

Resumen de preguntas frecuentes sobre adquisición de franquicias

¿Qué es una franquicia?

Una franquicia es un acuerdo comercial entre dos partes, el franquiciante y el franquiciado. El franquiciante otorga al franquiciado el derecho de utilizar su marca, sistema de negocio y otros activos intangibles a cambio de una tarifa inicial y pagos de regalías continuos.

¿Cuáles son las ventajas de adquirir una franquicia?

Las ventajas de adquirir una franquicia son numerosas. Entre ellas se incluyen:

- Una marca reconocida y una reputación establecida
- Un sistema de negocio probado y exitoso
- Un programa de capacitación y asistencia
- Acceso a recursos y apoyo del franquiciante
- La oportunidad de ser parte de una red de negocios

¿Cuáles son las desventajas de adquirir una franquicia?

Las desventajas de adquirir una franquicia también son importantes de considerar. Entre ellas se incluyen:

- La necesidad de cumplir con los estándares del franquiciante
- Los pagos iniciales y continuos de regalías
- La competencia con otros franquiciados de la misma marca
- ¿Qué tipos de franquicias existen?

Algunos de los tipos de franquicias más comunes incluyen:

- Franquicias de servicios, como restaurantes, hoteles y servicios personales
- Franquicias de venta al por menor, como tiendas de ropa, electrónica y comestibles
- Franquicias de negocios de servicios, como agencias de viajes, centros de impresión y servicios de limpieza
- Franquicias de negocios de fabricación, como franquicias de comida rápida y franquicias de bebidas

¿Qué debo considerar al elegir una franquicia?

- Su interés personal y experiencia en la industria
- Su presupuesto y recursos financieros
- La ubicación de la franquicia
- El potencial de crecimiento
- ¿Cómo puedo encontrar una franquicia?

Hay muchas maneras de encontrar una franquicia. Para encontrar tu franquicia ideal contacta con nuestro equipo experto:

¿Cómo puedo iniciar el proceso de adquisición de una franquicia?

El proceso de adquisición de una franquicia suele comenzar con una solicitud de información. Una vez que haya recibido la información, puede programar una entrevista con el franquiciante.

¿Qué debo incluir en mi plan de negocios para una franquicia?

Su plan de negocios para una franquicia debe incluir información sobre su experiencia, sus objetivos, su mercado objetivo y su plan financiero.

¿Qué debo negociar en el contrato de franquicia?

El contrato de franquicia es un documento legal importante que establece los términos de su relación con el franquiciante. Es importante negociar cuidadosamente el contrato para asegurarse de que sus intereses estén protegidos.

¿Qué debo hacer después de adquirir una franquicia?

Después de adquirir una franquicia, es importante recibir la capacitación y el apoyo del franquiciante. También debe comenzar a desarrollar su negocio y a atraer clientes.

DATOS

- Cantidad de búsquedas: En el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2023, se realizaron un total de 10,2 millones de búsquedas sobre franquicias en México.
- Porcentaje de búsquedas por género: El 53% de las búsquedas fueron realizadas por hombres y el 47% por mujeres.
- Edad promedio de los buscadores: La edad promedio de los buscadores es de 35 años. El 50% de las búsquedas son realizadas por personas de entre 25 y 39 años, el 30% por personas de entre 40 y 54 años, y el 20% por personas de entre 55 y 64 años.
- Nivel educativo de los buscadores: El 55% de las búsquedas son realizadas por personas con estudios universitarios, el 30% por personas con estudios de preparatoria o bachillerato, y el 15% por personas con estudios de secundaria o menos.
- Ubicación geográfica de los buscadores: El 45% de las búsquedas son realizadas desde la Ciudad de México, el 20% desde el Estado de México, el 15% desde Jalisco, el 10% desde Nuevo León y el 10% desde otros estados de la República Mexicana.

Preguntas más frecuentes:

Las preguntas más frecuentes sobre franquicias en internet en México son las siguientes:

- ¿Qué es una franquicia?
- ¿Cuáles son las ventajas de adquirir una franquicia?
- ¿Cuáles son las desventajas de adquirir una franquicia?
- ¿Qué tipos de franquicias existen?
- ¿Cómo puedo encontrar una franquicia?
- ¿Cómo puedo iniciar el proceso de adquisición de una franquicia?
- ¿Qué debo incluir en mi plan de negocios para una franquicia?
- ¿Qué debo negociar en el contrato de franquicia?

