

TALLER: MODELO ASOCIATIVO



TALLER: MODELO ASOCIATIVO

- Inicio de la profesión de economista ¿Qué quiero hacer?
- Ventajas del modelo asociativo
- ¿Con quién me asocio y por qué? Factores a considerar en la decisión
- Visión de la consultoría en el entorno actual

Opciones de un economista. ¿Qué quiero hacer?



Trabajar por cuenta ajena

Empresas privadas:

- Dpto. Administrativo
- Dpto. Financiero
- Dpto. Gestión o Directivo
- Otros.

Funcionario/Administración:

- Opositar

Trabajar por cuenta propia

Soy Emprendedor

¿Qué opciones tengo?

Negocio propio

- Ser uno más
- Especialización

Asociarme

- Coworking
- Joint-Venture
- Redes
- Franquicias

SER UNO MAS

Cuando comenzamos un nuevo negocio por nuestra cuenta, tenemos que conocer las ventajas e inconvenientes que va a suponer esta decisión:

Ventajas

Poca inversión
Autonomía
Identidad propia

Inconvenientes

Inexperiencia
Crecimiento lento
Excesiva dedicación
Mucha competencia
Al final eres uno más
Soledad
Conocimiento limitado
Escasa o nula innovación
Inversión en publicidad

SER UN ESPECIALISTA

La especialización en un materia concreta puede ser otra estrategia que nos proporcione una salida en nuestro camino a la carrera laboral, pero no esta exenta de riesgos. Además de los argumentos vistos en el punto anterior, hay que añadir estas ventajas e inconvenientes:

Ventajas

Menos competencia
Valor añadido

Inconvenientes

Poca penetración
Escasa demanda

ASOCIACIONISMO

De todas las posibilidades, comenzar nuestra carrera profesional acompañado de otros profesionales puede ser una idea acertada por muchos motivos.

Ventajas

Tamaño de marca
Visión de negocio más amplia
Experiencias compartidas
Formación continua
Reducción de costes de publicidad
Método de trabajado probado
Qué no hay que hacer
Herramientas exclusivas y
novedosas
Motivación
Sinergias
Reconocimiento social
Valor añadido
Colaboración comercial
Amplitud de servicios
Eficiencia en el éxito

Inconvenientes

Coste económico
Pérdida identidad

ASOCIACIONISMO

Formas de asociacionismo

Tomada la decisión de comenzar asociándose llega el momento de estudiar las distintas opciones que tenemos. En el marco actual disponemos de muchas y variadas formas. Aquí vamos a ver las más comunes y en las que la mayoría de los emprendedores acaban cuando inician su camino profesional:

Coworking

Joint-Venture

Redes

Franquicias

FORMAS DE ASOCIACIONISMO

Coworking

La idea del coworking es compartir con otros profesionales un espacio de trabajo con la intención de ahorrar costes y buscar sinergias bien para proyectos propios o compartidos.

Joint-Venture

Es un acuerdo comercial- profesional de inversión conjunta a largo plazo para desarrollar algún tipo de proyecto en común, normalmente a través de una empresa participada por los interesados.

Redes

Son un tipo de cooperación caracterizado por la existencia de múltiples acuerdos llevados a cabo entre un número elevado de participantes y que pueden relacionar no sólo a empresas, sino a éstas con todo tipo de instituciones públicas o privadas o entidades financieras.

FORMAS DE ASOCIACIONISMO

Franquicias

Una franquicia es un acuerdo por el que una empresa o *franquiciador* cede a otra empresa o *franquiciado* la explotación de los derechos de uso de determinado nombre o marca, así como los sistemas de producción y mercado de un producto o servicio o lo que comúnmente se conoce como Know How.

Situaciones más habituales:

Contrato Franquicia

Participación societaria

FRANQUICIAS

Contrato de Franquicia

Con el contrato de Franquicia normalmente hay que asumir dos costes:

Canon de entrada:

Cantidad que se paga al franquiciador por el uso de sus herramientas, marca, imagen y know how.

Suele ser una cantidad inicial única establecida por el propio franquiciador y con la que este cubre los gastos operativos de mantenimiento de la franquicia (publicidad, formación, asistencia al franquiciado, desarrollo de producto o herramientas, etc.)

Royalty:

Cantidad fija o porcentual sobre los resultados mensuales/anuales que obtiene el franquiciado por la explotación de la franquicia.

FRANQUICIAS

Participación societaria

La figura de participación societaria implica la suscripción del franquiciador de una parte de la sociedad del franquiciado normalmente en un porcentaje de no dominio (hasta el 40-45%). Esta participación es a cambio del uso de la marca, herramientas y know how del franquiciador. Normalmente el resto del capital debe desembolsarlo el franquiciado.

