



Mi Universidad

Super Nota

Nombre del Alumno: Ana Karen Cancino Borraz

Nombre del tema: Desarrollo empresarial

Parcial: 4

Nombre de la Materia: Desarrollo empresarial

Nombre del profesor: Andrés Alejandro Reyes Molina

Nombre de la Licenciatura: Medicina Veterinaria y zootecnia

Cuatrimestre: Sexto

DESARROLLO DE NEGOCIOS

FRANQUICIAS

Una franquicia es el permiso que una entidad hace sobre el uso de un nombre, imagen, producto o actividad comercial. La 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 y/o una fórmula comercial.



VENTAJAS DE LAS FRANQUICIAS

- La inversión inicial es inferior a la que se tendría que hacer en un negocio que parte de cero.
- El crecimiento de una franquicia, suele ser bastante rápido.
- Otra ventaja de las franquicias es que se aprovechan de lo que se conoce como economía de escala.
- Se favorecen de la publicidad que otras franquicias de la marca han hecho previamente. Se benefician, también, de la experiencia que estas últimas han adquirido en sus años en el mercado.



DESVENTAJAS DE LAS FRANQUICIAS

- No se tiene opción de realizar cambios (imagen, mensaje, etc.)
- No se toman las decisiones importantes.
- Se deben aceptar las visitas del franquiciador, o de su equipo, cuyo objetivo es comprobar qué acciones se están llevando a cabo para explotar la marca.
- Los beneficios obtenidos, en muchos casos, si bien se obtienen más rápido.



EXPORTACIONES

Una exportación es básicamente todo bien y/o servicio legítimo que el país productor o emisor (el exportador) envíe como mercancía a un tercero (importador), para su compra o utilización.



ALIANZAS ESTRATEGICAS

Una alianza estratégica es una relación entre dos o más entidades que acuerdan compartir los recursos para lograr un objetivo de beneficio mutuo.

TIPOS DE ALIANZAS ESTRATEGICAS

1.- Alianzas Estratégicas que incluyen acuerdos de capital: Este tipo de Alianzas Estratégicas suponen la creación de una nueva empresa, a partir de los recursos aportados por dos o más socios con el propósito de desarrollar actividades distintas a las de las empresas originarias.

2.- Alianzas Estratégicas que comparten ciertas actividades:

En este tipo de Alianzas Estratégicas los acuerdos no se refieren a la creación de una sociedad sino a:

- Transferencia de tecnología
- Compartir una actividad excedentaria de producción
- Compartir una red comercial determinada



MULTINIVEL

El modelo multinivel consiste en convertirse en distribuidor autorizado de los productos de una empresa a cambio de obtener una comisión por las ventas que logres concretar.

