiciario comprenda que en Pilandros no deseamos enfocarnos en su capacidad financiera o en la cantidad de dinero que usted pueda reunir. Nos interesa primordialmente sus cualidades humanas como persona, empresario y administrador puesto que eso para nosotros es la clave del desarrollo y crecimiento de una Franquicia Pilandros.

Para validar cada uno de los requisitos, contamos con las pruebas necesarias para determinar con la mayor exactitud posible su calificación. Sin embargo, entendemos que hay ocasiones en las que se dificulta demostrar un requisito o característica requerida, y es en ese momento cuando volvemos nuestra atención hacia las cualidades humanas del solicitante. Por experiencia propia, con ésta forma de procesar las solicitudes hemos logrado excelentes resultados.

Cada nivel de franquiciario tiene sus propios requisitos de aprobación y éstos van variando para ajustarse y adaptarse a los cambios que el mercado mundial exige. Es por ello que el cuadro que adelante presentamos puede sufrir cambios y debe tomarse únicamente como referencia de los requisitos mínimos para cada uno de los cinco niveles de Franquiciario Pilandros.



Blvd San Cristobal 13-03 Z8, Mixco
Tels: (502) 2443-1617 y (502) 2443-1619
www.pilandros.com

22 de mayo de 2012

Qué significa ser un Franquiciario *Pilandros*

Para el interesado en una Franquicia *Pilandros*

Requisitos para aprobación por Nivel de Franquiciario *Pilandros*

Nivel	Personalidad	Educación	Experiencia	Recursos Financieros
Bronce	✓ Ser honesto y sincero ✓ Tener los pies sobre la tierra ✓ Ser claro y directo ✓ Ser emprendedor ✓ Ser entusiasta ✓ Tener amplio criterio ✓ Demostrar liderazgo natural ✓ Clara visión empresarial ✓ Dispuesto a Participar en al menos un programa de capacitación anual de Pilandros y someterse a pruebas para aprobarlo.	✓ Grado Académico Básico ✓ Conocimientos Básicos Económicos ✓ Conocimientos Básicos Administrativos ✓ Conocimientos Básicos de Mercadeo ✓ Conocimientos Básicos en Computación	✓ Trabajo de Supervisor manejando al menos 5 empleados por al menos 5 años ✓ Empresario manejando un negocio registrado con al menos 3 empleados por al menos 5 años	✓ Liquidez para Inversión Inicial (min. \$50K) ✓ Liquidez patrimonial para financiar colchón de operaciones (min.\$100K)
Plata	✓ Igual que Bronce	✓ Igual que Bronce	✓ Igual que Bronce	✓ Liquidez para Inversión Inicial (min. \$50K) ✓ Liquidez patrimonial para financiar colchón de operaciones (min.\$250K)
Oro	✓ Igual que Plata ✓ Habilidad para enfrentar problemas ✓ Habilidad para hablar en público ✓ Ser Creativo e Innovador ✓ Ser perseverante	✓ Igual que Bronce pero con mayor conocimiento y entendimiento de conceptos Económicos, Administrativos, Mercadeo y Computación	✓ Igual que Plata pero con 10 empleados y por al menos 10 años en cualquiera de los dos casos	✓ Liquidez para Inversión Inicial (min. \$100K) ✓ Liquidez patrimonial para financiar colchón de operaciones (min.\$750K)
Diamante	✓ Igual que Oro ✓ Clara visión Corporativa ✓ Sin miedo al fracaso	✓ Igual que Oro ✓ Fuertes Conocimientos para entender y trabajar planes estratégicos	✓ Igual que Oro	✓ Liquidez para Inversión Inicial (min. \$250K) ✓ Liquidez patrimonial para financiar colchón de operaciones (min.\$1.5 Mills)
Platino	✓ Igual que Diamante	✓ Igual que Diamante	✓ Igual que Diamante	✓ Liquidez para Inversión Inicial (min. \$250K) ✓ Liquidez patrimonial para financiar colchón de operaciones (min.\$5 Mills)

Notas Importantes:

- ✓ debido a que la lengua española es común utilizar adjetivos personales con género masculino no deseamos que se piense que Pilandros se inclina por aprobar solicitantes con género masculino. En Pilandros las cualidades y capacidades de una persona NO están sujetas al género. Por consiguiente de aprobar un Franquiciario podrá ser hombre o mujer por igual.
- ✓ Los requisitos en experiencia personal requeridas son alternativas o una o la otra. Obviamente calificar en ambas es un plus.
- ✓ Los valores requeridos en los recursos financieros son valores iniciales mínimos. Cada tienda (ubicación) tiene su propio requerimiento de liquidez por lo que los valores para cada Licencia de Franquicia y sus requerimientos de Liquidez serán evaluados individualmente para cada caso. Esta liquidez patrimonial NO debería incluir su casa.



