

## 1.- DATOS DE LA ASIGNATURA

Nombre de la asignatura	<b>Desarrollo de Franquicias</b>
Carrera:	<b>Ingeniería en Gestión Empresarial</b>
Clave de la asignatura:	<b>TDF-1503</b>
(Créditos) SATCA:	<b>3-2-5</b>

## 2. PRESENTACIÓN

### **Caracterización de la asignatura:**

El sistema de franquicias es ideal para mucha gente, precisamente porque no requiere gran experiencia previa en las diferentes áreas de desarrollo, y porque el riesgo se minimiza al adquirir un concepto en el que ya se ha pasado la prueba del contacto con el mercado.

El antecedente más remoto que se tiene de las franquicias se detecta durante la Edad Media, ya que era costumbre habitual, por parte de los gobiernos locales, ofrecer a personas de alto nivel, una licencia en la que se concedía el derecho de mantener el orden civil, determinar y recaudar impuestos públicos, así como instaurar gravámenes especiales.

La franquicia entonces, es un formato de negocio dirigido a la comercialización de bienes y servicios, en el cual una persona física o moral (Franquiciante) concede a otra (Franquiciatario) por un tiempo determinado, el derecho de usar una marca o nombre comercial, transmitiendo los conocimientos técnicos necesarios que le permitan comercializar determinados bienes y servicios.

Esta asignatura aporta al perfil del Ingeniero en Gestión Empresarial la oportunidad de contemplar una visión amplia de este tipo de negocio, el cual ha evolucionado de forma exponencial en los diferentes mercados en que participa. El conocimiento aportado por otras materias contribuye a un entendimiento más significativo del tema de franquicias; ya que esos contenidos aportan las bases para el desarrollo de la creación de empresas propias.

### **Intención Didáctica:**

Las competencias del profesor de Desarrollo de Franquicias, deben mostrar y objetivar su conocimiento y experiencia en el área, precisamente, para construir escenarios de aprendizaje significativo en los estudiantes que inician su formación profesional. Los conocimientos de esta asignatura contribuyen a desarrollar y aplicar herramientas sistemáticas.

El programa incluye conceptos básicos. Conocerá y explicará conceptos, estructura, objetivos, propósitos y tipos de alianzas estratégicas e integradoras de franquicias.

En la primera unidad se hace referencia a una conceptualización de la pequeña y mediana empresa, ya que su estudio es significativo al ser sectores con una evolución dinámica, ya que son generadoras de fuentes de empleo y contribuyen de manera significativa al Producto Interno Bruto, es aquí donde la capacidad de análisis y síntesis de la información son importantes para su comprensión.

En la segunda Unidad es de suma importancia ya que aborda de manera general y particular los fundamentos administrativos y legales del modelo de franquicias, así mismo le proporciona al estudiante una visión de la interrelación de este modelo con otros tipos de negocios. Es aquí donde se denota la importancia de las habilidades de gestión del conocimiento.

En la tercera unidad se abordaran temas de carácter financiero y económico, con los que opera una franquicia; resaltando la importancia de las proyecciones de sus flujos de efectivo y su rentabilidad. De igual forma se aborda el tema de la contraprestación económica franquiciante –franquicitario, y aspectos fiscales. Por lo que el estudiante utilizara los conocimientos adquiridos previamente relacionados a los temas de esta unidad.

La planeación y la organización son las partes mecánicas del proceso administrativo, en donde el establecimiento de procedimientos y funciones de una organización es la base para un buen funcionamiento; por lo que en la cuarta unidad se abordan los diferentes manuales con los que deberá contar una franquicia.

En la quinta unidad se abordan los temas del plan del Franquiciante el cual denota aspectos específicos que contribuyen a la elaboración de un plan de negocios particular para el modelo de franquicia.

