

**“DESARROLLO EMPRESARIAL”**

**LA FILOSOFÍA CORPORATIVA**

**Y**

**FRANQUICIAS (NACIONALES E INTERNACIONALES)**

**LIC. VICTOR TADEO CRUZ RECINOS**

**PRESENTA LA ALUMNA:**

**Adriana Monjaras Pérez**

**GRUPO, SEMESTRE Y MODALIDAD**

**6º cuatrimestre (D) Administración**

**De Empresas, Semiescolarizado**

**Frontera Comalapa chis.**

**24 DE MAYO DEL 2020**

LA FILOSOFÍA CORPORATIVA

Que es

Ilustra a los clientes y empleados de la empresa sobre la intención de la organización,  
Ayudando a construir relaciones más significativas. Un dueño de empresa debería dedicar tiempo

MISION

La misión es prácticamente la razón de ser de la empresa, es decir el porqué de la existencia de la dicha organización, es decir cuál es el objeto de ser

PROPOSITO

Ayuda a la empresa a desarrollar una cierta cultura corporativa, prácticas éticas y fortalece la relación entre los empleadores y los empleados  
También posiciona los valores de la empresa en la mente de otros tanto dentro y fuera de la organización.

VISION

Es un elemento complementario de la misión que impulsa y dinamiza las acciones que se lleven a cabo en la empresa. Ayudando a que el propósito estratégico se cumpla.

VALORES

Son las creencias, características y normas bajo las cuales se rige el actuar de los empleados y la compañía hacia dentro y fuera e ella, es decir, son aquellos conceptos que guiarán el cumplimiento de la Misión y Visión.

BENEFICIOS

Es que ayuda a construir relaciones de confianza duraderas entre la empresa y los clientes.  
Lo cual permite a tus clientes confiar en que recibirán el mismo trato profesional  
Cuando los empleados están familiarizados con la filosofía de la empresa, hace que la integración de un nuevo contratado sea más fácil y ayuda a que los empleados actuales acepten los cambios dentro de la empresa que siguen la filosofía

FILOSOFIA

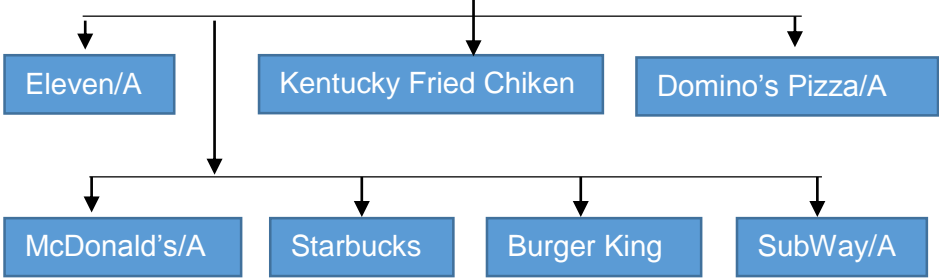
Es aquella declaración de valor que enmarca su personalidad. Dentro de ella se engloba el bien ser de la compañía, las metas más importantes que se ha planteado y los valores que adopta para regir las acciones que encaminen la consecución de dichas metas y objetivos.

# FRANQUICIAS NACIONALES E INTERNACIONALES

## FRANQUICIAS INTERNACIONALES

Consiste en la cesión del producto o servicio, así como los nombres, marcas comerciales y el know how sobre los procedimientos de gestión y comercialización de un negocio a un empresario (persona física o jurídica) residente en el exterior.

