



Mi Universidad

Supernota

Nombre del Alumno: Francisco de Jesús Álvarez Velasco

Nombre del tema: Plan de negocios

Parcial: 4

Nombre de la Materia: Desarrollo empresarial

Nombre del profesor: Andrés Alejandro Reyes Molina

Nombre de la Licenciatura: Medicina veterinaria y zootecnia

Cuatrimestre: 6

Plan de negocio

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),

Las franquicias son cada vez más importantes en el entramado del comercio y servicios de nuestras ciudades, no solo por la facturación que aportan, sino también por el **fuerte impulso** a la creación de pequeñas empresas (franquiciados) y la fuerte generación de empleo

Son **varias las ventajas de las franquicias**, destacando las siguientes:

- La inversión inicial es inferior a la que se tendría que hacer en un negocio que parte de cero.
- El crecimiento de una franquicia, comúnmente, suele ser bastante rápido



Las principales desventajas de las franquicias son:

- No se tiene opción de realizar cambios (imagen, mensaje, etc.),
- No se toman las decisiones importantes (lo hace el franquiciador).



FRANQUICIAS

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, por lo que una mercancía debe de salir de determinada aduana en determinada nación o bloque económico y debe de entrar a otro similar en el país receptor

EXPORTACIONES Y DEMANDA AGREGADA

El papel de las exportaciones en la producción de un país, como ya hemos dicho, es esencial.

Otro punto interesante es respecto a la balanza de pagos. Habitualmente, y de forma errónea, se asocian las exportaciones a la balanza comercial

LAS EXPORTACIONES DESDE EL SIGLO XX

En la vida moderna cada país ha elaborado sus legislaciones de acuerdo a sus propios intereses y necesidades. Es una de las principales fuentes de ingresos para un país



LAS EXPORTACIONES

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

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

Ventajas

Las alianzas estratégicas permiten a una empresa buscar una oportunidad más rápidamente, aprovechando los recursos y el conocimiento de la otra parte

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.



TIPOS DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS

- 1.- Alianzas Estratégicas que incluyen acuerdos de capital
- 2.- Alianzas Estratégicas que comparten ciertas actividades

ALIANZAS ESTRATÉGICAS

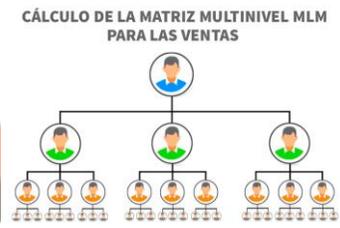
El modelo multinivel consiste en convertirse en distribuidor autorizado de los productos de una empresa a cambio de obtener una comisión por las ventas que logres concretar.

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 dentro de tu equipo de ventas.

MULTINIVEL EN MÉXICO

Algunas de las marcas más populares en México que funcionan con este tipo de esquema son Herbalife, Mary Kay, Amway, Natura y Oriflame.

Sin duda, el modelo de negocio de multinivel se ha vuelto bastante popular en México y la pandemia provocó que más gente buscara fuentes alternativas de ingresos



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:

Una de las desventajas es que como promotor de una marca, no tendrás un salario fijo.



MULTINIVEL