## COMPETENCIAS A DESARROLLAR

<b>Competencias específicas</b>	<b>Competencias genéricas</b>
<p>Capacidad para una adecuada gestión de desarrollo de franquicias dentro de la organización, así como de los diferentes modelos de transferencia de tecnología a los que tiene acceso la empresa; para lo cual las habilidades de gestión, interpersonales y el trabajo en equipo son fundamentales para su optimización.</p>	<p><b>Competencias instrumentales</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Capacidad de análisis, síntesis y abstracción.</li><li>• Capacidad de comunicación oral y escrita.</li><li>• Habilidad en el uso de tecnologías de información y comunicación.</li><li>• Capacidad para identificar, plantear y resolver problemas.</li></ul> <p><b>Competencias interpersonales</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Capacidad para trabajar en equipo.</li><li>• Capacidad crítica y autocrítica.</li><li>• Apreciación de la diversidad y la multiculturalidad.</li></ul> <p><b>Competencias sistémicas</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Habilidades de investigación.</li><li>• Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica.</li><li>• Capacidad de aprender.</li><li>• Capacidad de adaptarse a nuevas situaciones.</li><li>• Capacidad de generar nuevas ideas (creatividad).</li><li>• Búsqueda de logro.</li><li>• Sensibilidad hacia temas medioambientales.</li></ul>

#### 4.- HISTORIA DEL PROGRAMA

<b>Lugar y fecha de elaboración o revisión</b>	<b>Participantes</b>	<b>Observaciones (cambios y justificación )</b>
Instituto tecnológico de Orizaba, septiembre de 2014	Academia Ciencias Económico Administrativas	Evaluación curricular de las Especialidades

#### 5.- OBJETIVO(S) GENERAL(ES) DEL CURSO (Competencias específica a desarrollar en el curso).

El estudiante obtendrá habilidades y conocimientos para el desarrollo de franquicias de calidad y con un enfoque de responsabilidad social.

#### 6. COMPETENCIAS PREVIAS

- Aplicar la metodología para la formulación de plan de Negocios.
- Elaborar proyecciones Financieras.
- Desarrollar estrategias empresariales para obtener ventajas competitivas sostenibles.
- Capacidad creativa y espíritu emprendedor.
- Desarrollo de nuevos negocios con una perspectiva legal.
- Implementar estrategias de mercadotecnia conforme a oportunidades y amenazas de mercado.

## 7.- TEMARIO

Unidad:	Temas	Subtemas
1	Generalidades de la pequeña y mediana empresa.	1.1 Concepto de PyME 1.2 ¿Cómo iniciar una PyME? 1.3 El Impacto de la globalización en las PyME's. 1.4 Economía de las PyME's
2	Fundamentos de franquicia.	2.1 Antecedentes de las Franquicias (en el Mundo y México) 2.2 Concepto de Franquicia 2.2.1 Figuras Similares (Concesión, Distribución, Licencia de Uso de Marca, Oportunidad de Negocio) 2.2.2 Marco Jurídico del Sistema de Franquicias. 2.2.3 2.2.3 Registro y Utilización de Marcas (IMPI) 2.2.4 2.2.4 Concepto Legal de los Sujetos: Franquiciante y Franquiciatario) 2.2.5 2.2.5 Características del contrato de Franquicias 2.2.6 2.2.6. Sujetos y Elementos que lo integran (Franquiciante, Franquiciatario / Marca, Know How, Circular de Oferta de Franquicia, Contraprestaciones) 2.2.7 Norma Mexicana de Franquicias 2.3 Clasificación por Tipos y Categorías de Franquicias 2.4 Giros y Sectores 2.5 Asociación Mexicana de Franquicias (Objetivos, Estructura, Actividades) 2.6 Panorama de las Franquicias en el Mundo y en México 2.7 Elementos Operativos (para desarrollar una Franquicia)
3	Análisis Financiero	3.1 Introducción Financiera. 3.2 Información Económica – Comercial 3.3 Contraprestaciones Económicas (Cuota Inicial, Regalías, Publicidad, entre otras) 3.4 Aspectos Fiscales 3.5 Proyecciones y Evaluaciones Financieras 3.6 Programa de Financiamiento para la adquisición de Franquicias