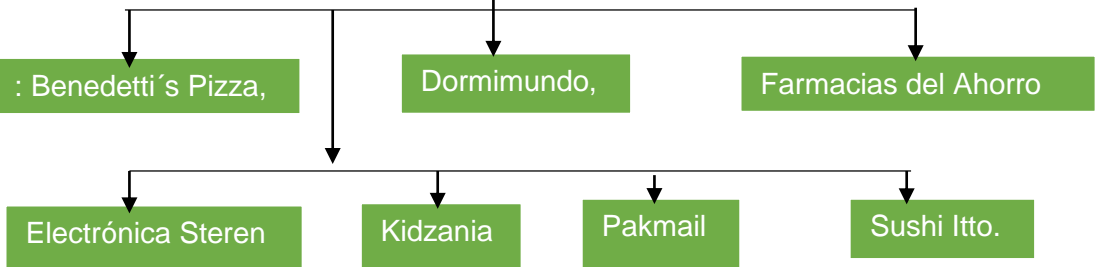
### ALGUNOS EJEMPLOS



## FRANQUICIAS NACIONALES

Una franquicia en México o en cualquier parte del globo es un modelo de negocio a través del cual una empresa llamada "franquiciante" otorga el pleno derecho de explotación de una marca o productos.

### ALGUNOS EJEMPLOS



## **¿QUÉ ES UNA FRANQUICIA?,**

Es un formato de negocios destinado a la comercialización de bienes y servicios, en el cual una persona física o jurídica concede a otra por un tiempo determinado el derecho de usar una marca o nombre comercial. Básicamente se trata de una relación comercial en la que una parte paga una cantidad de dinero a otra para la explotación de su marca.

## **¿QUIÉN ES EL FRANQUICIADOR?**

Es una compañía; una marca, la cual su modelo de negocio ha sido lo suficientemente exitoso, como para replicarlo en otros lugares geográficos, sin la necesidad de hacerlo con recursos propios, sino a través de la venta de licencias para que otros levanten un punto de venta con los productos de la marca; el formato de gestión, marketing y operación, bajo un contrato de franquicia.

## **¿QUIÉN ES EL FRANQUICIADO?**

El franquiciado es el beneficiario del contrato de franquicia, que tiene derecho a explotar para su propio beneficio en un área geográfica determinada y en las condiciones pactadas con el franquiciador la comercialización de productos o servicios, al uso de sus marcas, distintivos, etc.

¿Qué es la marca?,

Una marca se puede definir, en un sentido amplio, como el conjunto de atributos, tangibles e intangibles, que identifican un producto o servicio y lo hacen único en el mercado.

## **¿QUÉ ES KNOW HOW?**

Es el conjunto de decisiones y tareas que deben llevarse a cabo para realizar el negocio satisfaciendo a clientes y consiguiendo rentabilidad. Para resumir: se trata del saber hacer del negocio. Es el nombre que recibe el conjunto de conocimientos fruto de la experiencia del franquiciador y que se han recogido en el Manual de Operaciones para ser transmitidos a los franquiciados. En la práctica, es la agregación de muchos pequeños detalles sobre la gestión del negocio que al ser integrados coherentemente configuran una ayuda valiosa. Cada empresa, cada marca tiene su Know How, que le permite realizar el negocio a su manera.

## **¿QUE ES UN CONTRATO?**

se define al contrato de franquicia como un contrato mercantil en los que una de las partes (el franquiciador) otorga a la otra (el franquiciado), a cambio de una remuneración, el derecho a desarrollar una actividad comercial (actividad de franquicia) en el ámbito de la red de franquicia del franquiciador, para la venta de determinados productos en el nombre y por cuenta del franquiciado, y en los que el franquiciado tiene el derecho y la obligación de utilizar el nombre comercial y la marca del franquiciador, así como otros derechos de propiedad intelectual, el know-how y el método empresarial.

## **¿TIPOS DE FRANQUICIAS Y EJEMPLOS DE FRANQUICIAS?,**

### **Franquicias según la actividad que tienen**

Franquicia comercial.

Franquicia industrial.

Franquicia de producción.

Franquicia de distribución o de producto.

Franquicia de servicios.

Franquicia mixta.

### **Franquicias según la relación entre franquiciador y franquiciado**

Franquicia individual.

Franquicia múltiple.

Franquicia regional

Franquicia maestra.

Franquicia de participación accionarial.

### **Franquicias según su ubicación**

Franquicia córner.

