

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

CAMPUS COMALAPA

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

GRADO: SEXTO CUATRIMESTRE GRUPO: "D"

TEMA: FRANQUISIAS NACIONALES E INTERNACIONALES

NOMBRE DEL CATEDRÁTICO: CRUZ RESINOS VICTOR TADEO

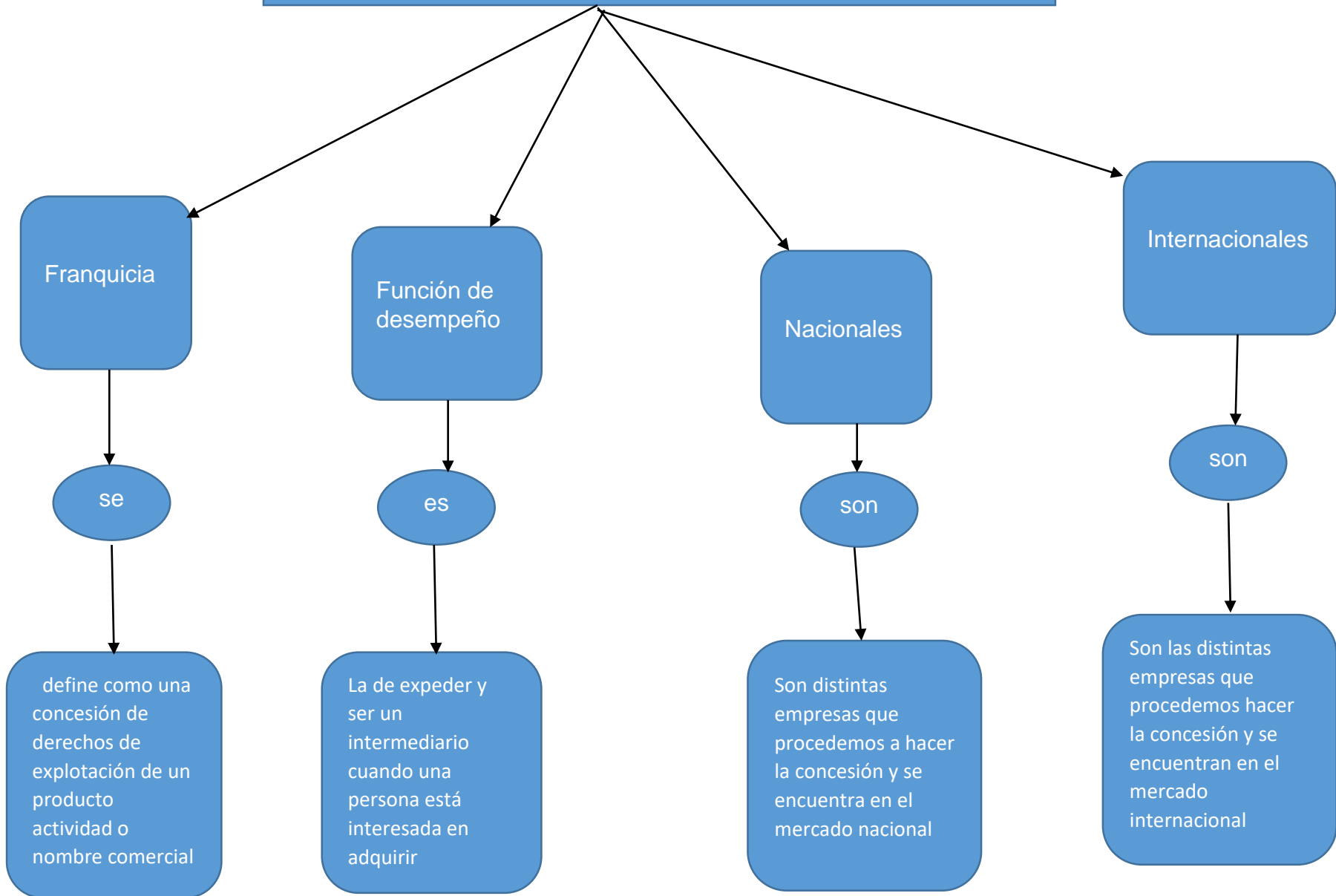
NOMBRE DEL ALUMNO: MARTINEZ LOPEZ YORDI JOSE

MODALIDAD: SEMIESCOLARIZADO.

FRONTERA COMALAPA, CHIAPAS.

24 DE MAYO DEL 2020

Franquicias nacionales e internacionales



Franquiciante: se trata de la persona jurídica que cede una marca comercial ya acreditada, además de su forma de trabajo (técnica), experiencia, y conocimientos del medio a cambio de ciertas compensaciones económicas. Muchas veces, se trata de la persona que inició un negocio y comienza a crecer por tener resultados positivos con su empresa.

Franquiciatario: es la persona física o jurídica que decide asociarse a una marca franquiciada. Al hacerlo, negocia con el franquiciante y se asocia a él, recibiendo el fondo de comercio del franquiciante, en determinada zona (exclusiva). Así mismo, recibe capacitación y acompañamiento constante por parte del franquiciante. El franquiciatario, en parte, se estaría sumando a un negocio que ya está probado que funciona, que es rentable y que se puede replicar siguiendo las buenas prácticas definidas por el franquiciante.

Contrato: como en todo negocio, el contrato es fundamental para determinar la relación entre franquiciante y franquiciatario y determinar las bases que regularán dicha relación. En este contrato, parte fundamental de los cuatro elementos de una franquicia, quedará plasmada la autorización del franquiciante al franquiciatario para operar bajo su razón social y vender sus productos o servicios bajo determinada forma de trabajo, a cambio de la remuneración determinada; y la obligación del franquiciatario de seguir las normas, sistemas y buenas prácticas del franquiciante.

Know How: al sumarse a un negocio ya probado y que ha alcanzado la rentabilidad, el know how es fundamental dentro del fruto de los elementos de una franquicia. Se trata del “Saber Hacer” que el franquiciante transmitirá al franquiciatario para que pueda llevar adelante el negocio. Dependiendo la franquicia, el know how está conformado por un conjunto de manuales y documentos que transmiten los conocimientos y experiencias de naturaleza técnica, financiera, comercial o administrativa, necesarios para reproducir el funcionamiento de la cadena.