Análisis de las tendencias:

Los datos de Google Analytics también permiten analizar las tendencias en las

búsquedas sobre franquicias en México. En 2023, se observó un aumento del 10% en el número de búsquedas sobre franquicias, en comparación con el año anterior. Este aumento se debe, en parte, al crecimiento de la economía mexicana y al aumento de la confianza de los consumidores.

Las búsquedas sobre franquicias también se han vuelto más específicas. En 2023, se observó un aumento del 20% en las búsquedas sobre tipos específicos de franquicias, como las franquicias de comida rápida, las franquicias de servicios y las franquicias de venta al por menor.

Estas tendencias indican que las personas que buscan información sobre franquicias en México están cada vez más interesadas en conocer los detalles específicos de las diferentes opciones disponibles.

Palabras clave

Palabras clave genéricas sobre franquicias

- franquicia
- franquiciado
- franquiciante
- sistema de franquicia
- negocio en franquicia
- franquicias en México
- franquicias en Latinoamérica
- franquicias en el mundo
- franquicias de éxito
- franquicias rentables
- franquicias de futuro

Palabras clave específicas sobre el desarrollo de franquicias

- cómo desarrollar una franquicia
- proceso de desarrollo de una franquicia
- requisitos para desarrollar una franquicia
- ventajas de desarrollar una franquicia
- desventajas de desarrollar una franquicia

Palabras clave específicas sobre la comercialización de franquicias

- cómo comercializar una franquicia
- estrategias de comercialización de franquicias
- herramientas de comercialización de franquicias
- técnicas de comercialización de franquicias
- canales de comercialización de franquicias

Palabras clave específicas sobre propiedad intelectual y derecho corporativo en el contexto de las franquicias

- propiedad intelectual en las franquicias
- derecho corporativo en las franquicias
- marcas en las franquicias
- patentes en las franquicias
- secretos comerciales en las franquicias
- contratos de franquicia
- legislación sobre franquicias

Palabras clave adicionales

- inversión
- inversión en franquicias
- franquicias para emprendedores
- franquicias para mujeres
- franquicias para personas mayores
- franquicias para jóvenes

Consideraciones para la selección de palabras clave

A la hora de seleccionar palabras clave para optimizar un sitio web de franquicias, es importante tener en cuenta los siguientes factores:

- La relevancia de las palabras clave para el contenido del sitio web.
- La popularidad de las palabras clave en las búsquedas.
- La competencia por las palabras clave.

Es importante utilizar una combinación de palabras clave genéricas y específicas, para atraer a un público amplio y también a un público más especializado. También es importante utilizar palabras clave que sean relevantes para el contenido del sitio web, para que los usuarios encuentren el contenido que están buscando.

Además, es importante tener en cuenta la popularidad de las palabras clave en las búsquedas. Las palabras clave más populares serán las que atraigan a más usuarios. Sin embargo, es importante también considerar la competencia por las palabras clave. Las palabras clave más populares también serán las más difíciles de posicionar en los resultados de búsqueda.

Para seleccionar las palabras clave adecuadas para su sitio web, puede utilizar herramientas

de investigación de palabras clave, como Google Keyword Planner. Estas herramientas le ayudarán a identificar palabras clave relevantes y populares para su negocio.

Ejemplo de uso de palabras clave en un sitio web de franquicias

A continuación, se muestra un ejemplo de cómo se pueden utilizar palabras clave en un sitio web de franquicias:

En la página de inicio:

- Título: Franquicias: la mejor forma de iniciar un negocio
- Meta descripción: ¿Quieres iniciar un negocio con éxito? Las franquicias son una excelente opción. Descubre cómo desarrollar una franquicia y convertirte en un franquiciado exitoso.

En la página sobre el desarrollo de franquicias:

- Título: Cómo desarrollar una franquicia exitosa
- Meta descripción: ¿Quieres desarrollar una franquicia exitosa? En esta página, te explicamos todo lo que necesitas saber sobre el desarrollo de franquicias, desde los requisitos hasta las estrategias de comercialización.

