**Nombre de la alumna: Carolina Pérez Aguilar**

**Nombre del profesor: VICTOR TADEO CRUZ RECINOS**

**Nombre del trabajo: ACTIVIDADES**

**Materia: DESARROLLO EMPRESARIAL**

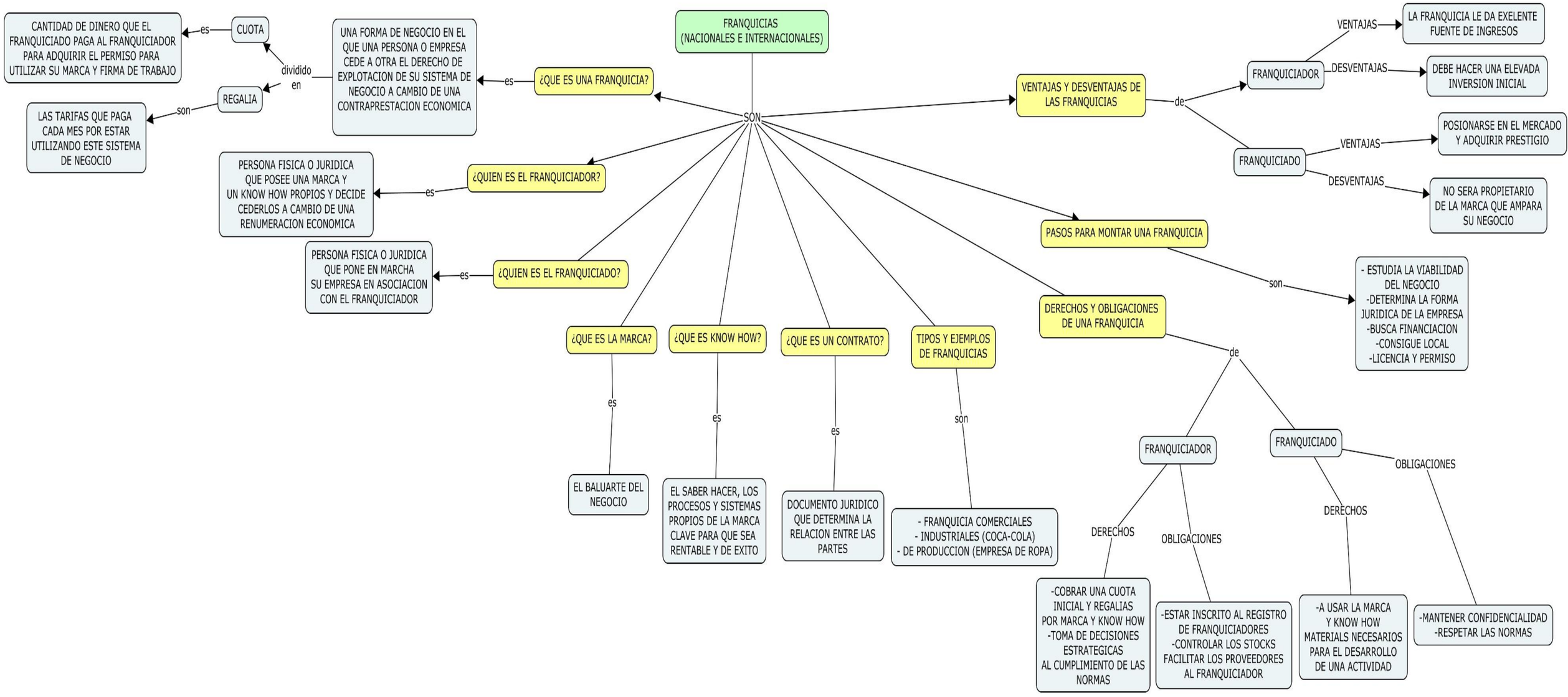
**Grado: 6°**

**Grupo: B**

Frontera Comalapa, Chiapas a 23 de mayo de 2020.

