



**Nombre del alumno:**

**Karina Janeth Ramos García**

**Nombre del profesor:**

**Víctor Tadeo cruz**

**Nombre del trabajo:**

**Cuadro sinóptico**

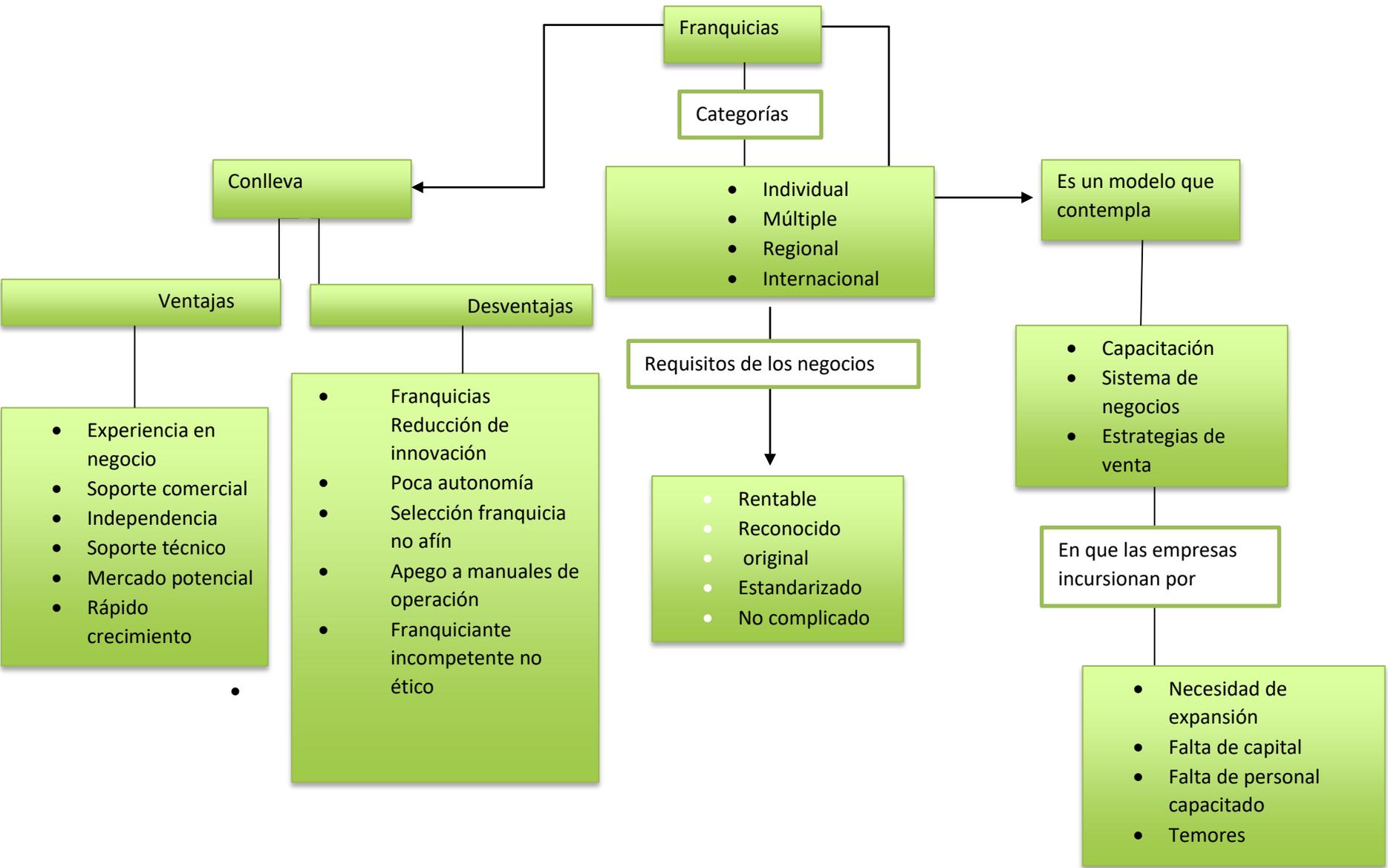
**Materia:**

**Desarrollo empresarial**

**Grado: 6 (contabilidad)**

**Grupo: B**

Frontera Comalapa, Chiapas a 24 de mayo del 2020 .



## **¿QUÉ ES UNA FRANQUICIA?**

Se entiende por franquicia a un formato de negocios destinado a la comercialización de bienes y servicios, en el cual una persona –natural o jurídica– concede a otra por un tiempo determinado el derecho de usar una marca o nombre comercial. Se trata de una relación comercial en la que una parte paga una cantidad de dinero a otra para la explotación de su marca.

## **¿QUÉ ES UNA FRANQUICITARIO?**

Un Franquiciante es una persona emprendedora, en ocasiones impaciente, quien ya ha generado su concepto de negocios y quiere replicarlo en el mundo entero. Mientras que el Franquiciatario suele ser cauteloso, mantiene una visión reservada, sobre todo cuando su dinero está en juego

## **TIPOS DE FRANQUICIAS:**

**Franquicia Comercial:** Es aquella donde el franquiciante cede a sus franquiciatarios todos los elementos necesarios que le permitan la venta de productos o servicios al consumidor.