4	Manualizacion	<p>4.1. Tipos de Manuales</p> <p>4.1.1. Manual de Organización</p> <p>4.1.2. Manual de procedimientos</p> <p>4.1.3. Manual de Administración y Contabilidad</p> <p>4.1.4. Manual de Compras</p> <p>4.1.5. Manual de Relaciones Laborales</p> <p>4.1.6. Manual de Imagen Corporativa y Marca</p> <p>4.2. Revisiones y Actualizaciones</p>
5	Desarrollo del plan de Franquiciante.	<p>5.1. Negocios escalables: mercadotecnia de franquicias.</p> <p>5.2. Creación de marca con base en la operación.</p> <p>5.3. Innovación aplicable al modelo de negocios.</p> <p>5.4. De la ventaja competitiva al código de marca.</p> <p>5.5. Estrategias para el crecimiento y el posicionamiento.</p> <p>5.6. ¿Cuál es el negocio de la empresa al franquiciar?</p> <p>5.7. Bases de una estructura comercial</p> <p>5.8. Dónde nos conviene invertir en publicidad para captar inversionistas</p> <p>5.9. Proceso Comercial</p> <p>5.10. Perfiles y Estilos de Inversionistas, como tratarlos</p> <p>5.11. La Entrevista, presentación y que protocolo hay que seguir</p> <p>5.12. El Cierre, qué y cómo hacen las empresas del sector.</p>

## **8.- SUGERENCIAS DIDÁCTICAS (desarrollo de competencias genéricas)**

El profesor debe:

- Fomentar actividades en grupo que propicien el liderazgo, el trabajo en equipo, la interacción y la colaboración de los estudiantes. Ejemplo. Al presentar al grupo, las investigaciones y exposiciones para su análisis.
- Propiciar actividades de análisis, selección, búsqueda e interpretación de información en distintas fuentes: Ejemplo, Búsqueda del sistema de franquicias en México.
- Propiciar el desarrollo de capacidades intelectuales relacionadas con la lectura, la escritura y la expresión oral. Ejemplo: Presentación de reportes con los resultados de sus investigaciones, presentaciones ante el grupo los hallazgos realizados.
- Propiciar el desarrollo de actividades intelectuales de inducción-deducción y viceversa, encaminadas hacia la investigación.
- Relacionar los programas de esta materia con los demás programas del plan de estudios.
- Proponer problemáticas que permitan al estudiante vincular e integrar los contenidos de esta materia y entre las distintas asignaturas, para su análisis y solución.
- Desarrollar actividades de aprendizaje que propicien la búsqueda e interpretación de preceptos legales.
- Utilizar distinto medios audiovisuales para una mejor comprensión de los temas abordados.
- Propiciar el uso de las TIC´s en el desarrollo de la asignatura.

## **9.- SUGERENCIAS DE EVALUACIÓN**

La evaluación debe ser continua, y se deberá poner especial énfasis en:

- Presentación del portafolio de evidencias, el cual incluye, entre otros:
- Presentación del proyecto integrador vinculado con otras materias del módulo de especialidad.
- Presentación de los resultados de sus investigaciones y de las conclusiones a las que haya llegado.
- Elaboración de diferentes medios didácticos utilizados en las diferentes exposiciones de los resultados obtenidos en las actividades propuestas.
- Solución de casos prácticos.
- Participación activa.
- Trabajo en equipo
- Exámenes escritos.

## 10.- UNIDADES DE APRENDIZAJE

### Unidad 1: Generalidades de la pequeña y mediana empresa.

Competencia específica a desarrollar	Actividades de aprendizaje
Identificar plenamente que se entiende por Pequeña y Mediana Empresa así como el impacto en la sociedad. .	<ul style="list-style-type: none"><li>• Realizar una investigación sobre los conceptos y características de las PyME's.</li><li>• Elaborar un reporte sobre la investigación realizada.</li><li>• Realizar una mesa de discusión para analizar los beneficios que ofrece la Pequeña y Mediana Empresa.</li><li>• Investigar y comentar en plenaria sobre el impacto que tiene las PyME's y su globalización.</li></ul>

### Unidad 2: Fundamentos de franquicia.

Competencia específica a desarrollar	Actividades de aprendizaje
Identificar el concepto, derechos y lineamientos referentes a las franquicias.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Realizar y exponer, investigación en equipo enumerando, analizando y describiendo que es la franquicia y sus elementos.</li><li>• Investigar en México y en otros países empresas nacionales de presencia local e internacional que sean franquicias.</li><li>• Ejemplificar con una franquicia toda la estructura y normas que la rigen.</li><li>• Investigar y presentar por equipos los requisitos y características que tenga una franquicia, así como el papel que desempeña el Franquiciante y Franquiciatario.</li><li>• Investigar los tipos y categorías de franquicias mediante una exposición en equipo.</li><li>• Analizar los giros y sectores de las franquicias mediante un debate en clase y trabajo de investigación.</li><li>• Elaborar una síntesis de las franquicias en México y en el mundo.</li><li>• Desarrollar en equipo como caso Integrador una franquicia abarcando los puntos anteriores.</li></ul>