Blvd San Cristobal 13-03 Z8, Mixco
Tels: (502) 2443-1617 y (502) 2443-1619
www.pilandros.com

22 de mayo de 2012

Qué incluye una Licencia de Franquicia *Pilandros*

Para el interesado en una Franquicia *Pilandros*

Qué incluye una Licencia de Franquicia Pilandros

✓ Contrato de Confidencialidad

- o Es un documento legal que firma el franquiciario, por el cual el franquiciario se compromete a no divulgar, publicar o entregar ningún documento, manual, material, fórmula, receta, procedimientos o conceptos utilizados en la Franquicia Pilandros a ninguna otra persona o entidad sin la autorización escrita de Pilandros S.A.

✓ Contrato de Concesión de Licencia de Franquicia

- o Es un documento legal que firman Pilandros como franquiciante y el franquiciario por el cual se documentan y regulan tanto las actividades y operaciones de la Franquicia Pilandros como la relación legal que existe entre el franquiciante y el franquiciario. Es en éste documento donde se establecen las obligaciones y responsabilidades que asume cada parte, se describe el concepto de Concesión y la Licencia de Franquicia y donde se establecen las regulaciones y normas dictarán los límites de acción de cada parte.

✓ Contrato de Concesión de Nivel de Franquiciario

- o Es un documento legal que firman Pilandros como franquiciante y el franquiciario por el cual se define el nivel de Franquiciario que Pilandros autoriza para operar. En éste documento se describen las obligaciones y responsabilidades adicionales que el nivel de franquiciario requiere tanto como los beneficios que el franquiciario obtiene por el nivel que le está siendo asignado.

✓ Contrato de Concesión de Bienes

- o Es un documento legal que firman Pilandros como franquiciante y el franquiciario por el cual Pilandros como franquiciante concede al franquiciario los bienes que se detallan en el inventario de activos contenido en el mismo documento y el franquiciario declarando que recibe de conformidad dichos activos. Estos se identifican a continuación:
 - Derecho de llave (local comercial ubicación específica): contempla el local que ocupa la tienda (ubicación) y que se otorga el derecho de acceso y operación, así como la responsabilidad por su cuidado, resguardo y mantenimiento.
 - Mobiliario y Equipo: contempla todo tipo de mobiliario (silla, estante, armario, estructura o accesorio de display y almacenaje) así como



Blvd San Cristobal 13-03 Z8, Mixco
Tels: (502) 2443-1617 y (502) 2443-1619
www.pilandros.com

22 de mayo de 2012

Qué incluye una Licencia de Franquicia *Pilandros*

Para el interesado en una Franquicia *Pilandros*

todo tipo de equipo (lámparas, computadora y equipo de oficina, equipo de cocina, equipo de café, equipo de restaurant, equipo de empaque, etc) que se concesiona para su cuidado, resguardo y mantenimiento.

- Inventario de productos: contempla todo producto del inventario que sirve para la operación de ventas del negocio (candelas, accesorios de decoración, productos y accesorios para regalos, lámparas, vasijas, cuadros, etc, materiales para empaque y despacho, cajas, cintas, plástico celofan, etc) que se cede en concepto de mercadería para la venta y consumo de la tienda.
- Licencias de Software: contempla las licencias de todo tipo de software de administración, ventas, finanzas, caja, diseño gráfico, presentaciones y operación en internet, que se concesiona para su cuidado, resguardo y mantenimiento.
- Derecho de uso y acceso al Backoffice del website: se refiere al acceso directo que se otorga para utilizar las herramientas del Backoffice de internet que controlan las operaciones administrativas corporativas (presupuestos, inventarios, cash-flow, compras y cuadro de mandos ó Balanced Scorecard) y la administración de las ordenes de ventas recibidas en línea para su(s) tienda(s).

