



NOMBRE DEL ALUMNO: JORGE PORRAS JIMENEZ

NOMBRE DEL PROFESOR: ANDRES ALEJANDRO REYES

MATERIA: DESARROLLO EMPRESARIAL

NOMBRE DE LA LICENCIATURA: MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA

CUATRIMESTRE: VI

6 °A

COMITAN DE DOMINGUEZ, CHIAPAS A 31 DE JULIO DEL 2024

UNIDAD IV



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

Desde la Segunda Guerra Mundial, la industria del plástico ha estado mintiendo o manipulando directamente a la población del planeta. Y han hecho todo esto por una simple razón: para poder vender más plástico, y ganar más dinero.

DESVENTAJAS DE LAS FRANQUICIAS

- No se tiene opción de realizar cambios (imagen, mensaje, etc.), trabajándose en la mayoría de los casos, bajo las pautas indicadas por la marca.
- No se toman las decisiones importantes (lo hace el franquiciador)
- Las comunicaciones, sobre todo a través de Internet, deben ajustarse a las pautas indicadas por la marca
- 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.

ALIANZAS ESTRATEGICAS

Es una relación entre dos o más entidades que acuerdan compartir los recursos para lograr un objetivo de beneficio mutuo

Factores críticos de éxito

Una alianza estratégica exitosa es mutuamente beneficiosa para las dos empresas involucradas. Cada una debe ver un beneficio claro del acuerdo. Las responsabilidades de cada empresa en la implementación de la alianza deben estar claramente identificadas.

Ventajas

Las alianzas estratégicas permiten a una empresa buscar una oportunidad más rápidamente

Desventajas

La implementación y la gestión de una alianza estratégica puede ser difícil, ya que cada socio en la alianza tiene una forma diferente de operar

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. Hasta ahí, suena como un negocio convencional, pero la característica que diferencia a un negocio de multinivel es que además de ganar comisiones por tus ventas, también ganarás un porcentaje por las ventas que haga la gente a quién tú hayas captado

VENTAJAS DE LAS FRANQUICIAS

- La inversión inicial es inferior a la que se tendría que hacer en un negocio que parte de cero.
- Al abrirse una franquicia, habitualmente de una marca conocida, el riesgo que se asume, tanto a nivel comercial como económico, es más bajo
- El crecimiento de una franquicia, comúnmente, 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.

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. El ente físico y órgano gubernamental principalmente encargado de este trámite es la aduana.

EXPORTACIONES Y DEMANDA AGREGADA

El papel de las exportaciones en la producción de un país, como ya hemos dicho, es esencial. Un país puede generar producción a nivel nacional y venderla en su propio territorio, pero también puede buscar compradores fuera de sus fronteras.

- Si atendemos a la fórmula de la demanda agregada: Podemos comprobar como las exportaciones se registran sumando. Esto es, ceteris paribus, si el valor de las exportaciones aumenta, la demanda agregada que conceptualmente es análoga al producto interior bruto (PIB) crecerá.



TIPOS DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS

- 1.- Alianzas Estratégicas que incluyen acuerdos de capital
- 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



VENTAJAS

Para un afiliado, como hemos visto en México, una de las mayores ventajas es trabajar por tu cuenta, según tus tiempos y sin mayor presión que la que tu pongas para crecer.

DESVENTAJAS

Es que como promotor de una marca, no tendrás un salario fijo. Todo lo que ganes dependerá solamente de la cantidad de ventas que logres concretar y de la cantidad de afiliado que puedas reclutar.

BIBLIOGRAFÍA:
ANTOLOGÍA UDS