



Ventajas Franquiciado

MARCA RECONOCIDA: Le permite trabajar con una marca y nombre comercial reconocido.

DISMINUCIÓN DE RIESGOS: Le permite contar con la experiencia y el "know how" (saber hacer) del franquiciante.

PRODUCTOS RECONOCIDOS: Comercializar productos y/o servicios ya probados.

ASISTENCIA PERMANENTE: Al iniciar una operación de franquicias, el franquiciado cuenta con un diseño de negocio específico y asistencia permanente.

COSTOS BAJOS: Al poseer economía de escala en toda la red, repercute como una baja en los costos.

INNOVACIÓN PERMANENTE: Con el mayor intercambio de ideas y experiencias se favorece el desarrollo del negocio.

svet

Miembro de: **FCI** Front Consulting International

GUÍA BÁSICA DE LA FRANQUICIA

La empresa que quiere crecer bajo el formato de franquicias, verá fortalecida la marca por incremento de presencia de formatos operativos a nivel nacional, tendrá un aumento de la capacidad de negociación con proveedores y consolidará su modelo y concepto exitoso en el mercado.

Ventajas Franquiciante

MAYOR RENTABILIDAD: Incremento de las vías de ingresos y reducción de los costo unitarios.

ECONOMÍA DE ESCALA: Mejora en los precios de adquisiciones de materia prima, producto de un mayor volumen de compra, descuentos y mayor poder de negociación.

MAYOR PRESTIGIO: Consolidación del concepto de negocio, logrando mejor posicionamiento.

MENOS COMPETENCIA: Al lograr una cadena de cobertura geográfica extendida, se actuará como barrera a posibles competidores.

TRANSACCIONES SEGURAS: En caso de distribuir productos, serán transacciones seguras por ser los clientes, los propios franquiciados.

FUENTE DE IDEAS: Al encontrarse el franquiciado dentro del negocio, genera un caudal de ideas y percepciones del mercado que puede mejorar aún más la rentabilidad del negocio.

YAGUARÓN 1407 OF. 911

Montevideo - Uruguay

+598 29005510

info@svet.com.uy

www.svet.com.uy

Franquicias

La **FRANQUICIA** es una forma de comercializar productos o servicios, en la que el **FRANQUICIANTE** o **FRANQUICIADOR** mediante un **CONTRATO DE FRANQUICIAS**, otorga el derecho de utilizar su marca y a trabajar bajo su mismo sistema comercial, en un territorio exclusivo a un tercero, llamado **FRANQUICIADO**.

En una primera etapa, el franquiciado abonará el **FEE DE INGRESO** al franquiciante y realiza la **INVERSIÓN** para la puesta en marcha del negocio.

El sistema hace que el franquiciante **CEDA EL DERECHO** de utilizar su nombre comercial, la **MARCA** de sus productos y servicios, el **KNOW HOW**, los **MÉTODOS TÉCNICOS** y de negocio, el **PROCEDIMIENTO** y otros derechos de propiedad industrial e intelectual, apoyando al franquiciado con la **PRESTACIÓN DE ASISTENCIA CONTINUA, COMERCIAL Y TÉCNICA** mientras dure el contrato de franquicias.

Posteriormente, el franquiciado abona las **REGALÍAS** sobre las ventas o bajo algún mecanismo determinado en un período de tiempo, asumiendo la **GESTIÓN**, el riesgo comercial y el riesgo financiero del negocio.

El 83,8% de los **EMPRENDIMIENTOS PROPIOS** se extinguen durante los primeros 3 años.

El 9% de los **FRANQUICIADOS** se extinguen durante los primeros 5 años

Con los efectos de las crisis, los mercados tienden a ser de pocas empresas que ocupan la mayoría de la oferta y la franquicia permite ser una de ellas, lo que asegura un mayor éxito.

**PRODUCCIÓN
ASISTENCIA CONTINUA
FORMACIÓN
CONTROL**

Franquiciante

**DERECHO DE MARCA
KNOW HOW
TERRITORIO EXCLUSIVO**

Franquiciado

**FEE DE INGRESO
INVERSIÓN**

**REGALÍAS
GESTIÓN**

FRANQUICIANTE o **FRANQUICIADOR**: Persona física o jurídica que ha desarrollado un negocio bajo un método determinado, con una marca determinada.

FRANQUICIADO: Emprendedor que adquiere el derecho de comercializar un determinado concepto de negocio y todos los métodos inherentes a él, bajo el paraguas de una marca reconocida y desarrollados por el franquiciante.

CONTRATO DE FRANQUICIAS: Documento que genera la relación entre franquiciante y franquiciado y expone derechos y obligaciones para ambas partes.

MASTER FRANQUICIA: Persona que adquiere el derecho a explotar una franquicia en determinada región y será responsable de la expansión de la firma, teniendo el deber de dirigir, desarrollar el concepto y buscar nuevos franquiciados individuales.

FEE DE INGRESO: Monto de dinero que abonará el franquiciado para poder adherirse a una red de franquicias.

INVERSIÓN: Monto de dinero necesario para iniciar el negocio.

REGALÍAS: Pago mensual (aunque puede pactarse bajo otro período de tiempo) del franquiciado al franquiciante. Es una contraprestación por los servicios prestados y por el uso y disfrute de la marca del franquiciante.

KNOW HOW: la traducción literal es "Saber Hacer" y es uno de los elementos fundamentales del sistema de franquicias. Se refiere a todo el conjunto de experiencias y procedimientos que han sido adquiridos por un empresario en la explotación de su negocio y que le han permitido alcanzar cierto éxito en el sector de actividad de su mercado.

Glosario

“ Adquirir una franquicia, implica emprender bajo un formato que le permite: minimizar riesgos, aumentar las probabilidades de éxito, optimizar los recursos, generar una inversión de mayor seguridad que incluye el crecimiento económico, laboral y familiar. ”

Cr. ALEXEI YAQUIMENKO