

Desarrollo Empresarial
Mapa conceptual “Filosofía de la empresa”
Cuadro Sinóptico “Franquicias”
Lic. Víctor Tadeo Cruz

Presenta la alumna:
Mayra Lizbeth Pérez Pérez

Cuatrimestre, grupo,
6to cuatrimestre “D”

Carrera y modalidad:
Lic. Administración de empresas, Semiescolarizado

Frontera Comalapa, Chiapas
22 de Mayo del 2020.

FILOSOFIA DE LA EMPRESA

¿Qué es?

Es el conjunto de ciertos elementos que nos van a permitir la identificación de la empresa con lo que es y lo que quiere lograr.

Objetivos

Desarrollar empresas agroindustriales que ofrezcas un producto alimentario.

Proveer información oportuna de insumos y servicio,

Incrementar el capital intelectual

Garantizar la conservación del complejo industrial

Ejemplos

- Estructuras simples
- Austeridad
- Siempre activos
- Nunca limitarse
- Reinvertir las utilidades
- Creatividad empresarial.
- Optimismo firme

Elementos

Misión

Conjunto de creencias básicas que se derivan de la identidad corporativa

Visión

Pensar creativamente sobre cómo preparar la empresa para el futuro

Principios

Son proposiciones que establece una empresa

Contexto.

Compuestos de influencia en el desempeño de la empresa.

Pirámide estratégica

Conjunto de estrategias por aplicar en un tiempo determinado.

FRANQUICIAS

¿Qué Es?

Es una forma de negocio en el que una persona o empresa cede a otra el derecho de explotación de su sistema de negocio a cambio de una contraprestación económica.

Elementos esenciales

- Franquiciador**
- Franquiciado**
- Marca**
- Know How**
- Contrato**

- Persona física o jurídica que posee una marca.
- Persona física en asociación con el franquiciador.
- El baluarte del negocio, la clave.
- El saber hacer, los procesos.
- Documento jurídico que determina la relación entre las partes.

Derechos

- Franquiciador**
- Franquiciado**

- Cobrar cuota inicial tomar.
- Tomar decisiones estratégicas.
- Exigir al franquiciado el cumplimiento de la norma.
- Utilizar la marca mientras este en contrato.
- Contar y recibir asistencia por parte del franquiciador.
- Suministrar los materiales necesarios.
- Exclusividad territorial.

Ventajas

Crear fuentes de ingresos, crear un negocio y expandirlo, adquirir prestigio con una marca, beneficiarse de las economías escala.

Desventajas

Elevada inversión, menor conocimiento del funcionamiento global, aumento de competencia desleal.

Obligaciones

- Franquiciador**
- Franquiciado**

- ❖ Estar inscritos en el registro de franquiciadores.
- ❖ Controlar los stocks.
- ❖ Facilitar los proveedores y mercancías necesarias.
- ❖ Asesoramiento del mismo.
- ❖ Seguir los métodos que marque el franquiciador.
- ❖ Mantener la confidencialidad.
- ❖ Utilizar los proveedores homologados.
- ❖ Respetar las normas establecidas.

Tipos de Franquicias

- Comerciales**
- Industriales**
- De producción**
- De distribución**
- De servicio**
- Master o principal**

- Ceder los elementos necesarios para la venta de productos o servicios.
- El franquiciador cede al franquiciado su Know how.
- El franquiciador fabrica los productos y el franquiciado los vende.
- Se dedica a revender los productos fabricados por otra empresa.
- Se establece en el interior de otro establecimiento.
- Exportación de las franquicias en otro territorio más amplio.

1. ¿Qué es franquicia?

R. Es una forma de negocio en el que una persona o empresa cede a otra el derecho de explotación de su sistema de negocio a cambio de una contraprestación económica.

2. ¿Quién es el franquiciador?

R. es una persona física o jurídica que posee una marca o know how y decide cederlos a otra persona a cambio de una remuneración económica.