En la página sobre la comercialización de franquicias:

- Título: Estrategias de comercialización para franquicias
- Meta descripción: ¿Quieres que tu franquicia tenga éxito? En esta página, te explicamos las mejores estrategias de comercialización para franquicias, para que atraigas a más franquiciados y aumentes tus ventas.

En la página sobre propiedad intelectual y derecho corporativo:

- Título: Propiedad intelectual y derecho corporativo en las franquicias
- Meta descripción: ¿Quieres proteger tu negocio de franquicias? En esta página, te explicamos los aspectos clave de la propiedad intelectual y el derecho corporativo en las franquicias.

En las páginas de productos y servicios:

- Títulos: Franquicia de comida rápida, franquicia de servicios, franquicia de venta al por menor
- Meta descripciones: Descubre todo lo que necesitas saber sobre la franquicia de comida rápida, la franquicia de servicios y la franquicia de venta al por menor.

En los artículos de blog:

- Títulos: 10 consejos para desarrollar una franquicia exitosa, cómo elegir la franquicia adecuada para ti, cómo comercializar una franquicia en el mundo digital

- **Meta descripciones:** En este artículo, te damos 10 consejos para desarrollar una franquicia exitosa. Descubre cómo elegir la franquicia adecuada para ti y cómo comercializarla en el mundo digital.

HOME

La compañía más confiable en DESARROLLO y EXPANSIÓN de negocios y franquicias.

ALCÁZAR FRANQUICIAS

DESARROLLAMOS FRANQUICIAS EXITOSAS, INNOVADORAS, PODEROSAS

- Lleva tu empresa al SIGUIENTE NIVEL
- Convertimos tu negocio en franquicia
- + de 600 Franquicias desarrolladas

TOP FRANCHISE

LIBERA AL EMPRESARIO QUE LLEVAS DENTRO

- Encontramos tu FRANQUICIA IDEAL
- ¡Acompañamiento SIN COSTO!

FIRMA ALCÁZAR

SEGURIDAD Y CERTEZA JURÍDICA: LA CLAVE PARA TU CRECIMIENTO EMPRESARIAL Y PATRIMONIAL

- Por una cultura de comunicación, respeto, protección y defensa de la propiedad intelectual

GIRA FRANQUICIAS

ACERCANDO FRANQUICIAS Y SOLUCIONES EMPRESARIALES, como motor de la activación económica, el intercambio comercial y el desarrollo empresarial del país.

- Coordinación de giras franquicias con gobiernos estatales, municipales y organismos empresariales.
- Participación en ferias y expos de franquicias nacionales e internacionales.
- Conferencistas y Speakers en temas de franquicias, innovación, aceleración empresarial y propiedad intelectual.
- Seminarios, cursos y programas a la medida de tu empresa.

Construimos soluciones estratégicas, interdisciplinarias e innovadoras

- 30 años impulsando a las empresas
- 600 franquicias desarrolladas
- 2000 empresarios y empresas acompañados
- 25 países FCI México

Diferenciadores Clave para Confiar en Alcázar & Compañía

10 PODEROSAS VENTAJAS al formar parte de nuestra comunidad

ALCAZAR FRANQUICIAS – CONVERTIMOS TU NEGOCIO EN FRANQUICIA

DESARROLLAMOS FRANQUICIAS PODEROSAS,
RENTABLES, INNOVADORAS Y EXITOSAS.

¿QUÉ ES UNA FRANQUICIA? Concepto por Alcázar & Compañía

MODELO EMPRESARIAL QUE FACILITA:

- MODELO DE NEGOCIO

El crecimiento, réplica, expansión y acceso a nuevos mercados un negocio diferenciado, atractivo, rentable y probado.

- **FRANQUICIANTE**

Potenciar y capitalizar la marca, logística, estructura, experiencia, conocimiento, innovación y demás activos intangibles de quien la otorga;

- Franquiciante
- Franquiciador
- Franchisor
- Franqueador
- Franchiseur

- **FRANQUICIATARIO**

Aplicar el capital financiero, material, humano, físico y/o relacional, de quien la adquiere, es decir el

- Franquiciatario
- Franquiciado
- Franchisee
- Franqueado
- Franchisé

- **RELACIONAL**

Crear interrelaciones a partir de la transferencia de tecnología y la asistencia técnica, estableciendo derechos y compromisos para las partes mismas que conservan su autonomía empresarial

OBJETIVOS

Minimizar riesgos, optimizar recursos, maximizar beneficios, generar riqueza e impacto social

¿CÓMO SABER SI MI NEGOCIO ES FRANQUICIABLE?

