

## **TAREAS**

# **DESARROLLO EMPRESARIAL CRUZ RECINOS VICTOR TADEO**

**PRESENTA EL ALUMNO:**

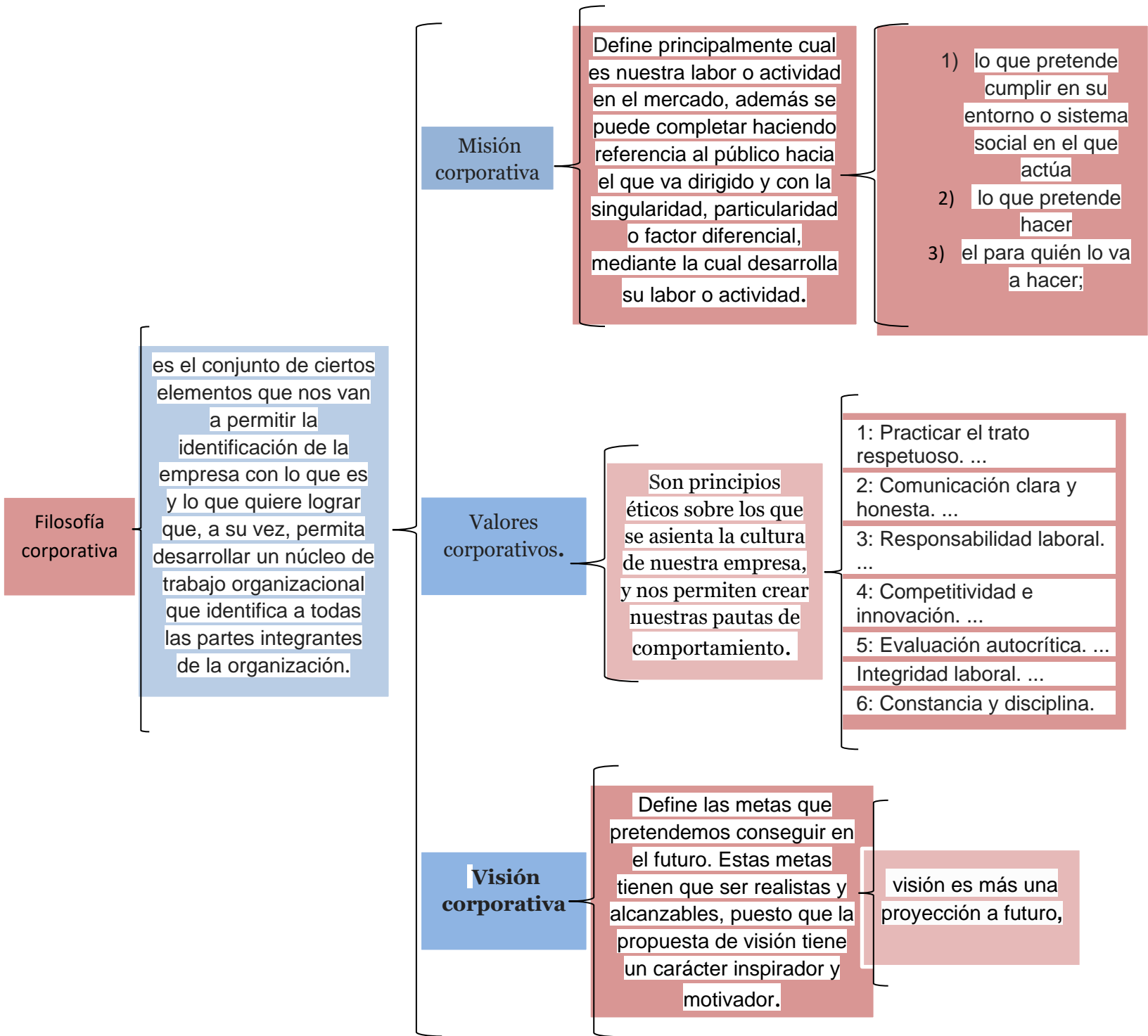
**YOSUANY SANTIZO RAMIREZ**

**GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:**

**6 CUATRIMESTRE “D”**

**FRONTERA COMALAPA CHIAPAS**

**24 DE MAYO 2020**



# Franquicias

es

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.

## Función que desempeña

La función que desempeña es la de expender y ser un intermediario cuando una persona esté interesada en adquirir una concesión de algunas de estas empresas y también realizando un estudio de macro y micro al franquiciado.

## Nacionales

Las **franquicias nacionales** son líderes en el mercado mexicano. De las 300 mil **franquicias** que existen en México, el 85% son marcas 100% mexicanas. El modelo de negocio de la **franquicia** proporciona en México más de 800 mil puestos de trabajo directos en el país y unos 200 indirectos.