✓ Entrenamiento personalizado en Administración de la Tienda (Retailing)

- o Este es un programa de capacitación que se brinda inicialmente en forma personal utilizando el servicio de capacitación virtual a través de una empresa socia del grupo corporativo ubicada en internet localizada en www.entrena.biz que cubre todas las operaciones y procedimientos de retailing (ventas al menudeo) segmentado en 5 temas:
 - **Supervisión:** que cubre las actividades de supervisión de tareas, reportes calendarizados y eventuales, satisfacción de clientes y empleados, rendimientos, tomas de decisión, Compras y Pagos, Presupuesto, Cuadro de Mando, etc
 - **Seguridad y Limpieza:** que cubre los procedimientos y recomendaciones para operar la tienda bajo buenas prácticas de seguridad industrial y comunitaria, así como procedimientos para mantener el orden y limpieza sistemático de la tienda,
 - **Ventas:** que cubre las tareas de venta tales como atención y trato de clientes, colocación o display y ordenamiento de productos, limpieza, etiquetado, toma inventarios, etc



Blvd San Cristobal 13-03 Z8, Mixco
Tels: (502) 2443-1617 y (502) 2443-1619
www.pilandros.com

22 de mayo de 2012

Qué incluye una Licencia de Franquicia *Pilandros*

Para el interesado en una Franquicia *Pilandros*

- **Caja:** que cubre las tareas directas de la operación de caja como cobro, facturación, apertura y cierra, cuadre, caja chica, reportes diarios y calendarizados, etc
- **Logística:** que cubre las tareas que tienen que ver con la logística de operaciones de la tienda tales como manejo de bodega, verificación de precios, manejo de despachos, recepción de materiales y mercadería, empaque para despacho, reportes calendarizados y eventuales, etc

Luego de la capacitación inicial personal, se tiene a disposición el servicio de capacitación virtual para más empleados o para refrescar y/o actualizar conceptos, solicitando su acceso directamente al franquiciante regional.

✓ Entrenamiento personalizado en Administración del Café (AyB)

- o Este es un programa de capacitación que se brinda inicialmente en forma personal utilizando el servicio de capacitación virtual a través de una empresa socia del grupo corporativo ubicada en internet localizada en www.entrena.biz que cubre todas las operaciones y procedimientos del Café (alimentos y bebidas) segmentado en 5 temas:
 - **Supervisión:** que cubre las actividades de supervisión de tareas, reportes calendarizados y eventuales, satisfacción de clientes y empleados, rendimientos, tomas de decisión, Compras y Pagos, etc
 - **Seguridad y Limpieza:** cubre procedimientos de seguridad industrial en el manejo de alimentos, bebidas y equipo de cocina, así como rutinas diarias de buenas prácticas HACCP de aseo, limpieza y prevención de accidentes, etc
 - **Ventas:** cubre las tareas de venta tales como atención y trato de clientes, rutinas de limpieza de mesas y sillas, datos e información del menú, procedimientos de servir y retirar platos, vasos, cubiertos y servilletas, etc
 - **Cocina:** cubre las tareas de la cocina como procedimientos de preparación y encendido/apagado de equipo, procedimientos de limpieza y mantenimiento de equipo, procedimientos y rutina para preparación de platos del menú, procedimientos y rutina para recepción y verificación de alimentos, rutinas de validación de alimentos y rutinas de validación de equipo y utensilios, etc
 - **Logística:** cubre las tareas de logística de recepción y despacho de alimentos y materiales de cocina, validación de fechas de vencimiento y manejo de rechazos, reportes calendarizados y eventuales, etc



Blvd San Cristobal 13-03 Z8, Mixco
Tels: (502) 2443-1617 y (502) 2443-1619
www.pilandros.com

22 de mayo de 2012

Qué incluye una Licencia de Franquicia *Pilandros*

Para el interesado en una Franquicia *Pilandros*

Luego de la capacitación inicial personal, se tiene a disposición el servicio de capacitación virtual para más empleados o para refrescar y/o actualizar conceptos, solicitando su acceso directamente al franquiciante regional.

- ✓ Entrenamiento personalizado del Usuario de Software
 - o Este es un programa de capacitación que se brinda inicialmente en forma personal utilizando el servicio de capacitación virtual a través de una empresa socia del grupo corporativo ubicada en internet localizada en www.entrena.biz que cubre todas las operaciones y procedimientos del uso del software. El servicio de capacitación virtual se encuentra disponible para refrescar o actualizar conceptos, solicitando su acceso directamente al franquiciante regional.
- ✓ Manual del Franquiciario (Administración y Operación)
 - o Este es el manual de consulta del Franquiciario. En él encontrará todos los temas y puntos vistos durante los programas de entrenamiento. Contiene también cuadros diarios que sirve como una guía práctica de chequeo diario para sistematizar y ordenar los procesos administrativos.
- ✓ Manual del Usuario de Software (Caja, Tienda y Café)
 - o Este es el manual de operación del software que incluye todos los puntos vistos durante el programa de capacitación del Usuario de software. Sirve como una guía de consulta.



Costos de Licenciamiento..