Franquicia tienda online.

Ejemplos

### **Comida rápida**

McDonald's, Subway, Taco Bell, Dunkin' Donuts, Steak 'n Shake, Freddy's Frozen Custard & Steakburgers y Pizza Hut.

### **2. Comestibles y tiendas de conveniencia**

Entrepreneur, 7-Eleven Inc, Fire House Subs, bodega, walkmart, cinepolis.

### **3. Salones de belleza**

Supercuts, Sport Clips, Great Clip Haircuts & Haircare

### **4. Servicios de limpieza**

The Maids, Merry Maids, Jani-King, Servpro, Jan-Pro y Stratus Building Solutions,

### **5. Cuidado de personas mayores**

Baby Boomers , Nurse Next Door Home Care Services, y Right at home LLC.

### **6. Hoteles de clase media-alta**

Hyatt Place, Hampton by Hilton, Hilton Hotels & Resorts

### **7. Salud y acondicionamiento físico**

Planet Fitness, Orangetheory Fitness, Anytime Fitness

### **8. Apoyo Educativo**

Kumon Math & Reading Centers

### **9. Cuidados de mascotas**

Pet Supplies Plus

### **10. Impresión y servicios postales**

The UPS Store, FedEx Office y Pack & Mail.

### **¿ DERECHOS Y OBLIGACIONES DE UNA FRANQUICIA?,**

**Debes entender bien los derechos y obligaciones básicas al firmar el acuerdo de franquicia.**

**Derechos del franquiciado:**

Usar la marca para el negocio franquiciado.

Usar el Know how o saber hacer de la empresa para la explotación del negocio.

Recibir asistencia inicial para la puesta en marcha del negocio.

Recibir asistencia continuada por parte del franquiciador en la gestión del negocio.

Tener una exclusiva de territorio.

El suministro continuado de los bienes objeto del contrato.

**Las obligaciones del franquiciado:**

Pagar las condiciones económicas del acuerdo.

Mantener la exclusiva de oferta: No ofrecer productos diferentes ni de competidores.

Aplicar las normas del Manual de Operaciones.

Aplicar la imagen de la marca.

Aceptar la supervisión del centro por parte del franquiciador.

**¿ PASOS PARA MONTAR UNA FRANQUICIA?,**

1. Decidir el negocio que se quiere montar. Es el primer paso. Usted deberá tener en cuenta sus habilidades y preferencias. Debe montar un negocio que le gusta y para el que esté capacitado, razonablemente. No es conveniente montar un negocio para el que no se tienen habilidades o que suponga una satisfacción personal su realización. La capacidad y la motivación son dos de los factores fundamentales.
2. Buscar local adecuado. El local es una de las piezas clave. Como empresario deberá encontrar la mejor ubicación y negociar un buen precio ya que influirá mucho en su rentabilidad. Se debe buscar reproducir al máximo, el modelo que ha dado éxito al negocio.
3. Cerrar la financiación completa. Una vez tenga claro el importe total de la puesta en marcha deberá trabajarse la consecución de fondos suficientes para cubrir dicho importe. Tanto la financiación via recursos propios, como de socios como la financiación bancaria. Para conseguir la financiación bancaria, el franquiciador suele prestar ayuda mediante convenios de financiación preferente y planes de negocio para el Banco.
4. Constituir la sociedad. Deberá realizar los trámites necesarios para constituir una sociedad.
5. Firmar el contrato de arrendamiento o compra del local. Deberá asegurarse el local en el que establecer el negocio. Muchos contratos de franquicia van ligados al contrato de arrendamiento del local.
6. Firmar el acuerdo de franquicia. Deberá formalizar el acuerdo de franquicia, liquidando los pagos iniciales y recibiendo los manuales de la franquicia.
7. Realizar la adecuación del local. Esta es una fase problemática, especialmente para quien no tiene experiencia. La reforma del local es un paso que suele conllevar la coordinación de varias tareas. Es un periodo corto y estresante, pero necesario para tener un buen local.
8. Realizar la formación inicial. Deberá acudir a la central del franquiciador durante el tiempo que le digan para iniciarse en la capacitación para la gestión de su nuevo negocio. Preste mucha atención y esté concentrado ya que es una ocasión única para usted.
9. Reclutar al equipo de recursos humanos. Deberá realizar una campaña para encontrar candidatos para su nuevo negocio. Deberá captar candidatos, seleccionarlos y contratarlos. El equipo humano es uno de los activos principales de la nueva empresa.
10. Realizar los pedidos iniciales de mercancía. Se deberá realizar una estimación de los importes según el nivel de ventas que se crea que vaya a haber. El franquiciador suele ayudar en la preparación inicial de los pedidos.
11. Realizar el montaje del establecimiento. Con las obras terminadas se monta el negocio, lo que consiste en montar todos los muebles, la mercancía, el TPV y todo aquello que requiera la puesta