**Franquicia Industrial:** En este tipo, el franquiciante cede al franquiciatario el derecho de fabricación, la tecnología, la comercialización de los productos, la marca, los procedimientos administrativos y de gestión y las técnicas de venta. **Franquicia de distribución:** Esta franquicia tiene como fin la distribución de productos, aun cuando el franquiciante es el fabricante como para cuando actúe como central de compras.

Ejemplo: franquicias de ropa, de muebles, entre otros.

**Franquicia de servicio:** Esta franquicia tiene como objeto prestar un servicio al cliente mediante un negocio especializado.

Algunos ejemplos son: franquicias de escuela de idiomas o alguna otra capacitación, franquicias dedicadas al mantenimiento de autos, franquicias que ofrecen el servicio de traducciones.

### **DERECHOS Y DEBERES DEL FRANQUICIANTE Y FRANQUICIATARIO:**

El franquiciante tiene derechos y obligaciones, las cuales debe respetar y seguir para funcionar correctamente con su franquiciatario, quien también tiene derechos y deberes que cumplir.

Obligaciones del franquiciante:

1. Debes disponer de una marca, producto o servicio debidamente registrado e introducido en el mercado con éxito probado y fácilmente transmisible.
2. Hay transmitir claramente a los franquiciatarios el know-how de tu franquicia. 3. Tienes que contar con la infraestructura suficiente para proporcionar el servicio adecuado a las necesidades de cada franquiciatario.
4. Es necesario contar con tiendas piloto, al menos tres, que demuestren la rentabilidad de la franquicia al franquiciatario.
5. Debes tener un manual operativo que garantice el éxito comercial y económico de la transacción.

### **Derechos del franquiciante:**

1. El franquiciatario tiene que seguir estrictamente los métodos y sistemas marcados por el franquiciante. 2. El franquiciatario debe aceptar cuáles son los productos que puede vender y cuáles no. 3. Se debe exigir que se mantenga la confidencialidad de las informaciones transmitidas.
4. Hay que requerirle al franquiciatario que utilice los métodos de gestión que se le indiquen.

5. Se deben respetar las normas establecidas para el acondicionamiento y mantenimiento del local

### **PASOS PARA MONTAR UNA FRANQUICIA:**

1. Decidir el negocio que se quiere montar. Es el primer paso. Usted deberá tener en cuenta sus habilidades y preferencias. Debe montar un negocio que le gusta y para el que esté capacitado, razonablemente. No es conveniente montar un negocio para el que no se tienen habilidades o que suponga una satisfacción personal su realización. La capacidad y la motivación son dos de los factores fundamentales.

2. Buscar local adecuado: El local es una de las piezas clave. Como empresario deberá encontrar la mejor ubicación y negociar un buen precio ya que influirá mucho en su rentabilidad. Se debe buscar reproducir al máximo, el modelo que ha dado éxito al negocio. 3. Cerrar la financiación completa: Una vez tenga claro el importe total de la puesta en marcha deberá trabajarse la consecución de fondos suficientes para cubrir dicho importe. Tanto la financiación via recursos propios, como de socios como la financiación bancaria. Para conseguir la financiación bancaria, el franquiciador suele prestar ayuda mediante convenios de financiación preferente y planes de negocio para el Banco.

4. Constituir la sociedad: Deberá realizar los trámites necesarios para constituir una sociedad.

5. Firmar el contrato de arrendamiento o compra del local: Deberá asegurarse el local en el que establecer el negocio. Muchos contratos de franquicia van ligados al contrato de arrendamiento del local.

6. Firmar el acuerdo de franquicia: Deberá formalizar el acuerdo de franquicia, liquidando los pagos iniciales y recibiendo los manuales de la franquicia.

7. Realizar la adecuación del local: Esta es una fase problemática, especialmente para quien no tiene experiencia. La reforma del local es un paso que suele conllevar

la coordinación de varias tareas. Es un periodo corto y estresante, pero necesario para tener un buen local.ETC

### **VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE UNA FRANQUICIA:**

Ventajas:

- Reducción de riesgos e incertidumbres al ser propietario de un negocio acreditado, con resultados probados.
- Obtención y acceso a experiencia, tecnología y know-how.
- Formación y capacitación inicial y asistencia y soporte continuados.
- Métodos operativos, administrativos y comerciales respecto de bienes y servicios.
- Zona de exclusividad.
- Acceso a herramientas y programas de marketing y publicidad.
- Sistemas administrativos de control y evaluación.
- Acceso a investigación y desarrollo de nuevas metodologías y tecnologías incorporadas al negocio.

Desventajas:

- Pago de derechos de entrada y royalties.
- No es propietario de la marca.
- Las principales decisiones las toma el franquiciante, limitando su posibilidad de innovar y actuar de forma independiente.
- Normas y directrices estratégicas impuestas y apegadas a los manuales.
- Supervisión y vigilancia por parte del franquiciante.
- Su éxito se encuentra vinculado al éxito o actuación del franquiciantes y otros franquiciarios