# FILOSOFIA CORPORATIVA

- **DEFINICION**
  - ES EL CONJUNTO DE SABERES QUE BUSCA ESTABLECER LOS PRINCIPIOS MAS GENERALES QUE ORGANIZAN Y ORIENTAN EL TRABAJO DE UNA ORGANIZACIÓN, LA MANERA DE PENSAR O VER EN LA EMPRESA
- **MISION**
  - DEFINE CUAL ES Y CUAL DEBERIA SER EL NEGOCIO Y ESTABLECE LAS GRANDES LINEAS ESTRATEGICAS QUE MARCA EL RUMBO DEL NEGOCIO
    - LAS 3 CUESTIONES BASICAS QUE SIRVEN PARA DEFINIR LA MISION
      - ¿QUE NECESIDAD ESTAMOS SATISFACIENDO?
        - DEMANDA
      - ¿CON QUE PRODUCTO DAREMOS MAYOR SATISFACCION A NUESTROS CLIENTES?
        - OFERTA
      - ¿CUAL VENTAJA COMPETITIVA NOS DIFERENCIA DE LA COMPETENCIA?
        - HABILIDAD DISTINTIVA
- **VISION**
  - ES EL MARCO CONCEPTUAL QUE DEFINE A LA EMPRESA COMO SERIA SU IMAGEN EN EL FUTURO MEDIANTE EL ESTABLECIMIENTO DE ESTRATEGIAS PARA LOGRARLO
- **OBJETIVOS**
  - BRINDAR A LOS CLIENTES UN SERVICIO DISTINTO Y COMPLETO
  - GARANTIZA LA CALIDAD DE TRABAJO
  - ENTRE OTROS OBJETIVOS DEPENDIENDO LA EMPRESA
- **ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**
  - ES UN SISTEMA DE DISTRIBUCION Y DESIGNACION DE PUESTOS DE TRABAJO POR DEPARTAMENTOS DENTRO DE UNA EMPRESA
- **EQUIPO DE TRABAJO**
  - CONJUNTO DE PERSONAS QUE TRABAJAN EN UNA ORGANIZACIÓN, EN BENEFICIO DE LOS INTERESES, EN CAMINADOS EN UN MISMO FIN
    - GERENTE GENERAL
    - SUBGERENTE
    - CONTADORA
- **POLITICAS**
  - SON REGLAS, NORMAS, ETC, INTERNOS PROPOIOS DE LA EMPRESA A LOS CUALES SE TIENE QUE REGIR, JEFES, EMPLEADOS, CLIENTES, PROVEEDORES Y PUBLICO EN
    - HORA DE ENTRADA
    - DIAS DE TRABAJO
    - DIAS FESTIVOS
    - TRABAJADORES
    - JEFES
- **ESTRATEGIA EMPRESARIAL**
  - TODA ESTRATEGIA ES BASICAMENTE ESTRATEGIA COMPETITIVA
    - DE MARKETING
    - ESTACIONALES
    - COMPETITIVAS
    - DE MERCADO
    - DEL PRECIO
- **ANALISIS FODA**
  - CONSISTE EN EVALUAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES QUE ESTAN RELACIONADAS CON EL AMBIENTE INTERNO DE LA EMPRESA
    - SE DEFINEN DE LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES QUE SURGEN DE LA EVALUACION INTERNA DE LA COMPAÑIA
      - FORTALEZAS
      - OPORTUNIDADES
      - DEBILIDADES
      - AMENAZAS


FRANQUICIAS
(NACIONALES E INTERNACIONALES)
SON
¿QUE ES UNA FRANQUICIA?
es
UNA FORMA DE NEGOCIO EN EL QUE UNA PERSONA O EMPRESA CEDE A OTRA EL DERECHO DE EXPLOTACION DE SU SISTEMA DE NEGOCIO A CAMBIO DE UNA CONTRAPRESTACION ECONOMICA
dividido en
CUOTA
es
CANTIDAD DE DINERO QUE EL FRANQUICIADO PAGA AL FRANQUICIADOR PARA ADQUIRIR EL PERMISO PARA UTILIZAR SU MARCA Y FIRMA DE TRABAJO
REGALIA
son
LAS TARIFAS QUE PAGA CADA MES POR ESTAR UTILIZANDO ESTE SISTEMA DE NEGOCIO
¿QUIEN ES EL FRANQUICIADOR?
es
PERSONA FISICA O JURIDICA QUE POSEE UNA MARCA Y UN KNOW HOW PROPIOS Y DECIDE CEDERLOS A CAMBIO DE UNA RENUMERACION ECONOMICA
¿QUIEN ES EL FRANQUICIADO?
es
PERSONA FISICA O JURIDICA QUE PONE EN MARCHA SU EMPRESA EN ASOCIACION CON EL FRANQUICIADOR
¿QUE ES LA MARCA?
es
EL BALUARTE DEL NEGOCIO
¿QUE ES KNOW HOW?
es
EL SABER HACER, LOS PROCESOS Y SISTEMAS PROPIOS DE LA MARCA CLAVE PARA QUE SEA RENTABLE Y DE EXITO
¿QUE ES UN CONTRATO?
es
DOCUMENTO JURIDICO QUE DETERMINA LA RELACION ENTRE LAS PARTES
TIPOS Y EJEMPLOS DE FRANQUICIAS
son
- FRANQUICIA COMERCIALES
- INDUSTRIALES (COCA-COLA)
- DE PRODUCCION (EMPRESA DE ROPA)
VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS FRANQUICIAS
de
FRANQUICIADOR
VENTAJAS
LA FRANQUICIA LE DA EXELENTE FUENTE DE INGRESOS
DESVENTAJAS
DEBE HACER UNA ELEVADA INVERSION INICIAL
FRANQUICIADO
VENTAJAS
POSIONARSE EN EL MERCADO Y ADQUIRIR PRESTIGIO
DESVENTAJAS
NO SERA PROPIETARIO DE LA MARCA QUE AMPARA SU NEGOCIO
PASOS PARA MONTAR UNA FRANQUICIA
son
- ESTUDIA LA VIABILIDAD DEL NEGOCIO
-DETERMINA LA FORMA JURIDICA DE LA EMPRESA
-BUSCA FINANCIACION
-CONSIGUE LOCAL
-LICENCIA Y PERMISO
DERECHOS Y OBLIGACIONES DE UNA FRANQUICIA
de
FRANQUICIADOR
DERECHOS
-COBRAR UNA CUOTA INICIAL Y REGALIAS POR MARCA Y KNOW HOW
-TOMA DE DECISIONES ESTRATEGICAS
AL CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS
OBLIGACIONES
-ESTAR INSCRITO AL REGISTRO DE FRANQUICIADORES
-CONTROLAR LOS STOCKS
FACILITAR LOS PROVEEDORES AL FRANQUICIADOR
FRANQUICIADO
DERECHOS
-A USAR LA MARCA Y KNOW HOW MATERIALS NECESARIOS PARA EL DESARROLLO DE UNA ACTIVIDAD
OBLIGACIONES
-MANTENER CONFIDENCIALIDAD
-RESPETAR LAS NORMAS