

# FRANQUICIAS



## OBJETIVOS

- Conocer los orígenes del sistema de franquicias así como su evolución hasta la situación actual y su grado de desarrollo en diferentes países.
- Comprender su concepto y su forma de funcionamiento, estudiando diferentes tipos de franquicias y otras modalidades de alianzas comerciales.
- Sopesar las ventajas e inconvenientes para franquiciador y franquiciado de este sistema.
- Conocer y valorar los diferentes elementos de una franquicia, desde el punto de vista de un futuro franquiciado. Distinguir los diferentes tipos de royalties, así como las obligaciones financieras que conllevan la adhesión a una franquicia.
- Autoevaluarse como futuro franquiciado y conocer sus debilidades y fortalezas para compensarlas o potenciarlas, una vez se ha tomado la decisión de convertirse en franquiciado.
- Aprender a interpretar la información financiera que facilita la empresa franquiciadora para elegir la opción de franquicia más rentable.
- Conocer los principales puntos a estudiar en el contrato de franquicia y los elementos que suelen originar fricciones en el contrato de franquicia.
- Saber redactar un plan de negocios para un establecimiento franquiciado con vistas a su presentación ante entidades financieras.
- Estudiar la documentación que suelen aportar las empresas franquiciadoras para la transmisión del modelo de negocio franquiciado, así como los diferentes tipos de formación que ofertan al franquiciado.
- Recibir información sobre los aspectos que influyen en el éxito de la red de franquicia y de cada uno de sus establecimientos.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

### 1. INTRODUCCIÓN

- 1.1. Antecedentes de las franquicias
- 1.2. Definición de franquicia
  - 1.2.1. Definición
  - 1.2.2. Proceso para establecer la relación de franquicia
  - 1.2.3. Ventajas e inconvenientes de las franquicias
- 1.3. La franquicia y las nuevas tendencias comerciales
  - 1.3.1. Tipos de franquicias
    - 1.3.1.1. Según el sector de actividad
    - 1.3.1.2. Según el grado y el nivel de integración de la red
    - 1.3.1.3. Formas específicas de franquicias
- 1.4. Las franquicias en cifras
  - 1.4.1. A nivel mundial
  - 1.4.2. A nivel europeo
  - 1.4.3. Iberoamérica y España

### 2. EL SISTEMA DE FRANQUICIA

- 2.1. Elementos básicos en el acuerdo de franquicia
  - 2.1.1. La cesión del uso de la marca
  - 2.1.2. La transmisión del Know how o saber hacer
- 2.2. Condiciones financieras en el contrato de franquicia
  - 2.2.1. El derecho de entrada o canon de entrada
  - 2.2.2. Royalties definición y tipos



- 2.2.3. Descripción de los conceptos de cobro de royalties
  - 2.2.3.1. Royalties de explotación
  - 2.2.3.2. Royalties sobre compras
  - 2.2.3.3. Royalties de Publicidad
  - 2.2.3.4. Royalties administrativos
  - 2.2.3.5. Royalty de gestión y dirección
- 2.3. Prestaciones del franquiciador
  - 2.3.1. Apoyo permanente
  - 2.3.2. Formación
  - 2.3.3. Publicidad
  - 2.3.4. Aprovisionamientos
  - 2.3.5. Servicios informáticos
  - 2.3.6. Control de gestión
- 3. PASOS PREVIOS: LA AUTOEVALUACIÓN DEL FRANQUICIADO**
  - 3.1. La autoevaluación del franquiciado
    - 3.1.1. Aspectos personales
    - 3.1.2. Aspectos económicos y financieros
    - 3.1.3. Aspectos laborales y profesionales
    - 3.1.4. Objetivos del franquiciado
    - 3.1.5. Cuestionario de autoevaluación
  - 3.2. Cómo selecciona y evalúa la franquicia a los potenciales franquiciados
- 4. LA ELECCIÓN DE LA FRANQUICIA**
  - 4.1. La selección de la franquicia. Aspectos a tener en cuenta
  - 4.2. Documentación inicial sobre la franquicia
  - 4.3. El análisis del sector
  - 4.4. Estudio de las diferentes franquicias en el sector
  - 4.5. Cálculo de la inversión inicial
    - 4.5.1. El Plazo de recuperación y la rentabilidad de la inversión
  - 4.6. Las previsiones de ventas
  - 4.7. Previsión de la cuenta de explotación y los estados contables
    - 4.7.1. Previsión de la cuenta de explotación
    - 4.7.2. Previsión de los estados contables
    - 4.7.3. Las licencias
  - 4.8. El precontrato
    - 4.8.1. Obligaciones del franquiciado
    - 4.8.2. Obligaciones del franquiciador
- 5. CONTRATACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DEL NEGOCIO**
  - 5.1. Contratación
    - 5.1.1. Examen del contrato
  - 5.2. Dificultades derivadas de una deficiente elaboración del contrato
  - 5.3. Plan de asistencia para la puesta en marcha del negocio
  - 5.4. Plan de asistencia continuada
  - 5.5. Plan de Negocios de la franquicia
    - 5.5.1. Resumen ejecutivo
    - 5.5.2. Descripción de la actividad
    - 5.5.3. Estudio de mercado
    - 5.5.4. Plan comercial y de marketing
    - 5.5.5. Ubicación
    - 5.5.6. Plan de Inversiones y de financiación
    - 5.5.7. Plan de producción