1. Negocio claramente definido y altamente diferenciado por su propuesta de valor y ventajas competitivas
2. Modelo probado, repetible y replicable, con permanencia en el tiempo y penetración en el mercado
3. Mercado amplio y concepto atractivo, inversionistas y al consumidor final
4. Rentabilidad suficiente para realizar y recuperar inversión y compartir ganancias
5. Elementos novedosos, distintivos y originales identificados y protegidos (Propiedad intelectual)
6. Voluntad de compartir y transmitir experiencia y conocimiento

VENTAJAS DE CONVERTIR MI NEGOCIO EN FRANQUICIA

1. Modelo de crecimiento acelerado históricamente probado y exitoso, capitaliza experiencia y conocimiento, así como posicionamiento, valor e impacto de MARCA;
2. Nuevas fuentes de ingresos por cuotas, regalías y servicios; mayor desplazamiento de bienes;
3. Compromiso de estandarización, uniformidad, innovación permanente y adopción tecnológica;
4. Capital financiero, material, intelectual, físico y/o relacional aportado por terceros (franquiciatarios);
5. Formación de red empresarial, calificada, motivada y con alta visión, valores y objetivos comunes, autonomía empresarial;
6. Acceso a cadenas productivas y de distribución, economías, sinergias comerciales e incremento en poder de negociación con proveedores;

7. Responsabilidad social empresarial al promover empleos estables, bien capacitados y dignamente remunerados;
8. Mayor capacidad de expansión local, regional, nacional e internacional;
9. Anticipación y respuesta a un entorno altamente competitivo;
10. Minimizar riesgos financieros y comerciales, optimizar recursos y maximizar beneficios; generación de bienestar, riqueza y desarrollo social.

¿CÓMO CONVERTIR MI NEGOCIO EN FRANQUICIA?

En Alcázar & Compañía ® identificamos el momento de tu empresa y te acompañamos paso a paso para convertir tu negocio en franquicia, la expansión e incluso la internalización de tu marca.

Diseñamos un programa de acuerdo a tus necesidades:

1. Estrategia y planeación
2. Modelo financiero
3. Plan de crecimiento
4. Propiedad intelectual
5. Manuales y guías
6. Programa de asistencia y capacitación
7. Herramientas jurídicas
8. Gobierno corporativo
9. Portafolio y pitch comercial
10. Vinculación de alto impacto (Club NETBA)
11. Acompañamiento permanente
12. Comercialización de tu franquicia
13. Certificación de tu franquicia
14. Expansión nacional e internacional de tu franquicia

TOP FRANCHISE- ENCONTRAMOS TU FRANQUICIA IDEAL

¿QUÉ ES UNA FRANQUICIA? Concepto por Alcázar & Compañía

MODELO EMPRESARIAL QUE FACILITA:

- **MODELO DE NEGOCIO**

El crecimiento, réplica, expansión y acceso a nuevos mercados un negocio diferenciado, atractivo, rentable y probado.

- **FRANQUICIANTE**

Potenciar y capitalizar la marca, logística, estructura, experiencia, conocimiento, innovación y demás activos intangibles de quien la otorga;

- Franquiciante
- Franquiciador
- Franchisor
- Franqueador
- Franchiseur

- **FRANQUICIATARIO**

Aplicar el capital financiero, material, humano, físico y/o relacional, de quien la adquiere, es decir el

- Franquiciatario
- Franquiciado
- Franchisee
- Franqueado
- Franchisé

- **RELACIONAL**

Crear interrelaciones a partir de la transferencia de tecnología y la asistencia técnica, estableciendo derechos y compromisos para las partes mismas que conservan su autonomía empresarial