Blvd San Cristobal 13-03 Z8, Mixco
Tels: (502) 2443-1617 y (502) 2443-1619
www.pilandros.com

22 de mayo de 2012

Para el interesado en una Franquicia *Pilandros*

Costos de Licenciamiento de una Franquicia *Pilandros*

Debido al modelo de negocio implementado en las Franquicias Pilandros, el costo de una Licencia de Franquicia Pilandros está directamente relacionado con la tienda (ubicación) específica disponible. Para entender el precio de una Licencia de Franquicia Pilandros debemos conocer cómo se distribuye el valor de la misma.

El costo de una Licencia de Franquicia de Pilandros se compone de:

- El valor de la Licencia: éste es un valor determinado por la concesión que Pilandros S.A. otorga por el uso y explotación del concepto, recetas, productos, imagen, slogan, marca y logotipo. Este es un valor simbólico que Pilandros asigna basándose en el rédito que una inversión determinada debería generar por año. Este valor nos gusta mantenerlo en reserva sin embargo podemos decir que en ningún caso excede el 25% del valor final de cada Licencia de Franquicia Pilandros.
- El valor de la Documentación: \$675 por cada Licencia de Franquicia. Este es un valor importante al momento de evaluar el costo de diseño, desarrollo e implementación de una franquicia, puesto que toma el trabajo y esfuerzo de varios profesionales obtener la primera edición de cada serie de manuales, formas, cuadros y guías.

Pero el costo de mantener toda la documentación actualizada generando ediciones frecuentes también es importante por lo que Pilandros debe mantener una infraestructura profesional para documentar su Franquicia y lograr resultados exitosos. Es por esto que hemos determinado que éste valor deberá ser siempre por cada nuevo Nivel de Franquiciario que se autorice.

Luego, cada nueva edición de documentos que se libere, tendrá un valor de renovación para el Franquiciario de \$175, el que queda también incluido en el costo de renovación de Licencia de Franquicia (cada año).

- El valor del Entrenamiento: \$375 por persona. Este valor cubre el costo de diseño, desarrollo y mantenimiento de material de capacitación que debe mantener Pilandros publicado en www.entrena.biz. Este material debe mantenerse actualizado con el contenido de cada nueva edición de manuales que se libere, lo que genera un costo permanente, lo que Pilandros ha determinado asignar en \$125 por programa por persona.

Una licencia de Franquicia requiere de capacitar a cada empleado en al menos 3 programas: Retailing, Café y Uso de Software. Por consiguiente el valor mínimo de capacitación que involucra la emisión de una Licencia de Franquicia Pilandros por concepto de capacitación es de \$375.



Costos de Licenciamiento..

Blvd San Cristobal 13-03 Z8, Mixco
Tels: (502) 2443-1617 y (502) 2443-1619
www.pilandros.com

22 de mayo de 2012

Para el interesado en una Franquicia *Pilandros*

- El valor de las Licencias del Software: \$375 por cada Licencia de Franquicia para todos los usuarios.
- El valor de los accesos al Backoffice: \$275 por cada Licencia de Franquicia para 2 usuarios.
- El valor actual (o de reposición) de los Bienes (Mobiliario y Equipo) en concesión: utilizaremos el 30% de ese valor como una cuota de leasing anual. Entonces si el valor de los activos fuera de \$20,000 entonces este valor de Bienes seria de \$6,000
- El valor del Inventario en cesión: se toma el valor contable del Inventario (método PEPS o FIFO) al momento de la Concesión. Este valor para una tienda de 100m2 puede ser de unos \$35,000

Basado en ésta distribución del costo de una Licencia de Franquicia para una tienda (ubicación) de 100 m2 , podemos hacer una estimación inicial como sigue:

Bienes	\$6,000
Inventario	\$25,000
Licencias Pilandros	\$3,500
Licencias de Software	\$375
Acceso al Backoffice	\$275
Documentación	\$675
Capacitación a 2 personas	\$750
Total.....	\$36,575

Costo de Aprobación de Nivel de Franquiciario

El nivel de Franquiciario puede ser crítico para aquel empresario cuyas intenciones son desarrollar la marca regionalmente, por lo que se vuelve importante conocer sus costos al momento de entrar a conocer detalles del costo total de participación en una Franquicia Pilandros.

Si un empresario o inversionista, tiene el entusiasmo, experiencia y la liquidez para iniciarse con dos o más tiendas y crecer rápidamente a un nivel regional, como el nivel Diamante o Platino, entonces viendo el siguiente cuadro notará que las diferencias entre los costos de un nivel a otro no tienen nada que ver.

