

Wiki - Clave de corrección

La siguiente es la clave de corrección para las consignas de la wiki.

La empresa explota un negocio gastronómico con eje en una oferta de productos saludables, orgánicos, de bajo costo, servicio rápido, ambiente familiar, extrema higiene y original decoración, que pretende desarrollarse internacionalmente con un modelo de franquicia empezando por países de Latinoamérica. Cada grupo deberá identificar las ventajas de la franquicia como modelo para la entrada al nuevo mercado, tanto para el franquiciante como para el franquiciado, identificar los riesgos y las principales obligaciones que deberán asumir ambas partes en el negocio.

1. **Grupo 1:** Identifique las ventajas de la franquicia para el otorgante de la misma (franquiciante).
2. **Grupo 2:** Identifique las ventajas de la franquicia para los franquiciados que operan la misma.
3. **Grupo 3:** Detallen los riesgos y/o eventuales desventajas del modelo de franquicia para el franquiciante.
4. **Grupo 4:** Detallen los riesgos y/o eventuales desventajas del modelo de franquicia para el franquiciado.
5. **Grupo 5:** Señale las obligaciones del franquiciante.
6. **Grupo 6:** Señale las obligaciones del franquiciado.

- Introducción:

El objetivo de esta Wiki es identificar las obligaciones de las partes involucradas (franquiciante y franquiciado) y evaluar las principales ventajas y desventajas del modelo de franquicia a nivel internacional.

- Conceptos/ideas que no deben faltar:

1. **Grupo 1:** Principales ventajas para el franquiciante:

- Rápida expansión
- Minimización de riesgos, atomizando inversiones
- Logro de economías de escala
- Llegada a mercados foráneos de la mano de socios locales
- Alto grado de control del marketing mix

2. **Grupo 2:** Principales ventajas para el franquiciado:

- Involucración en una actividad comercial ya instalada

- Recibimiento del *know-how* (“saber hacer”) del negocio
- Desarrollo de una actividad con mayor previsibilidad
- Comercialización de una marca ya reconocida y posicionada
- Obtiene un mayor poder de compra al unirse al resto de los integrantes del sistema
- Recibimiento de asistencia técnica del franquiciante

3. **Grupo 3:** Principales desventajas y eventuales riesgos para el franquiciante:

- Rentabilidad unitaria más baja, es solo un porcentaje de las ganancias del franquiciado
- Dispersión y eventual pérdida de control y dominio de la franquicia en cada expresión local
- Necesidad de estructuras de mayor sofisticación para dar soporte y controlar el sistema

4. **Grupo 4:** Principales desventajas y eventuales riesgos para el franquiciado:

- Limitación para la obtención de mayores beneficios
- Sin acceso a la propiedad de marca
- Supervisión y control permanente de su negocio
- Incertidumbre sobre la renovación del contrato que permita la continuidad de la operación
- Vacío legal sobre el modelo de franquicia en el país donde se pretende instalar
- Falta de acceso a las provisiones necesarias en el mercado local

5. **Grupo 5:** Principales obligaciones para el franquiciante:

- Desarrollo y sostén de la imagen de marca
- Aporte del producto (o las materias primas para elaborarlo) y un sistema o servicio distintivo, probado y rentable
- Aporte del plan comercial para iniciar el negocio
- Capacitación inicial y formación permanente
- Mejora continuada del negocio para mantenerse competitivo
- Asistencia continuada al franquiciado durante la vigencia del contrato

6. **Grupo 6:** Principales obligaciones para el franquiciado:

- Montaje del establecimiento siguiendo las pautas de imagen de la franquicia
- Gestión del negocio de acuerdo con los procedimientos establecidos por el franquiciante
- Pago de los cánones y/o royalties acordados en el contrato de franquicia

• Errores comunes a evitar:

1. No considerar las problemáticas adicionales y novedosas respecto al país de origen de la franquicia, que pueden presentarse en los países elegidos para el desarrollo de la

misma (por ejemplo: respeto de las autoridades sobre las marcas comerciales y los derechos de los franquiciantes).

2. Entender que el modelo de franquicia es de extensión “pura” sin tomar en cuenta que los formatos más exitosos son los que dan libertad a sus franquiciados para adecuar la oferta de producto / servicio a las preferencias y gustos de los consumidores en los países específicos.

- Recomendaciones para el cierre del tutor:

La actividad debe permitir identificar los aspectos principales del modelo de franquicia a través de la identificación de las obligaciones para las partes, la evaluación de sus beneficios potenciales y de los eventuales riesgos para el franquiciante y para el franquiciado.

- Bibliografía utilizada:

Fuente: KEEGAN, Warren J. y GREEN Mark C. *Marketing Internacional*. Parte 3: Acercamiento a los mercados Globales. Capítulo 9: Estrategias de entrada a los mercados globales: licencias, inversión y alianzas estratégicas. México: Pearson Educación, 2009. ISBN: 9786074423396.

- Bibliografía complementaria:

1. Sitio web de la Asociación Argentina de Marcas y Franquicias (www.aamf.com.ar).
2. CZINKOTA, Michael R. *Negocios Internacionales*. México: Cengage Learning, 2007. ISBN 9789706866103.