

MAPA CONCEPTUAL FRANQUICIAS Y CUESTIONARIO

DESARROLLO ORGANIZACIONAL
CP. Victor Tadeo Cruz Recinos

PRESENTA EL ALUMNO:

Leydi Rocxana López Matías

GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

**6to. Cuatrimestre "D" Administración de Empresas
Semiescolarizado**

Frontera Comalapa, Chiapas

23 de Mayo de 2020

FRANQUICIAS

¿QUE ES?

Consiste en un modelo de negocio en el que una persona física o jurídica otorga el derecho a un tercero de utilizar su marca y trabajar bajo su mismo sistema comercial.

ELEMENTOS QUE INTERVIENEN EN LAS FRANQUICIAS

¿Quiénes son?

Franquiciador

¿Quién es?

La persona física o jurídica que posee una marca y un know how propios y decide cederlos a otra

Derechos

- Derecho a cobrar una cuota inicial y unas regalías por su marca y know how
- toma de decisiones estratégicas
- A exigir al franquiciado el cumplimiento de las normas

Franquiciado

¿Quién es?

La persona física o jurídica que pone en marcha su empresa en asociación con el franquiciador

Derechos

- Derecho a utilizar la marca y know how mientras esté en vigor el contrato.
- Suministro de materiales para el desarrollo de la actividad
- Exclusividad territorial en el negocio.

MARCA

¿Qué es?

El baluarte del negocio, la clave. El franquiciador posee la propiedad de una marca y cede su uso al franquiciado

KNOW HOW

¿Qué es?

El saber hacer, es decir, los procesos, sistemas y normativas propios de la marca.

CONTRATO

¿Qué es?

El documento jurídico que determina la relación entre las partes, las cuales se unen para lograr el éxito de la franquicia.

TIPOS DE FRANQUICIAS Y EJEMPLOS

Se clasifican en:

Franquicias comerciales:ejemplo
Tienda de móviles phone house

Franquicias industriales:
Ejemplo Coca-cola

Franquicias de producción:
Ejemplo Empresa de ropa mango

Franquicias de distribución:
Ejemplo Supermercados intermarché

Franquicias de servicio: Ejemplo
Alquiler de coches

Franquicias de corner: Ejemplo
Punto de ventas de protectores de celulares

Franquicias master: Ejemplo
Alfa inmobiliaria

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS FRANQUICIAS

Se divide en

Franquiciador

Ventajas

- Ingresos de pasivos
- Nuevos mercados
- Reconocimiento de su marca

Desventajas

- Elevada inversión inicial
- Menor conocimiento del funcionamiento global del negocio

Franquiciado

Ventajas

- Posicionarse en el mercado
- Propietario de un negocio exclusivo en su zona

Desventajas

- No será propietario de la marca
- Inversión inicial elevada

PASOS PARA MONTAR UNA FRANQUICIA

Son

Desarrolla la idea

Estudiar la viabilidad del negocio

Analiza a tu competencia.

Análisis DAFO.

Previsiones económicas

Determina la forma jurídica de la empresa

Busca financiación

Consigue Local

Licencias y permisos

CUESTIONARIO

- ¿Qué es una franquicia?

Es una forma de negocio en el que una persona o empresa (el franquiciador o franquiciante) cede a otra (el franquiciado o franquiciatario) el derecho de explotación de su sistema de negocio a cambio de una contraprestación económica.

- ¿Quién es el franquiciador?

La persona física o jurídica que posee una marca y un know how propios y decide cederlos a otra persona (el franquiciado) a cambio de una remuneración económica.

- ¿Quién es el franquiciado?

La persona física o jurídica que pone en marcha su empresa en asociación con el franquiciador

- ¿Qué es la marca?

El baluarte del negocio, la clave. El franquiciador posee la propiedad de una marca y cede su uso al franquiciado, que deberá utilizarla conforme a la identidad corporativa y a las instrucciones pertinentes.

- ¿Qué es el Know how?

El saber hacer, es decir, los procesos, sistemas y normativas propios de la marca, la clave para que la franquicia sea rentable y de éxito.

- ¿Qué es un contrato?

El documento jurídico que determina la relación entre las partes, las cuales se unen para lograr el éxito de la franquicia.

- ¿Tipos de franquicias y ejemplos de franquicias?

+ Franquicias comerciales

Son aquellas en que el franquiciador cede a sus franquiciados los elementos necesarios para la venta de productos o servicios al cliente final.

Ejemplo: tienes la tienda de móviles Phone House .

+ Franquicias industriales

En este caso, el franquiciador cede al franquiciado su know how (saber hacer), el derecho de fabricación, la comercialización de los productos, la marca, los procedimientos administrativos y la gestión.