Es importante aclarar que el costo que se plantea a continuación es el costo del ascenso de nivel entre uno y otro. Esto significa que ese costo sólo se da una vez que sea aprobado. Es el título que se le otorga y lo acredita dentro de la corporación para tener acceso a la información y decisiones estratégicas que dependerán del nivel obtenido.



Es muy importante también aclarar que en el caso de los niveles Oro, Diamante y Platino la protección del área o región geográfica va a depender de las variantes o variables incluídas en las negociaciones entre la Corporación Pilandros y el Franquiciario interesado. Estas podrían incluir una de las siguientes tres alternativas:

- **Desarrollo regional en participación:** es una negociación que se realiza mediante un contrato de relación comercial entre Pilandros (franquiciante) y el Franquiciario, por el cual el Pilandros (franquiciante) accede a participar financieramente en la creación de la organización regional que atenderá franquiciarios de la región.

Su participación activa puede incluir aportación o financiamiento de Licencias, Materiales, Bienes, Registros, Inventarios, etc; O limitarse únicamente a tener una participación limitada a los valores representativos de uno o mas bienes y activos, limitados de común acuerdo entre ambas partes.

En cualquier caso, las condiciones y limitaciones deberán estipularse claramente en el contrato de relación comercial que se suscriba.

- **Desarrollo regional subsidiado:** es una negociación que se realiza mediante un contrato de relación comercial entre Pilandros (franquiciante) y el Franquiciario, por el cual el Pilandros (franquiciante) accede a participar financieramente en la creación de la organización regional que atenderá franquiciarios de la región dejando claro que la obligación del franquiciario será la de reintegrar el valor total de la inversión en condiciones de montos y plazos definidos en el mismo contrato. Mientras no se reintegre el valor total de la inversión bajo las condiciones pactadas en el contrato, la región y el nivel de Franquiciario quedarán en el punto en el que se iniciaron las negociaciones.
- **Desarrollo regional comprometido:** es una negociación que se realiza mediante un contrato de relación comercial entre Pilandros (franquiciante) y el Franquiciario, por el cual Pilandros (franquiciante) accede a participar supervisando la creación de la organización regional que atenderá franquiciarios de la región dejando claro que la obligación del franquiciario será la de disponer de los recursos financieros líquidos en cantidad y tiempo para cumplir con el Plan estratégico y de Negocios desarrollado para esa región en conjunto (franquiciante y franquiciario)

Esta alternativa es un nivel de Franquiciario “progresivo” que significa que el Franquiciario va ascendiendo niveles conforme se van cumpliendo los planes estratégicos y de Negocios.

El término “comprometido” en ésta alternativa se vuelve crítico puesto que Pilandros protegerá la región al Franquiciario (de no ser negociada con otros) mientras se cumpla con las condiciones del contrato y el desarrollo puntual de los Planes Estratégicos y de Negocios.



Costos de Licenciamiento..

Blvd San Cristobal 13-03 Z8, Mixco
Tels: (502) 2443-1617 y (502) 2443-1619
www.pilandros.com

22 de mayo de 2012

Para el interesado en una Franquicia *Pilandros*

El cuadro que dicta los costos de ascensión de niveles de Franquiciario son:

Nivel	Costo
Bronce	Está incluido en el costo de Licencia de Franquicia
Plata	\$500
Oro	\$3,500
Diamante	\$15,000
Platino	\$50,000

El costo de la Licencia de Franquicia es totalmente independiente del costo de cambio de nivel de Franquiciario. La principal diferencia es que una Licencia de Franquicia es de carácter temporal, con vigencia de un año renovable hasta por un máximo de cinco años. Luego de eso, se debe solicitar una nueva Licencia de Franquicia.

Mientras que el Nivel de Franquiciario, es de carácter permanente. Es una especie de "título" que Pilandros otorga al Franquiciario. Con él, Pilandros certifica que esa persona ha excedido los requisitos mínimos que exige para otorgar tal distinción.

Existe una cláusula de excepción o de acreditación, para pagar el costo de ascenso de nivel de Franquiciario, que en Pilandros hemos querido ofrecer para motivar a los franquiciarios a escalar niveles para obtener beneficios sin tener que "pagar" por ellos. Esta es que un Franquiciario podrá optar al nivel inmediato superior sin pagar el costo de ascenso, luego de 4 años de operación en el nivel actual, siempre que no exista ya, otro franquiciario de nivel superior en el área o región de operación del franquiciario actual.

