



**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.