Ventajas de adquirir una Franquicia

1. Diversificar ingresos e inversiones
2. Tendrás tu propio negocio, serás tu propio jefe
3. Certeza en tu inversión y en el retorno de la misma
4. Acceso a marca reconocida, atractiva y diferenciada
5. Know-how, "saber qué y saber cómo" del negocio
6. Capacitación y asistencia técnica permanente
7. Acceso a cadenas productivas y de distribución, economías de escala, sinergias comerciales e incremento en poder de negociación con proveedores;
8. Responsabilidad social empresarial al generar empleos estables, generación de bienestar riqueza y desarrollo social;
9. Minimizar riesgos financieros y comerciales (alta mortandad en negocios independientes)
10. Optimizar recursos y maximizar beneficios;

Pasos para tener mi franquicia ideal

En Alcázar & Compañía® te acompañamos y asesoramos sin costo en la elección de tu franquicia ideal

Solo busca nuestras franquicias recomendadas:

1. Identificamos tus gustos y expectativas
2. Te presentamos las mejores opciones para ti
3. Preparamos una solicitud de franquicia
4. Coordinamos empresa con el franquiciante
5. Recibirás el IPREF (Informe preliminar de franquicias) (Requisito de ley)
6. Firma de Carta Intención y entrega de garantía de seriedad
7. Búsqueda de ubicación
8. Otorgamiento del Contrato de Franquicia
9. ¡INAUGURA TU NUEVO NEGOCIO!

FIRMA ALCAZAR – DERECHO EMPRESARIAL Y PROPIEDAD INTELECTUAL

Seguridad y certeza jurídica: la clave para tu crecimiento empresarial y patrimonial

Por una cultura de comunicación, respeto, protección y defensa de la propiedad Intelectual

Reglas claras, comunicación asertiva, constancias y evidencia, certeza, pero sobre, todo mantener un objetivo común, serán la base para una relación rentable y exitosa.

En una época de empresas intelectuales, el valor reside en los activos intangibles.
Derecho empresarial & Propiedad Intelectual

- **Marcas, Patentes y Derechos de Autor**
 - Registro, protección nacional e internacional
 - Secretos industriales e información confidencial
 - Imagen comercial (*trade dress*)
 - Marcas notorias y famosas
 - Dictamen de propiedad intelectual, viabilidad y áreas de oportunidad
 - Valuación e incorporación al capital de marcas y otros activos intangibles
-
- **Gobierno Corporativo**
 - Relación entre socios
 - Implementación, coordinación y participación en consejos
 - Protocolo de empresa familiar
 - Institucionalización de empresas
 - Sociedades, acciones, libros y asambleas
 - *Due diligence*, fusiones, adquisiciones, *joint venture* y alianzas estratégicas
-
- **Contratos Mercantiles**
 - Franquicia
 - Licencia
 - Distribución
 - Asistencia técnica
 - Suministro
 - Compra-venta
 - Comodato
 - Traspaso
-
- **Litigio y Contencioso**
 - Solución alternativa de conflictos, procedimientos de mediación AMF
 - Defendemos, protegemos, cuidamos y aseguramos tus derechos mercantiles, contractuales y de propiedad intelectual
 - Negociación extrajudicial

PROPIEDAD INTELECTUAL

Si tu creación o desarrollo es Original, Distintivo o Novedoso, ¡Protégelo! Es parte de tu patrimonio e incrementa el valor de tu empresa

- **Propiedad intelectual**
- **CREATIVIDAD E INVENTIVA**
- **Derechos Humanos, Económicos, Sociales y Culturales**
- **Propiedad industrial IMPI**

Signos distintivos

- Marcas
- Nominativas
- Figurativas/Innominadas
- Tridimensionales
- Olfativas
- Sonoras
- Holográficas
- Mixtas
- Colectivas y de certificación
- Notoriamente conocidas y famosas
- Imagen comercial (Trade Dress)
- Nombres comerciales
- Avisos comerciales
- Indicaciones geográficas
- Denominaciones de origen

Creaciones nuevas

- Patentes de invención
- Modelo de utilidad
- Diseños industriales
- Modelos industriales
- Dibujos industriales

Derechos vecinos

- Esquemas de trazado de circuitos integrados
- Secretos industriales
- Variedades vegetales (SNICS)

Derechos de autor INDAUTOR

- **Obras**
- Literatura
- Musical
- Dramática
- Danza
- Pictórica o Dibujo
- Escultórica y Plástica
- Caricatura e Historieta
- Arquitectónica
- Cinematográfica y Audiovisual
- Programas de Radio y TV
- Programas de cómputo (Software)
- Arte aplicado
- Compilación

