

DESARROLLO EMPRESARIAL

CATEDRATICO:

C.P. VICTOR TADEO CRUZ RECINOS

TRABAJO:

CUADRO SINOPTICO, MAPA CONCEPTUAL Y CUESTINARIO.

TEMA:

FILOSOFIA CORPORATIVA Y FRANQUICIAS.

PRESENTA EL ALUMNO:

OSMAR AGDIMAEEL SOLIS CARBAJAL

GRADO, GRUPO y MODALIDAD:

6TO CUATRIMESTRE GRUPO "D"

DOMINGOS

FECHA: 24/05/2020

FRONTERA COMALAPA CHIAPAS, MEXICO.

LA FILOSOFIA CORPORATIVA

Se refiere al conjunto de ideas que se plantea con el fin de establecer (Misión, Visión, Valores y estrategia).

- Es un elemento de gran importancia para la organización en general ya que define los objetivos a cumplir y sus principios.

Tiene el compromiso organizacional económico y social.

MISIÓN

Responde a las preguntas básicas y motivadoras del porque existe una organización o empresa.

VISIÓN

Se refiere a los alcances sociales y económicos propuestos por la empresa.

VALORES

Forman parte de una organización o empresa.

- Misión, Visión, y Valores de la filosofía

- Importancia de la filosofía corporativa.

Tiene que ver con el logro de las metas propuestas.

FRANQUICIAS

NACIONALES E INTERNACIONALES

Forma de negocio en el que una persona o empresa sede a otra el derecho de explotación de su sistema de negocio.

ELEMENTOS ESCENCIALES

FRANQUICIADO

Persona física o jurídica que pone en marcha su empresa.

MARCA

Baluartes del negocio, la clave.

CONTRATO

Documento jurídico que determina la relación entre las partes.

TIPOS DE FRANQUICIAS

Franquicias comerciales

Industriales de producción

Distribución de servicios

Franquicias córner

Master o principal

DERECHOS Y OBLIGACIONES

Obligaciones del franquiciador

Debes seguir estrictamente los métodos y sistemas relativos al funcionamiento del negocio establecidos por el franquiciante.

Derechos del franquiciado

Debes disponer de una marca, producto o servicio debidamente registrado e introducido en el mercado con éxito probado y fácilmente transmisible.

PREGUNTAS ABIERTAS

- 1.- ¿Qué es una franquicia? Forma de negocio en el que una persona o empresa cede a otra el derecho de explotación de su sistema de negocio
- 2.- ¿Quién es el franquiciador? Persona o entidad que otorga una franquicia
- 3.- ¿Quién es el franquiciado? es una persona jurídica, financiera y legalmente independiente, que firma un contrato de franquicia.
- 4.- ¿Qué es la marca? Es el elemento principal en una franquicia, ayuda a individualizar un producto o servicio de otro de la competencia.
- 5.- ¿Qué es know how? Junto con la marca es el elemento principal de la franquicia.
- 6.- ¿Qué es un contrato? define las obligaciones del franquiciante y franquiciatario. Es un **contrato** que facilita la circulación y distribución de los bienes y servicios, ofreciendo cierta seguridad a la inversión, pues se brinda un producto o servicio, ya introducido
- 7.-Tipos de franquicias y ejemplos: Comerciales, industriales, de distribución, de servicio, master o principal, algunos ejemplos podrían ser las empresas de comida rápida como Burger King, McDonald`s etc.
- 8.- Derechos y obligaciones de una franquicia:
DERECHOS: 1. Debes disponer de una marca, producto o servicio debidamente registrado e introducido en el mercado con éxito probado y fácilmente transmisible.
2. Hay transmitir claramente a los franquiciatarios el know-how de tu franquicia.
3. Tienes que contar con la infraestructura suficiente para proporcionar el servicio adecuado
OBLIGACIONES: 1. Debes seguir estrictamente los métodos y sistemas relativos al funcionamiento del negocio establecidos por el franquiciante.

2. Sólo podrás vender los productos y servicios que te proporcione el franquiciador.
3. Se debe guardar total secreto sobre las informaciones confidenciales que reciba del franquiciante.

9.- Pasos para montar una franquicia: Decidir el negocio que se quiere montar

- Buscar local adecuado.
- Cerrar la financiación completa.
- Constituir la sociedad.
- Firmar el contrato de arrendamiento o compra del local.
- Firmar el acuerdo de franquicia.
- Realizar la adecuación del local.
- Realizar la formación inicial.
- Reclutar al equipo de recursos humanos.
- Realizar los pedidos iniciales de mercancía.
- Realizar el montaje del establecimiento.
- Realizar el arranque del local y la puesta punto.
- Realizar la inauguración.
- Realizar la campaña de lanzamiento inicial.

10.- Ventajas y desventajas de una franquicia:

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.