



**NOMBRE DEL ALUMNO: LUIS DARINEL
OZUNA CINCO.**

**NOMBRE DEL TEMA: FRANQUICIAS
PARCIAL: CUARTO**

**NOMBRE DE LA MATERIA: DESARROLLO
EMPRESARIAL.**

**NOMBRE DEL PROFE: REYES MOLINA
ANDRES ALEJANDRO**

**NOMBRE DE LA LICENCIATURA:
MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA.**

CUATRIMESTRE: SEXTO.



1



FRANQUICIAS

Las franquicias son un modelo de negocio en el cual una empresa (franquiciante) otorga a otra (franquiciatario) el derecho de usar su marca, productos, y sistemas operativos a cambio de una compensación económica. Este modelo permite a los franquiciatarios beneficiarse del reconocimiento de marca y la experiencia operativa del franquiciante, mientras que este último puede expandir su presencia sin asumir el costo y riesgo de abrir nuevas sucursales.

2

EXPORTACIÓN

La exportación implica el envío de bienes o servicios producidos en un país a otro para su venta. Este proceso permite a las empresas acceder a mercados más amplios, diversificar sus fuentes de ingresos y aprovechar ventajas competitivas. La exportación requiere cumplir con normativas internacionales y locales, así como desarrollar una logística eficaz para garantizar la entrega oportuna y segura de los productos.



3

ALIANZA ESTRATÉGICA

Una alianza estratégica es un acuerdo entre dos o más empresas para colaborar en la consecución de objetivos comunes, manteniendo su independencia. Estas alianzas pueden ser beneficiosas para compartir recursos, acceder a nuevos mercados, mejorar la tecnología y reducir riesgos. Las alianzas estratégicas son especialmente comunes en industrias de alta tecnología y globalizadas.



4

MULTINIVEL

El modelo multinivel es una estrategia de ventas que permite a los vendedores ganar dinero no solo por sus propias ventas, sino también por las ventas de otras personas que han reclutado para el negocio. Este esquema de negocio es común en empresas de productos de consumo y promueve el crecimiento rápido de la red de ventas a través del reclutamiento continuo.