Las ventajas respecto al contrato de franquicia son:

- El desembolso inicial queda en la propia sociedad del franquiciado
- No hay canon de entrada
- No hay royalty
- El franquiciador cobra vía reparto de beneficios

¿Con quién me asocio y por qué? Factores a considerar en la decisión

A la hora de decidir con quien asociarse hay que considerar sobre todo que necesidades esperamos cubrir con nuestro futuro socio. Como se ha comentado hay una serie de ventajas que conseguimos con esta alianza pero no todas las opciones disponibles nos ofrecen. En el mercado actual y concretamente en nuestro sector podemos encontrar unas 40 marcas distintas de franquicias. Estos son los factores que debemos considerar:

- Presencia, si es de ámbito provincial, nacional o internacional
- Marca
- Formación
- Call Center
- Herramientas
- Apoyo comercial
- Condiciones económicas
- Experiencia
- Equipo humano
- Soporte informático
- Dimensión
- Estrategia del grupo

Visión de la consultoría en el entorno actual

DEFINICION

Las relaciones que se dan entre el consultor y el cliente son voluntarias. El consultor actúa como consejero y colaborador con la dirección de la compañía, sin la capacidad para tomar decisiones. Promueve cambios y es la gerencia es la que decide. Suministra nuevos conocimientos y habilidades. La información que se brinda es imparcial y debe ser única.

CARACTERISTICAS

Evalúa problemas existentes, que la dirección de la empresa en ocasiones no detecta. La información y asesoramiento basado sobre experiencias acumuladas, da más confianza en la toma de decisiones o en la contratación del servicio. En ocasiones es un remedio en momentos de angustia empresarial.

El Consultor propone cambios estratégicos a ciertas conductas que presente la empresa que se han desarrollado de forma incorrecta.

Visión de la consultoría en el entorno actual

La consultoría es una de los servicios de mayor crecimiento global. En la actualidad, ejerce una importante influencia en cómo se maneja o controla un organización empresarial.

Recurren a la consultoría la mayoría de las empresas, motivadas y/o presionadas por el crecimiento de la competencia.

La consultoría es un servicio, que presta una persona o grupo de personas calificadas para identificar e investigar soluciones a problemas. Los consultores deben tener la capacidad de recomendar medidas adecuadas y brindar consejos, ideas y soluciones proporcionando asistencia a las empresas.

En consultoría a los profesionales encargados, se les denomina CONSULTORES. El trabajo del consultor comienza en el momento que una empresa solicita una recomendación de solución a un problema detectado. El consultor termina su trabajo cuando al problema se le ha aplicado una o varias estrategias para su solución y este presenta una mejora parcial (programa de seguimiento) o total.

Visión de la consultoría en el entorno actual

TIPOS DE CONSULTORIA

Interna. Recursos que la empresa posee para analizar situaciones de riesgo generando automáticamente las soluciones pertinentes.

Externas. Profesionales o empresas independientes, dispuestos a brindar sus servicios de consultoría a empresas que lo requieran.

Visión de la consultoría en el entorno actual

CONSULTORES INTERNOS

VENTAJAS.

Conocen la estructura y la organización. Disponibles el 100% de su tiempo de trabajo. A priori deben conocer a fondo los pros y los contras de la empresa.

DESVENTAJAS.

Se rigen con las políticas internas de la misma. Puede ser fáciles de manipular por ideas preestablecidas e inercia de la compañía (siempre se hizo así..., etc.). No tienen la capacidad de aportar experiencias externas a la empresa.

Visión de la consultoría en el entorno actual

CONSULTORES EXTERNOS

VENTAJAS.

Es un “extraño” e independiente a la empresa. Ideas frescas, actuales e imparciales. Experiencias diferentes que puede aplicar dentro de la compañía ya que posee la técnica y el enfoque de consultoría.

DESVENTAJAS.

No conoce en su totalidad la estructura general de la empresa por lo que en ocasiones sus recomendaciones pueden perjudicar a algún miembro de la dirección o propietarios de la compañía.

Visión de la consultoría en el entorno actual

Algunas reflexiones:

1. Desafíos de la Globalización.
2. Conectividad. Inmediatez.
3. Información.
4. Localización – Ubicuidad.
5. Desmaterialización.
6. Respeto ambiental. Responsabilidad Social Corporativa.
7. Desafío por producción globalizada.
8. Desafío de la tecnología.
9. Desafío del trabajo asociativo.
10. Más servicios y mayor integración.

La riqueza gira alrededor del conocimiento y el capital.

Visión de la consultoría en el entorno actual

¿Qué esperan las organizaciones de sus consultores?

¿Cuál es la tendencia actual del servicio de estas consultoras, dónde están, quiénes son, qué áreas de negocio atienden? ¿Por qué se utiliza la consultoría?

La consultoría, sería un servicio profesional que tiene implícita la imparcialidad. Su carácter como su propio nombre indica es consultivo: por tanto, el consultor no dirige la entidad, área o actividad en la que realiza su trabajo. Mucha de su actividad se centrará en vincular la teoría con la práctica pero no como resultado de la inspiración, sino de una sólida preparación del consultor mismo y un laborioso análisis de hechos concretos y proyectados como soluciones muchas veces originales, pero que sean siempre factibles.

PREGUNTAS, DUDAS, COMENTARIOS....