Son las distintas empresas que por cedemos hacer la concesión y se encuentran en el mercado nacional

## Internacionales

Consiste en la cesión del producto o servicio, así como los nombres, marcas comerciales y el know how sobre los procedimientos de gestión y comercialización de un negocio a un empresario (persona física o jurídica) residente en el exterior

Son las distintas empresas que procedemos hacer la concesión y se encuentran el mercado internacional

## INVESTIGACION

### ¿Qué es una franquicia?

1: Privilegio que se concede a una persona para librarla de pagar ciertos impuestos por el uso de un servicio público o por determinadas actividades comerciales.

2: Sistema de venta de productos de una firma comercial en una tienda de otro propietario y bajo ciertas condiciones económicas.

### ¿Quién es el franquiciador?

Un franquiciador es una persona física o jurídica que desarrolla un negocio bajo un método determinado, referente a un producto o servicio y que pretende la expansión de dicho negocio con la búsqueda de inversores a los que permite operar bajo el nombre de su marca y con sus métodos operativos y organizativos.

De esta manera, la empresa sigue creciendo en manos de otros inversores, llamados franquiciados, que operan bajo la marca del franquiciador y con sus métodos de organización y trabajo.

### ¿Quién es el franquiciado?

Un franquiciado es una persona jurídica, financiera y legalmente independiente, que firma un contrato de franquicia.

### ¿Qué es la marca?

Una marca es una identificación comercial primordial y/o el conjunto de varios identificadores con los que se relaciona y ofrece un producto o servicio en el mercado.

### ¿Qué es know how?

1.  
Conocimiento práctico, habilidad.

. es un conjunto de conocimientos técnicos y administrativos que son indispensables para conducir un proceso comercial y que no están protegidos por una patente, pero son determinantes para el éxito comercial de una empresa.

### ¿Qué es un contrato?

Un contrato es un acuerdo legal, oral o escrito, manifestado en común entre dos o más personas con capacidad jurídica, que se obligan en virtud del mismo, regulando sus relaciones a una determinada finalidad o cosa.

## ¿Tipos de franquicias y ejemplos de franquicias?

- **Franquicia comercial.** Es la más común a la hora de montar una franquicia. El franquiciador ofrece todo lo que el franquiciado necesita para poder aumentar la actividad de su negocio.
- **Franquicia industrial.** Son acuerdos empresariales entre franquiciado y franquiciador. El franquiciador cede el derecho de fabricar, quedándose con una parte del proceso.
- **Franquicia de producción.** El franquiciador se encarga de producir lo que el franquiciado vende. Los franquiciadores deben comprar el producto para poder venderlo.
- **Franquicia de distribución o de producto.** El franquiciado es el que se encarga de realizar la distribución de los productos, que el franquiciador ha obtenido.
- **Franquicia de servicios.** Se transmite el saber hacer, el know how de la franquicia. El franquiciado cede su forma de trabajar al franquiciado.
- **Franquicia mixta.** Es la unión de una franquicia de distribución y una franquicia de servicio.

## ¿Derechos y obligaciones de una franquicia?

Derechos del franquiciado:

- Usar la marca para el negocio franquiciado.
- Usar el Know how o saber hacer de la empresa para la explotación del negocio.
- Recibir asistencia inicial para la puesta en marcha del negocio.
- Recibir asistencia continuada por parte del franquiciador en la gestión del negocio.
- Tener una exclusiva de territorio.
- El suministro continuado de los bienes objeto del contrato.

Las obligaciones del franquiciado:

- Pagar las condiciones económicas del acuerdo.
- Mantener la exclusiva de oferta: No ofrecer productos diferentes ni de competidores.
- Aplicar las normas del Manual de Operaciones.
- Aplicar la imagen de la marca.
- Aceptar la supervisión del centro por parte del franquiciador.

## ¿Pasos para montar una franquicia?

**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.

**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.

**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.

**constituir la sociedad.**

**Firmar el contrato de arrendamiento o compra del local.**

**Firmar el acuerdo de franquicia.**

**Realizar la adecuación del local.**

**Realizar la formación inicial.**

**Reclutar al equipo de recursos humanos.**

**Realizar los pedidos iniciales de mercancía**

**Realizar el montaje del establecimiento.**

**Realizar el arranque del local y la puesta punto**

**Realizar la inauguración**

**Realizar la campaña de lanzamiento inicial.**

## ¿Ventajas y desventajas de las franquicias

Ventajas de la franquicia:

- Rapidez del crecimiento.
- Menor necesidad de personal.
- Menor inversión.

- Reducción de riesgo comercial y financiero.
- Obtención de economías de escala.
- Mejor gestión del punto de venta.
- Menos sistemas de control.
- Mayor involucración en el negocio por parte del franquiciador.

### Desventajas de la franquicia:

- Comunicación compleja entre las redes de franquicia.
- Las decisiones las toman los franquiciados.
- Cumplimiento de compromisos.
- Menor beneficio por punto de venta.
- Relación no jerárquica entre franquiciador y franquiciado.