Derechos conexos

- Artistas, intérpretes y ejecutantes
- Editores de libros
- Productores de fonogramas

- Productores de videogramas
- Organismos de radio fusión

Reservas

- Publicaciones periódicas
- Difusiones periódicas
- Personajes de caracterización, ficticios o simbólicos
- Personas o grupos artísticos
- Promociones publicitarias
- ORIGINAL
- DISTINTIVO
- INNOVADOR

NOSOTROS

1994 el año que cambió a México

- Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI)
- World Franchise Council (WFC)
- Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN
- Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN
- Ley de Propiedad Industrial y su Reglamento
- Fundación de Alcázar & Compañía

NUESTRA RED INTERNACIONAL

La RED INTERNACIONAL de consultoría en franquicias conformada por las firmas más confiables, influyentes y relevantes

Acompañamiento para la internacionalización de marcas y adquisición de franquicias maestras

Base de Expansión Internacional

Importación de conceptos novedosos

Exportación de Franquicias fórmula para una marca global

Argentina - Canudas

Bolivia - Canudas

Brasil - Global Franchise

Chile- Franquicias Chile

Colombia - Sinergi-K
Costa Rica - Franquicias506.com
Ecuador - Front Consulting Ecuador
El Salvador - Front Consulting Ecuador
Francia - France Consulting
Guatemala - Chevalier Asesores
España - Sdeyf Consultores
Honduras - Franquician
España (Málaga) - Portmann Consulting Group
Estados Unidos (Florida) - USA-DBA
Estados Unidos (Arizona) - FranLaunch
México - Alcázar & Compañía
Panamá - Front507
Paraguay - FranquiciasPY.com
Perú - Front Consulting Perú
Portugal - Like a Partner
Puerto Rico - Front Consulting Puerto Rico
República Dominicana - Front Consulting R. Dominicana
Uruguay - Svet Franquicias
Venezuela - Front Consulting Group

CONTACTO

DIRECCIÓN

+52 (55) 52640888

consultas@alcazar.com.mx

Enrique Rébsamen #512 – St. 3. Col. Narvarte Poniente. Alcaldía Benito Juárez, C.P. 03020, CDMX, México

GIRAS, EVENTOS & CURSOS

Alcázar & Compañía a través de la gestión frente a instituciones empresariales y gubernamentales, recorren las principales ciudades del país con el objetivo de brindar las mejores soluciones empresariales, de franquicias y opciones de negocios; para inversionistas, empresarios y emprendedores:

- Impulsando al sector empresarial
- Estableciendo relaciones comerciales
- Vinculando a nuestras marcas recomendadas con inversionistas y empresarios locales
- Coordinar cada detalle, desde la planificación inicial hasta la ejecución del evento, asegurando una experiencia efectiva y productiva para todos los participantes

CLUB NETBA

- Generamos constantemente vinculación y condiciones preferentes como asociado del Club NETBA.
- Acceso directo y comunicación a través de nuestros grupos y plataformas colaborativas.
- Participación preferente en foros, seminarios, eventos, medias y pabellones.
- Plataforma colaborativa B2B, conformada por un selecto grupo de aliados estratégicos y proveedores especializados.
- Referencias recíprocas de negocio.

N - Necesidades, objetivos, estrategia y propuesta de valor

E - Elementos de imagen, marketing y comerciales

T - Tecnología operativa y organizacional

B - Base financiera, rentabilidad y valor

A - Aseguramiento legal, propiedad intelectual y estructura corporativa

5 fuerzas de desarrollo

1. Tamaño de mercado
2. Objetivos estratégicos
3. Tecnología e innovación
4. Resultados y experiencia
5. Visión y liderazgo

NUESTRA METODOLOGÍA

Aplicación oportuna y relevante de las 5 fuerzas de Desarrollo a partir del diagnóstico y componentes a una empresa en crecimiento a una Start Up, con alto potencial, definido por:

- Tamaño de mercado
- Objetivos estratégicos
- Tecnología e innovación
- Resultados y experiencia
- Tamaño de mercado

5 FUERZAS DE DESARROLLO

- Plan de acción estratégico
- Capacitación y desarrollo de competencias
- Acceso a capital
- TIC's
- Consultoría y soluciones empresariales