Es muy importante agregar que un Franquiciario que solicita un ascenso de nivel y es aprobado por Pilandros, asume y acepta desde el inicio de su nuevo nivel, la concesión de operaciones de aquellas tiendas que existan en su área o región. Esto significa que acepta la operación de esas tiendas; asume la responsabilidad de la operación del área o región pero que también se beneficia del plan estratégico de esa área o región en donde una o más tiendas estarán apoyando y aportando beneficios para lograr las metas de las que éste nuevo nivel le permita.



Costos de Licenciamiento..

Blvd San Cristobal 13-03 Z8, Mixco
Tels: (502) 2443-1617 y (502) 2443-1619
www.pilandros.com

22 de mayo de 2012

Para el interesado en una Franquicia *Pilandros*

Renovación Anual de Licencias

Los costos de renovación anual de licencias son básicamente el costo inicial de cada licencia reducido a valores de mantenimiento anual, por ahora están así::

- Renovación anual de Licencia de Franquicia (utilizando ejemplo anterior):

Bienes (Mob y Equipo)	\$6,000	(igual que un leasing)
Inventario	\$0	(es parte de la operación)
Licencias Pilandros	\$0	(se renueva cada 5 años)
Licencias de Software	\$375	
Acceso al Backoffice	\$275	
Documentación	\$675	
Capacitación, mínimo 1 persona	\$375	
Total.....	\$7,700	



Blvd San Cristobal 13-03 Z8, Mixco
Tels: (502) 2443-1617 y (502) 2443-1619
www.pilandros.com

22 de mayo de 2012

Costos de Licenciamiento..

Para el interesado en una Franquicia *Pilandros*

Auditoría Anual de Operaciones

Un Franquiciario Pilandros debe ser auditado anualmente 30 días antes de la fecha de vencimiento de la Licencia de Franquicia para garantizar que todas las condiciones y requisitos se están cumpliendo. Esta es la forma en la que Pilandros podrá lograr mantener su liderazgo en beneficio de todos.

Esta auditoría anual tiene un costo para el Franquiciario, ese costo depende del Nivel de Franquiciario que posea, los costos se han dispuesto por ahora según el siguiente cuadro:

Nivel	Costo anual Auditoría
Bronce	\$275
Plata	\$275 por la primera tienda mas \$195 por cada tienda adicional
Oro	\$450 mas \$195 por tienda
Diamante	\$1250 mas \$125 por tienda
Platino	\$1950 mas \$125 por tienda



Pasos a seguir...

Blvd San Cristobal 13-03 Z8, Mixco
Tels: (502) 2443-1617 y (502) 2443-1619
www.pilandros.com

22 de mayo de 2012

Para el interesado en una Franquicia *Pilandros*

Pasos a seguir

Puesto que usted, apreciado Franquiciario en potencia, se encuentra leyendo estas líneas, estamos asumiendo que su interés en participar como Franquiciario sigue viva o se ha incrementado. Por eso ahora debemos responder preguntas como:

Qué es lo que procede?

- o **Análisis y Decisión:** Puesto que el paso que está a punto de dar puede significar un gran cambio en su vida, le recomendamos que primero empiece una etapa de consultas (con usted mismo, su esposa, hijos o sus seres queridos más allegados) y cuestionamientos, cuestione todo lo que le hemos presentado y lo que usted ha interpretado. Para desarrollar esta etapa le daremos varios consejos útiles para que usted decida si Pilandros es o no la Franquicia para usted. Recuerde que NO estamos interesados en su capacidad financiera! Nos interesan sus cualidades humanas y empresariales. Por consiguiente nos interesa que usted ponga alma, cabeza y corazón en ésto.

Importante: le recordamos su aceptación al convenio de confidencialidad, por el que usted no debe revelar ni publicar datos, información ni conceptos que ya le hemos presentado.

1. Defina claramente sus expectativas de vida y negocios para los próximos 2 años, 5 años y 10 años. Sea honesto consigo mismo y detalle lo que usted espera lograr, hacer y alcanzar. Escríbalo.
2. Defina claramente lo que sus seres queridos esperan de usted, de su vida, su trabajo y/o sus metas. Si cree no saberlo, pregúnteles. Aunque no lo crea, ésto es muy importante puesto que ellos pueden ser una tremenda influencia en su vida y sus negocios. Escríbalo.
3. Defina claramente lo que usted ha comprendido o interpretado para entender lo que usted puede esperar de una franquicia Pilandros. Si hay algo que no tiene muy claro, pregúntelo y vea que le quede claro. Esto es vital para tomar sus decisiones. Si no entiende o sabe hacia dónde va.. cómo espera llegar? (recuerde la sabia frase "si no sabe hacia dónde va, cualquier camino lo lleva..."). Escríbalo.
4. Si tiene una observación, condición o limitación del punto anterior, como por ejemplo "todo me parece bien, pero ese punto o tema de xxxxxxxxxx... creo que es muy duro o difícil" entonces escríbalo y razónelo. Cuestionándose si vale la pena discutirlo, si vale la pena resolverlo o si vale la pena afrontarlo. Este es el momento para decidir



por ejemplo no continuar! O para decidir no embarcarse en una aventura que desde el inicio sabe que “puede salir mal” porque existe “esa cosa” que usted considera que no va a afrontar o no va a resolver. Si hay algo que usted NO desea afrontar o resolver, como piensa afrontarlo o resolverlo?