### Unidad 3: Análisis Financiero

<b>Competencia específica a desarrollar</b>	<b>Actividades de aprendizaje</b>
Elaborar el análisis Financiero de una franquicia.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Describir cuáles son los parámetros económicos para crear una franquicia.</li><li>• Investigar las contraprestaciones económicas de una franquicia.</li><li>• Identificar los procedimientos fiscales de una franquicia.</li><li>• Elaborar el programa de adquisición financiera de la franquicia en equipo de la práctica Integradora.</li></ul>

### Unidad 4: Manualización

<b>Competencia específica a desarrollar</b>	<b>Actividades de aprendizaje</b>
Elaborar el Manual organizacional de una franquicia.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Analizar y Explicar los diferentes tipos de Manuales que existen en una organización.</li><li>• Describir el modo en que se elabora un manual de franquicias.</li><li>• Identificar en empresas locales la utilización de manuales de franquicias que estén registrados.</li><li>• Presentar el Manual de Organización de la franquicia de la práctica Integradora.</li></ul>

### Unidad 5: Desarrollo del plan Franquiciante

<b>Competencia específica a desarrollar</b>	<b>Actividades de aprendizaje</b>
Elaborar el proceso comercial, creación de marca, logística y de marketing de una franquicia.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Investigar, analizar y definir el proceso comercial de una franquicia.</li><li>• Establecer el protocolo para invertir en una franquicia analizando las estrategias comerciales del sector empresarial.</li><li>• Analizar el perfil del inversionista y las estrategias de mercado para obtener una franquicia.</li><li>• Elaborar el plan comercial y marketing de la práctica Integradora de franquicias.</li></ul>

## 11.- FUENTES DE INFORMACIÓN

1. Kotler, Philip *Marketing versión para Latinoamérica* 10 a. edición, Editorial Prentice Hall, México 2007
2. Anzola Rojas Servulo, *Administración de la Pequeña Empresa*, McGraw Hill.
3. Feher Tocatli, Ferenz. Gallastegui, Juan Manuel. *Las Franquicias, Un Efecto de la Globalización. 100 preguntas, 100 respuestas.* McGraw Hill.
4. Feher Tocatli, Ferenz. *Franquicias a la Mexicana, Hablemos de Franquicias con Franqueza.* McGraw Hill.
5. González Calvillo, Enrique. *La experiencia de las Franquicias.* McGraw Hill
6. Graver Soto, Christian, *Introducción a la Administración de las PyME's*
7. Rodríguez, Leonardo. *Planificación, Organización y Dirección de la Pequeña Empresa*, South-Western Pulications
8. Shincariol, David. *Crea y Rentabiliza tu negocio. Iniciativa para Estudiantes.* Marcombo Boixareu Editores
9. Vilalta, Alejandra & Di Constanzo, Juan. *Desarrollo de Sistemas de Franquicias*, McGraw Hill.

## 12.- PRACTICAS PROPUESTAS

- Realizar un estudio de las Franquicias en su región, considerando tamaño, sector o industria en el que operan, así como otros aspectos con la finalidad de obtener datos que incentiven la creatividad en la propuesta de nuevas franquicias susceptibles de desarrollarse.
- Elaborar un investigación de la PyME's de la región que considere sean susceptibles de constituirse como Franquicias.
- Hacer un análisis FODA de una PyME con la finalidad de conocer su viabilidad para desarrollarse como franquicia Realizar el procedimiento administrativo gráfico y descriptivo para el registro de una Francia ante el IMPI
- Realizar un inventario de los proyectos de desarrollo o creación de empresas que ha elaborado en el transcurso de su formación académica, con la finalidad de identificar elementos y/o requisitos necesarios para la constitución de una franquicia.
- Investigar los esquemas de promoción y publicidad que tienen las franquicias de su región.
- Asistir a una convención de Expo-Franquicias.