3. ¿Quién es el franquiciado?

R. Persona física o jurídica que pone en marcha su empresa en asociación con el franquiciador, lo que permite emprender un negocio cuyo éxito ha sido comprobado.

4. ¿Qué es la marca?

R. El baluarte del negocio, la clave, el franquiciador posee la propiedad de una marca y cede su uso al franquiciado.

5. ¿Qué es el Know how?

R. El saber hacer, es decir los procesos, sistemas y normativas propios de la marca.

6. ¿Qué es el contrato?

R. El documento jurídico que determina la relación entre las partes, las cuales se unen para lograr el éxito de la franquicia.

7. ¿Tipos de franquicias?

R.

Comerciales: Ceder los elementos necesarios para la venta de productos o servicios.

Industriales: El franquiciador cede al franquiciado su Know how.

De producción: El franquiciador fabrica los productos y el franquiciado los vende.

De distribución: Se dedica a revender los productos fabricados por otra empresa.

De servicio: Se establece en el interior de otro establecimiento.

Master o principal: Exportación de las franquicias en otro territorio más amplio.

8. Derechos y obligaciones de una franquicia

	Derechos	Obligaciones
Franquiciador	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Cobrar una cuota inicial. ❖ Tomar decisiones estratégicas que considere oportuna. ❖ Derecho a exigir al franquiciado el cumplimiento de las normas. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Estar inscrito en el registro de franquiciadores o institución pertinente o que le sustituya. ❖ Controlar la calidad de los productos o servicios y los stocks (si los hay). ❖ Facilitar los proveedores y mercancías necesarias al franquiciado. ❖ Asesoramiento al mismo en lo que necesite.
Franquiciado	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Utilizar la marca o know how mientras esté en vigor el contrato. ▪ Contar con la asistencia del franquiciador para la puesta en marcha del negocio. ▪ Recibir asistencia por parte del franquiciador siempre que sea necesario. ▪ Suministrara los materiales necesarios para el desarrollo de la actividad. ▪ Exclusividad territorial en el negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Seguir los métodos y sistemas que marque el dueño de la franquicia. ▪ Mantener la confidencialidad de los procesos internos. ▪ Utilizar los proveedores homologado ▪ Respetar las normas establecidas para el acondicionamiento del local, métodos publicitarios de la franquicia y cualquier otra característica.

9. Pasos para montar una franquicia.

Estudia la viabilidad del negocio: el sistema de planificación de negocios y empresas dice que debes seguir 4 pasos

- ❖ Desarrollar la idea de negocio.
- ❖ Estudio de ese negocio.
- ❖ Análisis DAFO
- ❖ Previsiones económicas

Determinar la forma jurídica de la empresa: se deberas determinar si vas a ser un empresario individual o vas a crear una persona jurídica, una sociedad.

Busca financiamiento

Conseguir un local

Licencias y permisos

10. Ventajas y desventajas de una franquicia.

	Ventajas	Desventajas
Franquiciador	<ul style="list-style-type: none"> ○ Crear una extraordinaria fuente de ingresos. ○ Puede hacer crecer su negocio, expandirlo. ○ Abrir nuevos mercados. ○ Disminuir el riesgo de inversión. ○ Ahorrar en gastos de personal e infraestructura. ○ Aumentar la notoriedad de la marca. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Elevada inversión inicial ○ Menor conocimiento del funcionamiento global del negocio ○ Puede sufrir un pequeño aumento de competencia desleal.
Franquiciado	<ul style="list-style-type: none"> + Posición en el mercado + Adquirir prestigio con una marca conocida + Será propietario de un negocio exclusivo en su zona. + Beneficio de las economías de escala. 	<ul style="list-style-type: none"> + No será propietario de la marca que ampara. + No tendrá libertad o autonomía en la toma de decisiones. + Dependerá principalmente de la buena marcha de su franquicia y no tanto de su gestión. + Deberá hacer una inversión considerable.