Por ejemplo, si usted es una persona que NO le gusta estudiar o atender seminarios, y le hemos dicho que debe participar y “aprobar” al menos un programa de entrenamiento al año, la decisión de aceptar algo que a usted NO le gusta pues entendemos que es crítica.

Solo usted puede decidir si eso será o no un problema que usted pueda “o desee” resolver. Escriba sus comentarios y conclusiones.

5. Ahora junte todas las anotaciones para leerlas y compararlas. Léalas una y otra vez hasta que encuentre algo en común o hasta que se de por vencido y decida: Si continúa o No continúa.

Tómese su tiempo. Ese tiempo podrá ser una muy buena inversión de su parte. Puede ahorrarle muchos problemas y recursos.

- o **Solicitud.** Solicite una llave de acceso para Evaluación de Franquiciario Pilandros. Esta llave le dará acceso a una serie de exámenes de evaluación para aplicar a la Licencia de Franquicia y al nivel Bronce de Franquiciario. No tema, que éste paso sólo es una indicación de que usted desea ser Franquiciario y que está dispuesto (a) a someterse a las evaluaciones necesarias para lograrlo. En otras palabras, éstas evaluaciones no lo obligan aún a Adquirir una Licencia de Franquicia Pilandros.



Pasos a seguir...

Blvd San Cristobal 13-03 Z8, Mixco
Tels: (502) 2443-1617 y (502) 2443-1619
www.pilandros.com

22 de mayo de 2012

Para el interesado en una Franquicia *Pilandros*

Qué es lo que debo hacer?

Luego de haberse sometido a las evaluaciones de Franquiciario, tiene dos caminos.

- A. Si usted no ha aprobado alguna de las evaluaciones, pero mantiene su intención de ser aprobado, puede:
 - o **Capacitarse:** Tomando el programa de capacitación de Administrador de una Franquicia, que incluye el mismo material que utiliza el FSA (Food & Retail Standards Agency) de Inglaterra, el cual tiene un costo menor a \$500. En Pilandros apreciamos el esfuerzo de cada persona por su capacitación, por lo que al momento de someterse a una siguiente evaluación, acreditaremos el 100% del costo de ese programa a su próxima licencia Pilandros, para que usted no crea haber desperdiciado sus recursos.
 - o **Mejorar su Liquidez:** Solicitar el documento “Desarrollando su potencial para ser un Franquiciario Pilandros a través de inversionistas” que le permite crear un mejor Balance de Liquidez Patrimonial. Luego de éste documento y de aplicar los consejos que allí ofrecemos, puede solicitar otra evaluación para Franquiciario Pilandros. Este documento no tiene ningún costo. Sólo debe solicitarlo a través del website <http://buy.pilandros.com>
- B. Si usted ha sido aprobado como un Franquiciario Pilandros el siguiente paso es llenar su solicitud de Concesión de Licencia de Franquicia, indicando claramente cuál es la tienda (ubicación) que le interesa, para ver su disponibilidad. Adicionalmente en esa solicitud usted aclara y expresa su primera intención respecto del Nivel de Franquiciario que le interesa. Esto nos da una idea del alcance y el tiempo en el que desea lograrlo. Luego de esto ya es cuestión de mantener un canal abierto de comunicación entre Pilandros y su persona.



Pasos a seguir...

Blvd San Cristobal 13-03 Z8, Mixco
Tels: (502) 2443-1617 y (502) 2443-1619
www.pilandros.com

22 de mayo de 2012

Para el interesado en una Franquicia *Pilandros*

En cuánto tiempo puedo ver resultados?

Esta es una pregunta difícil de responder en forma directa porque depende de muchos factores. Sin embargo es muy humano y natural que surja la inquietud justo ahora que estamos emocionados y a un paso de iniciar nuestra aventura.

