



**Mi Universidad**

**SUPER NOTA**

*Nombre del Alumno: Alfredo Calvo Vázquez*

*Nombre del tema: Franquicias*

*Parcial: Unidad 4*

*Nombre de la Materia: Desarrollo Empresarial*

*Nombre del profesor: Andrés Alejandro Reyes Molina*

*Nombre de la Licenciatura: Medicina Veterinaria y zootecnia*

*Cuatrimestre: 6*

# DESARROLLO EMPRESARIAL



## FRANQUICIAS

Una franquicia es un sistema de comercio asociado entre empresas financieras y jurídicamente independientes, pero ligadas por un contrato en virtud del cual, una de ellas (la franquiciadora) concede a la otra u otras (franquiciados), a cambio de unas contraprestaciones económicas, el derecho a explotar una marca fórmula comercial materializada en unos signos distintivos, asegurándole la ayuda técnica y los servicios regulares necesarios destinados a facilitar dicha explotación.



## EXPORTACION

Exportar trae consigo una serie de beneficios para tu empresa, entre ellos: Brinda seguridad con relación a los riesgos del mercado interno. Mejora la competitividad de tu compañía y el estatus de sus productos o servicios. Abre las puertas a nuevos mercados, nuevas oportunidades y nuevos retos. Y si se habla a una empresa una La exportación es aquella operación mediante la cual se envían de manera legal regulada por las leyes fiscales y aduaneras, mercancías nacionales al extranjero para destinarla a una función económica de uso, producción o consumo



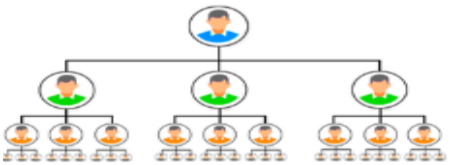
## ALIANZAS ESTRATEGICAS



## ALIANZA ESTRATEGICA

Las alianzas estratégicas son acuerdos entre dos o más empresas para alcanzar un objetivo común. Son un medio eficaz de obtener recursos rápidamente para entrar en un nuevo mercado, desarrollar nuevos productos e intercambiar servicios o tecnologías que mejoren y mantengan la ventaja competitiva, comparten recursos, como el conocimiento y la experiencia laboral, con el fin de alcanzar objetivos administrativos, operativos y comerciales

## CÁLCULO DE LA MATRIZ MULTINIVEL MLM PARA LAS VENTAS



## MULTINIVEL

podemos entender que la palabras multinivel, viene de los diferentes niveles que se generan sobre y bajo un vendedor, ya que mientras más gente conforme tu equipo de ventas, mayores serán las comisiones que obtendrás por ventas que se estructura empresarial en la que cada nivel de la jerarquía es una entidad propia e independiente. Hay muchas empresas multinivel, y las hay de todas las formas y tamaños.

