



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE HIDALGO

**Instituto de Ciencias Económico
Administrativas**





- Área Académica: Administración
- Materia: Administración Estratégica Financiera
- Tema: Financiamiento mediante Franquicias
- Profesor(a): María Isabel Rivera López
- Periodo: Enero-Junio 2019



Tema: **Financiamiento mediante franquicias**

Resumen

En el sistema de franquicias, los franquiciadores reciben financiamiento con el dinero de los franquiciatarios para pagar gastos de crecimiento e instalación de nuevos establecimientos. Además un pequeño propietario al convertir su negocio en franquicia tiene la posibilidad de crecer y convertirse en un empresario. Las franquicias ayudan al desarrollo económico de la sociedad, crean empleos, satisfacen las necesidades de los consumidores y generan utilidades.

- **Palabras Clave:** Financiamiento, Franquicias



Tema: Financing by franchising

Abstract:

In the franchises system, franchisors get financing by the money of the franchisees to pay growing and new establishments expenses. Besides, a small owner when converting his business into a franchise, has the possibility to grow and become an entrepreneur. Franchises help to economic develop of society, generate new jobs, satisfy the consumer needs and generate usefulness.

Keywords: Financing, franchises



Objetivo General

- Determinar la contraprestación económica del franquiciatario al franquiciador.



Objetivos Específicos

- Identificar las partes que intervienen en una franquicia.
- Identificar las obligaciones básicas que el franquiciador debe cumplir.
- Determinar los beneficios para el franquiciador al operar su negocio con un sistema de franquicia.



Concepto de Franquicia

Es un sistema de comercialización que permite distribuir productos o servicios entre un número importante de consumidores, pues actúa bajo una marca que es conocida internacionalmente (Aguilar, 2016).



https://www.google.com/search?q=franquicias+como+fuentes+de+financiamiento&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwiv77J5-DiAhUGT6wKHf5yCrIQ_AUIECgB&biw=1366&bih=657#imgrc=MRCzXqQk2fP-mM



Partes que intervienen en una franquicia

Franquiciador:

Es quien otorga la licencia de uso de su marca a un tercero, transmitiéndole su Know how y otorgándole el soporte requerido para que opere su negocio de manera estándar en cuanto a métodos operativos, comerciales y administrativos.

Franquiciatario:

Es la persona que adquiere la franquicia a través de un contrato, realizando los pagos correspondientes, adjudicándose los derechos y obligaciones del uso de la marca y el know how otorgado por la empresa franquiciante.



Beneficios del Franquiciador al operar su negocio como franquicia

- Se fortalece su marca.
- Se permite la preservación de la misma.
- El negocio se expande sin necesidad de invertir grandes cantidades.
- Se mantiene el control administrativo sobre el negocio del franquiciatario en áreas específicas como es el control de la calidad y en si la administración.
- Se obtienen regalías por el uso de la marca.
- Se incrementa la cobertura del mercado.





El franquiciador actúa en la relación de franquicia con un criterio empresarial cuyo **objetivo final es la obtención de beneficios.**



Como consecuencia de ello es la contraprestación económica que existe. Y **sin la cual** el franquiciador no establecería y mantendría el sistema que permite al franquiciatario aprender y gestionar de forma continua su negocio.

<https://contables.mizancudito.com/2014/10/obligaciones-financieras.html>



La contraprestación es el pago de diversas cantidades, puede ser en moneda nacional o en moneda extranjera, que el franquiciatario realiza al franquiciador, distinguiéndose dos conceptos básicos de pagos.



**En la relación que existe entre
Franquiciador y Franquiciatario
hay conceptos como:**

a) Pagos iniciales

1. Derecho de franquicia
 2. Desarrollo de la franquicia
 3. Entrenamiento
 4. Aprobación del sitio adecuado para el establecimiento del negocio
 5. Diseño arquitectónico
- 

b) Pagos periódicos:

1. Regalías (porcentaje fijo cuota mínima, posible incremento o decremento según ventas).
2. Por servicios diversos.
3. Contribución de publicidad y mercadotecnia.
4. Cargos por servicios especiales como contabilidad, servicio de computación, preparación de facturas, entrenamiento, consultoría, asistencia técnica especializada.



c) Pagos de renta:

1. Del inmueble.
2. Equipo, Instalaciones, anuncios, señales.

d) Comisiones a terceros, proveedores del franquiciatario.

e) Intereses por préstamos al franquiciatario.

f) Pago por venta de:

1. Equipo, instalaciones, anuncios, señales.
2. Producto terminado que vende el franquiciatario al cliente.
3. Materia prima, materiales, ingredientes.
4. Servicios de distribución y comisiones a agentes vendedores.
5. Material de publicidad.



<http://elempleado.mx/franquicias/inadem-consolida-apoyo-franquicias>





Las obligaciones básicas que el franquiciador debe cumplir de acuerdo a lo establecido en los contratos de franquicias son:

- Otorgamiento y uso de la marca.
- Entrenamiento en el uso y elaboración de los productos y servicios.
- Entrenamiento en la operación del negocio.





- Apoyo en el inicio de operaciones.
- Apoyo en el establecimiento de instalaciones.
- Proveer de manuales de operación.
- Definición de los sistemas financieros.
- Asistencia a los problemas de localización.
- Mercadotecnia y publicidad.



Referencias Bibliográficas

- Aguilar,. A. (2016). Contabilidad de Sociedades Teoría y Práctica. México. Grupo editorial Patria, primera ed.
- Alba,.M. C. (2005). Franquicias una perspectiva mundial. México. Fondo editorial FCA, UNAM, primera ed.
- Barbadillo,. S. (2009). Invertir en franquicias, Barcelona, editorial Gestión 2000, primera ed.