Para responder “El tiempo para ver resultados” debemos aclarar el término “resultados” y a qué se refiere. Si hablamos del resultado como la respuesta por haber solicitado la Concesión de Licencia de una tienda, entonces hay un factor determinante para ese tiempo de espera:

Nuestro modelo de negocio NO LIBERA ninguna tienda (ubicación) para ser concesionada como Licencia de Franquicia si no tiene al menos un año de estar en operaciones y si no está generando utilidades mínimas.

Si esa tienda tiene menos de un año, debemos esperar a que cumpla un año y luego evaluar si ya está generando utilidades mínimas. Por experiencia sabemos que ése es el tiempo de estabilización de un negocio luego de que arranca.

Si esa tienda tiene varios años de estar operando, pero por cualquier razón no está generando utilidades mínimas, y se encuentra disponible para ser concesionada. Entonces debemos esperar a que el nivel de utilidades se normalice. Esto sucede generalmente luego de hacer cambios drásticos en su composición de productos y servicios. Por lo que el resultado de esos cambios no se verán sino hasta pasados 4 o 6 meses de operaciones, puesto que por experiencia, eso es lo que puede tomar de tiempo para estabilizar la operación y verificar la demanda y mercado del área o región.

Sólo así podemos concesionarla. Entonces el tiempo para obtener la concesión de una tienda sería si ya tiene un año de operaciones y si está generando utilidades mínimas.

Si hablamos de “resultado” como el tiempo que debe esperar para administrar y disponer de las utilidades de una tienda (ubicación), entonces:

Nuestro modelo de negocio de concesión de operaciones, primero se hace sólo si la tienda (ubicación) está generando utilidades mínimas, por lo que la generación de utilidades pasa a segundo plano.

Pero ese mismo modelo también lo obliga a administrar una tienda conforme al plan de negocios, a seguir estrictos procedimientos administrativos y a operar dentro de las limitantes establecidas en el Plan estratégico del área o región a la que pertenece. Si luego de cumplir con esos requisitos, el resultado de la



Blvd San Cristobal 13-03 Z8, Mixco
Tels: (502) 2443-1617 y (502) 2443-1619
www.pilandros.com

22 de mayo de 2012

Pasos a seguir...

Para el interesado en una Franquicia *Pilandros*

operación es aún positivo, usted puede disponer de esas utilidades como le parezca.

Al final ése es el resultado de su esfuerzo y usted merece disponer del mismo.

Si hablamos de “resultado” como tener el liderazgo regional, entonces si que hablamos de muchas variables que dificultan aún mas una estimación de tiempo para responder en forma directa.

Pero para empezar a buscar una respuesta a ésta inquietud baste decir que el Concepto Pilandros, es un concepto innovador. Sin importar si lo vemos o comparamos en los mercados de USA, Europa, Asia o Latino América.

Pilandros ha sido una marca guatemalteca que ha estado compitiendo en el mercado mundial desde 1996 y con esa misma marca hemos estado presentes en ferias internacionales como la “New York Gift Show” en USA, la feria “Tendence” en Frankfurt, Alemania, la feria “Del Regalo de Madrid” en España, la feria “del Regalo de Mexico”, “Home Design and Remodeling” en Miami, USA, “Expomueble Guadalajara” Mexico, “Expomueble Guatemala” y “New World Crafts” en Antigua, Guatemala.

Gracias a éstas ferias es que logramos ser proveedores directos de productos de Estilo de Vida y Home Accents para diseñadores Internacionales (New York, Paris, Amsterdam, Madrid) y tiendas como JC Penneys, Niemann Marcus, Bloomingdales, Crate & Barrel, Anthropology, Phillips Collection y Tucker Robbins. Esto nos da la autoridad para decir que parte de la experiencia aplicada en el diseño y desarrollo de nuestra franquicia para asegurar el éxito fue basada en las experiencias de haber atendido a clientes tan exigentes como éstos.

Adicionalmente notamos conceptos parecidos al nuestro en New York, Londres y Madrid los que estuvimos estudiando durante años (desde 2001), mientras desarrollábamos toda la estructura de franquicia para soportarlo y luego de eso aterrizamos en lo que ahora ven ustedes.

Un concepto innovador de Tiendas de Estilo de Vida donde NO vendemos artesanías, candelas, regalos ni bebidas y alimentos. Lo que vendemos es Ambiente, Estilo de Vida, Salud, Relajación y Alta Decoración con un toque étnico único y exclusivo de talla mundial.

Es por el duro camino que hemos recorrido que podemos decir que si no hemos logrado el liderazgo regional, estamos en el camino de lograrlo y usted estimado Franquiciario con su tienda, área y región son parte y clave importante e integral para lograrlo.

Por todo esto lo invitamos a ser parte exclusiva de nuestra Corporación.