- 5.5.8. Plan de Compras y gestión de stock
- 5.5.9. Plan de Recursos humanos
- 5.5.10. Plan Económico y Financiero

## **6. LA DOCUMENTACIÓN EN EL SISTEMA DE FRANQUICIA**

- 6.1. Introducción
- 6.2. Dossier informativo
- 6.3. Manuales de imagen
- 6.4. Manuales operativos

## **7. FORMACIÓN: LA TRANSMISIÓN DEL KNOW-HOW**

- 7.1. Definición del Know-How o saber hacer
- 7.2. Formación inicial
- 7.3. Formación permanente
  - 7.3.1. Seminarios periódicos
  - 7.3.2. Convenciones de franquiciados
  - 7.3.3. Seminarios de formación y reciclaje
  - 7.3.4. Información en la red
  - 7.3.5. Servicios de asistencia

## **8. FACTORES DE ÉXITO EN EL NEGOCIO DE FRANQUICIAS**

- 8.1. Factores de éxito para el franquiciador y la red de establecimientos franquiciados
  - 8.1.1. Control de gestión en la franquicia
  - 8.1.2. Factores que favorecen el control de gestión de la red de franquicia
  - 8.1.3. Factores que inducen al fracaso de la red de franquicia
- 8.2. Factores de éxito para el establecimiento franquiciado

## **METODOLOGÍA**

La metodología a utilizar en esta acción formativa es activa. En todo momento el alumnado será participe de su propio proceso formativo, en el cual combinará la enseñanza on-line individual con la asistencia técnica de su tutor especializado.

## **CALENDARIO**

La dedicación estimada para este curso es de 25 horas online, aproximadamente 5 semanas.

## **EVALUACIÓN Y DOCUMENTACIÓN**

El curso está compuesto por uno o varios módulos, al final de cada uno de ellos hay un examen final, se pueden realizar un máximo de tres intentos por examen, figurando como nota final la calificación más alta.





### **CERTIFICACIÓN Y DIPLOMA DEL CURSO**

Al ser mayoritariamente formación bonificada o de demanda, la Fundación Tripartita emitirá un certificado de aprovechamiento del curso, siempre y cuando se superen el 75% de las horas del curso que se controlará a través de los tiempos de conexión a la plataforma.

### **CERTIFICACIÓN Y DIPLOMA DEL CURSO**

Al ser mayoritariamente formación bonificada (de demanda), la Fundación Tripartita emitirá un certificado de aprovechamiento del curso, siempre y cuando se superen el 75% de los tiempos de conexión, así como de la superación, en la misma cuantía, de los exámenes finales.

### **MATRICULACIÓN**

El curso se imparte vía Internet, a través del centro de formación Novo Informo.

El proceso de matriculación deberá efectuarse a través de la secretaría del centro de formación Novo Informo S.L.

Secretaría Novo Informo S.L.  
Calle Cristo del mar, 1 1º  
12580 Benicarló (Castellón)  
Tel: 964 46 71 71 / 964 46 18 19  
secretaria@novoinformo.es

