

TAREAS

DESARROLLO EMPRESARIAL CRUZ RECINOS VICTOR TADEO

PRESENTA EL ALUMNO:

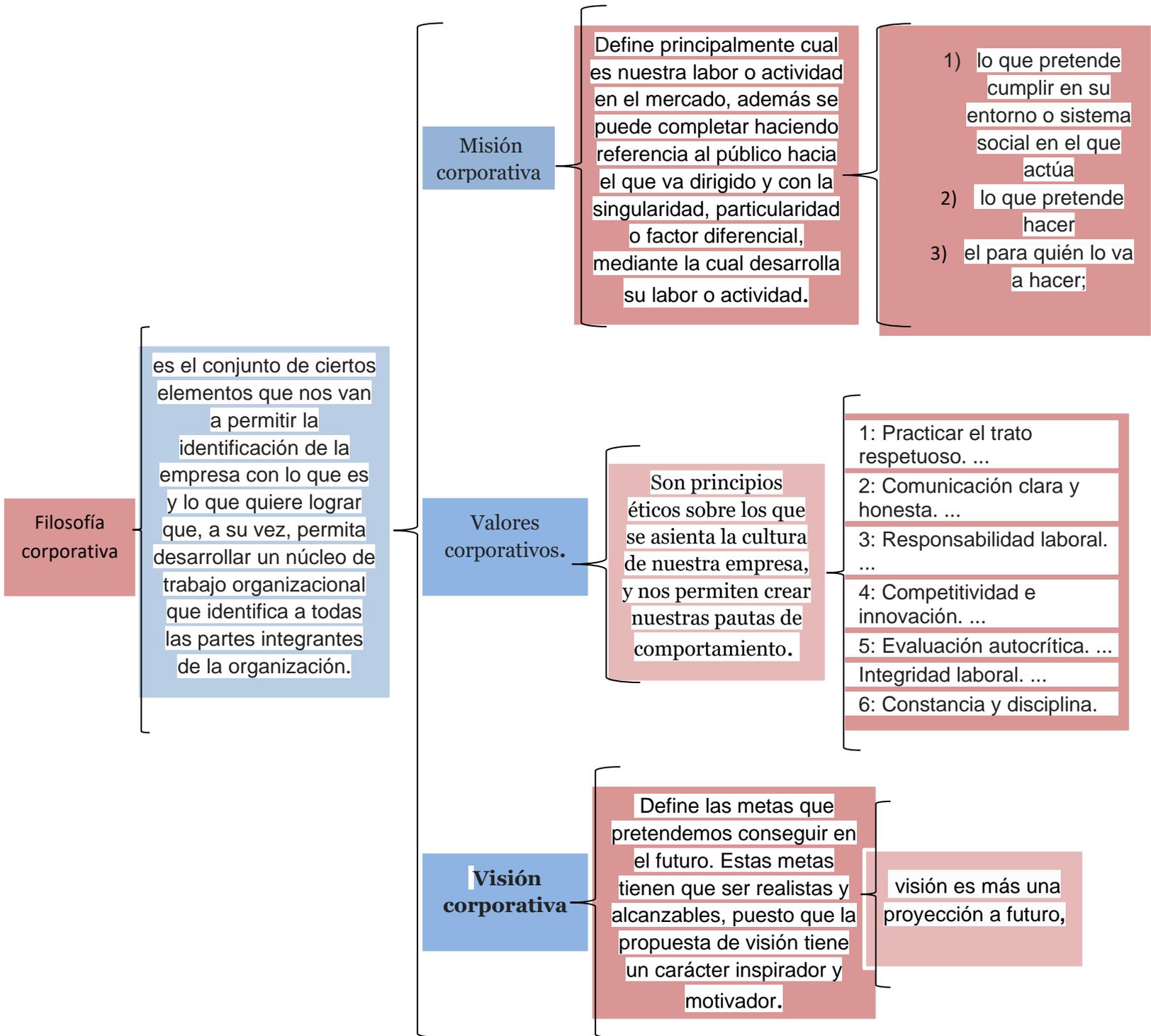
YOSUANY SANTIZO RAMIREZ

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.