a punto inicial. El franquiciador suele ayudar en la primera implantación de la tienda, que es más difícil debido a que en esta fase todavía no se conoce a fondo el negocio.

12. Realizar el arranque del local y la puesta a punto. Con el negocio montado entrará en una fase inicial de atender a los primeros clientes y pasar unos días rodando el negocio y afinando los engranajes.
13. Realizar la inauguración. Con el negocio un poco rodado se suele realizar la campaña inicial y la fiesta de inauguración.
14. Realizar la campaña de lanzamiento inicial. Se publicita su negocio para atraer a clientes. Para ello se usan las técnicas probadas por el franquiciador (buzoneos, radio,...). Esta es una de las habilidades principales de muchas franquicias acostumbradas a abrir varios locales. Conseguir ventas rápido es el último paso de una apertura, pero no el menos importante.

### **¿VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS FRANQUICIAS?**

Ventajas:

- Reducción de riesgos e incertidumbres al ser propietario de un negocio acreditado, con resultados probados.
- Obtención y acceso a experiencia, tecnología y know-how.
- Formación y capacitación inicial y asistencia y soporte continuados.
- Métodos operativos, administrativos y comerciales respecto de bienes y servicios.
- Zona de exclusividad.
- Acceso a herramientas y programas de marketing y publicidad.
- Sistemas administrativos de control y evaluación.
- Acceso a investigación y desarrollo de nuevas metodologías y tecnologías incorporadas al negocio.
- Acceso a economías de escala.
- Incremento en su prestigio personal al involucrarse en una red de negocios posicionada.
- Diversificación de inversiones o recursos y/o acceso a esquemas de autoempleo.
- Acceso a una inversión rentable y de bajo riesgo.

Desventajas:

- Pago de derechos de entrada y royalties.
- No es propietario de la marca.
- Las principales decisiones las toma el franquiciante, limitando su posibilidad de innovar y actuar de forma independiente.
- Normas y directrices estratégicas impuestas y apegadas a los manuales.
- Supervisión y vigilancia por parte del franquiciante.
- Su éxito se encuentra vinculado al éxito o actuación del franquiciante y de otros franquiciatarios.
- Limitación de recursos económicos para el caso de contingencias o requerimientos adicionales de capital de trabajo.
- Selección de un giro o sector no adecuado o afín a sus aspiraciones personales.

### **FUENTES**

<https://www.emprendepyme.net/que-es-una-franquicia.html>

<https://www.consumoteca.com/comercio/franquiciado/>

<https://www.tuabogadodefensor.com/sabes-contrato-franquicia/>

<https://franquicias.20minutos.es/tipos-franquicias-cuantos-tipos-franquicias-existen>

<https://www.cuidatudinero.com/13061385/10-ejemplos-de-franquicias>

<https://www.infofranquicias.com/cd-13409/Los-derechos-y-obligaciones-del-franquiciado.aspx>

<https://www.entrepreneur.com/article/264029>

<https://www.infofranquicias.com/cd-7075/Pasos-para-montar-una-franquicia.aspx>