Ejemplo: es la Coca-Cola .

+ Franquicias de producción

El franquiciador fabrica los productos y el franquiciado los vende. En este contrato se suele obligar o los franquiciados a que distribuyan esos productos en exclusiva.

Ejemplo es la empresa de ropa Mango .

+ Franquicias de distribución

El franquiciador se dedica a revender los productos fabricados por otras empresas (sus franquiciados).

Un ejemplo de este tipo es la cadena francesa de supermercados Intermarché.

+ Franquicias de servicio

Las que tienen por objeto la prestación de un servicio especializado, por lo que también cobra mucha importancia el know how .

Un sector propicio a este tipo de franquicia es el de alquiler de coches, con múltiples ejemplos. Uno de ellos, Avis .

+ Franquicias corner

Son aquellas en que el negocio se establece en el interior de otro establecimiento.

Ejemplos puestos de venta de protectores para móviles que se ubican en los pasillos de los centros comerciales.

+ Franquicias master o principal

Este tipo de franquicia es un tipo de franquicia especial, en el que el franquiciador otorga al franquiciado principal el derecho a explotar la franquicia en un territorio amplio a través de la asociación con otros franquiciados.

Un ejemplo es Alfa Inmobiliaria .

- ¿Derechos y obligaciones de una franquicia?

Derechos del franquiciador

- Derecho a cobrar una cuota inicial y unas regalías por su marca y know how
- Derecho a tomar las decisiones estratégicas que considere oportunas.
- Derecho a exigir al franquiciado el cumplimiento de las normas, la confidencialidad de los procesos internos y la utilización de los métodos de gestión que desee.

Obligaciones del franquiciador

- Estar inscrito en el Registro de Franquiciadores o institución pertinente o que le sustituya.
- Controlar los stocks (si los hay) y la calidad de los productos o servicios.
- Facilitar los proveedores y/o mercancías necesarias al franquiciado.
- Asesoramiento al mismo en lo que necesite.

Derechos del franquiciado

- Derecho a utilizar la marca y know how mientras esté en vigor el contrato.
- Derecho a contar con la asistencia del franquiciador para la puesta en marcha del negocio (por ejemplo, a través de un manual operativo).
- Derecho a recibir asistencia por parte del franquiciador siempre que sea necesario.
- Derecho a que éste le suministre los materiales necesarios para el desarrollo de la actividad
- Derecho a la exclusividad territorial en el negocio.

Obligaciones del franquiciado

- Seguir los métodos y sistemas que marque el dueño de la franquicia
- Mantener la confidencialidad de los procesos internos
- Utilizar los proveedores homologados
- Respetar las normas establecidas para el acondicionamiento del local, los métodos publicitarios de la franquicia y cualquier otra característica o elemento distintivo de la misma.

- ¿Pasos para montar una franquicia?

- Desarrolla la idea de negocio. ¿Qué vas a vender? ¿Dónde? ¿Cómo? ¿A quién? ¿Qué lo hace diferente?
- Estudiar la viabilidad del negocio
- Analiza a tu competencia.
- Análisis DAFO.
- Previsiones económicas.
- Determina la forma jurídica de la empresa
- Busca financiación
- Consigue el local
- Licencias y permisos

- ¿Ventajas y desventajas de las franquicias?

Desde el punto de vista del franquiciador

+ Ventajas

- La principal es que franquiciar el negocio le supone crear una extraordinaria fuente de ingresos pasivos
- Haciendo esto, podrá abrirse a nuevos mercados, disminuir el riesgo de inversión y ahorrar muchísimo en gastos de personal e infraestructuras
- Aumentará la notoriedad de su marca.

+ Desventajas

- Deberá hacer una elevada inversión inicial para sistematización de procesos y puesta en marcha, con objeto de reducir las dificultades de comunicación con los puntos de venta.
- Tendrá un menor conocimiento del funcionamiento global del negocio y, paralelamente, puede sufrir un pequeño aumento de competencia desleal.

Desde el punto de vista del franquiciado

+ Ventajas

- Podrá posicionarse en el mercado y adquirir prestigio con una marca conocida y un negocio cuyo funcionamiento está contrastado.
- Será propietario de un negocio exclusivo en su zona, en el que además los proveedores le vienen dados y en el que podrá beneficiarse de las economías de escala de la cadena.

+ Desventajas

- No será propietario de la marca que ampara su negocio ni tendrá libertad o autonomía en la toma de decisiones.
- Si quiere triunfar en su negocio dependerá principalmente de la buena marcha de la franquicia y no tanto de su gestión.
- Deberá hacer una inversión inicial considerable y pagar regalías de forma recurrente (como los ingresos pasivos, pero al revés).