

Jeff

¿Emprender un negocio desde cero o abrir una franquicia de empresas con experiencia? Esa es la cuestión

Ciudad de México. 19 de septiembre de 2022. Pérdida del empleo a raíz de la pandemia, dejar el trabajo como parte de la tendencia de la “gran renuncia” (abandono masivo y voluntario de puestos sin precedente, que inició en Estados Unidos en plena crisis sanitaria), el sueño de convertirse en su propio jefe y ver que su dinero está generando ganancias más allá de los clásicos fondos de inversión de los bancos; son algunas de las motivaciones que están llevando cada vez a más personas a emprender un negocio en los últimos años.

Si bien muchos tienen una idea en mente y buscan materializarla, una realidad es que según un [estudio](#) de OBS Business School, cerca del 85% de las nuevas empresas no sobreviven; por lo que una alternativa para progresar en el nuevo ecosistema del emprendedurismo es apearse a algún modelo de franquicias de crecimiento comprobable, más que iniciar la aventura de un negocio 100% propio que muchas veces no prospera por la falta de experiencia en temas financieros y/o de marketing, entre otros, algo en lo que las cadenas consolidadas tienen amplia trayectoria.

Un ejemplo de esta manera más segura de emprender es [Mr Jeff](#), compañía española de tecnología que ha traído a Latinoamérica sus servicios de lavandería, planchaduría y lavado en seco a domicilio mediante app o en sucursales. Si bien su mercado son estas necesidades cotidianas, que dependiendo del país también se extienden a peluquerías, gimnasios y cafeterías *to-go*, su éxito radica en el uso que le da a la **tecnología** a partir de la **big data**, lo cual ayuda bastante al desarrollo de los franquiciatarios.

Su objetivo es **democratizar el emprendimiento** para que, con independencia de su conocimiento, cualquiera con cierto capital pueda montar su propio negocio. En este sentido, Mr Jeff se encarga de cosas como conseguir el local más adecuado, el equipamiento y hasta ayudar en la búsqueda de financiación.

“Más que una cadena de lavanderías y servicios auxiliares, decimos que somos una empresa tecnológica ya que todo lo gestionamos digitalmente; incluyendo la educación de los emprendedores e incluso tips mediante un chatbot que les sugiere estrategias para crecer el negocio, que van desde ajustes salariales para el poco personal que se requiere, hasta tips de publicidad; ya que no todo es invertir y ya: realmente hay que hacer un trabajo y no sólo esperar a que las ganancias se generen por sí solas como por arte de magia. Creemos que este tipo de esquemas tienen un gran potencial en México, además de que ofrecen la seguridad de dar pasos más sólidos gracias al uso de la big data”; comenta al respecto Jorge Vernetta, Head de Mr Jeff.

¿Quiénes son los nuevos emprendedores?

En general, de acuerdo con una investigación interna de Mr Jeff a partir del perfil de sus franquiciatarios, existen **dos tipos de emprendedores**: los que son **por oportunidad** y los que entran al modelo **por necesidad**.

En el primer caso, que representan el 60% de los socios de la compañía española, son personas con un bagaje corporativo previo que están motivados por el deseo de autorrealización; su visión del sistema empresarial es muy completa, no suelen trabajar en su propio negocio sino sólo invertir buscando beneficios a corto y medio plazo, y tienen buena actitud al momento de poner sobre la mesa sus contactos y conocimientos.

Jeff

Mientras que los emprendedores por necesidad tienen la presión de obtener ganancias fijas para mantenerse, buscando independencia y el control de su propio destino. Les motiva salir de su zona de confort y tienen una mentalidad práctica en el negocio, aunque no están tan dispuestos a asumir algunos riesgos como los emprendedores de oportunidad. En cuanto a edades, los de este grupo que representa el 40% de los *partners* de Mr Jeff tienen en promedio de 45 a 50 años; en tanto que los del bloque anterior son más jóvenes, con edades de 31 a 50 años.

En el caso particular de **México**, el perfil del emprendedor según la [Radiografía del Emprendimiento en México 2021](#), de la Asociación de Emprendedores de México (ASEM), se resume en los siguientes puntos:

- El 63% son hombres y el 37% son mujeres.
- El 52% tiene licenciatura, 29% maestría o doctorado, 10% estudió alguna especialidad, 8% cursó hasta el bachillerato y sólo 1% cuenta apenas con primaria o secundaria.
- Para sus primeros tres años, 90% se financió con recursos propios o de sus socios, 37% mediante ventas y utilidades generadas por la empresa, y 25% con recursos de familiares y amigos.
- 49% ofrecen servicios, 25% productos, y 26% una mezcla de ambos.
- El 88% tiene presencia digital, muy importante para ser visible en los tiempos actuales, y 12% no.

Compañías como Mr Jeff, fundada en 2015 por tres socios que se conocieron en la universidad, son **una opción más segura para emprender un negocio** en comparación con otras oportunidades de inversión. La sinergia realizada entre franquiciatarios, estrategias focalizadas por territorio y sobre todo el valor de la *big data*, les permitió estar en la actualidad presentes en más de 30 países, tras una etapa impulsada por la pandemia y la consecuente necesidad de mayores medidas sanitarias y de higiene, como recibir la ropa lavada en casa usando una app.

En la medida en que otras industrias se apeguen a esquemas como el de Mr Jeff, estaremos viendo la aparición de nuevos emprendimientos, donde las compañías habrán hecho ya buena parte del trabajo de investigación y análisis necesario para llevar un nuevo negocio a buen puerto.

Sobre Jeff

Fundada en 2015 bajo el nombre de Mr Jeff, Jeff es una compañía tecnológica española con presencia internacional que ha conseguido convertirse en el primer ecosistema omnicanal de servicios del día a día. Jeff pone a disposición de los emprendedores su sistema propio "Business in a Box", con soluciones integrales y una tecnología única para ayudar al establecimiento de sus negocios bajo el expertise de la marca.

Todo ello, a la vez que, gracias a su filosofía "The Good Good Life", los usuarios finales pueden contratar a través de una única aplicación, Jeff App, servicios de lavandería y tintorería, beauty, relax, coffee, fitness y espacios de coworking según su conveniencia y necesidades.

Contacto de prensa

Another

Adrián Ávila | Sr Account Executive

adrian.avila@another.co