



Mi Universidad

“Super nota”

Nombre del Alumno: Johan Rodrigues Morales

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
zootecnista.**

Cuatrimestre: 6° “A”



“Franquicia”

Es el permiso que una entidad hace sobre el uso de un nombre, imagen producto o actividad comercial, aunque no es lo mismo una sucursal, ambas tienen su coincidencia en ciertos aspectos, como el de la dominación común y la comercialización de productos o servicios de dichas marca.

“Exportaciones”

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.

La palabra exportación procede del latín “exportatio”, que se refiere así al acto de enviar y recibir mercancías y géneros, cuyos resultados final inciden en unas ganancias para la empresa o país emisor.

También se puede efectuarse como una transacción hacia clientes independientes o hacia el comprador directo por medio de una empresa intermediaria, como sucede con el reputado caso del gigante norteamericano Amazon, como por ejemplo exportar materia prima o bienes semiacabados para la empresa importadora, lo pueda terminar de manufacturar.



“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 puede buscar compradores fuera de sus fronteras. Si atendemos a la fórmula de la demanda agregada podemos comprobar como las exportaciones se registran sumando, si el valor de las exportaciones aumenta, la demanda agregada que conceptualmente es análoga al PIB crecerá. Y otro punto importante es sobre la balanza de pagos, sin embargo, cabe mencionar que la balanza comercial se refiere a productos, pero también existen otras partes de balanza de pagos como la balanza de servicios.



“Las exportaciones desde el siglo xx”

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

por ejemplo podría ser un país como Venezuela que históricamente el país ha perdido en gran medida de sus exportaciones de petróleo. por lo tanto cabe esperar que ante cambios en la demanda de petróleo a nivel mundial o problemas con otros países, pueda afectar a su economía de forma grave.

Otro aspecto a tener en cuenta es el comercio ilegal como el tráfico de drogas y armas, que evidentemente no puede nunca tipificarse como una “exportación” por encontrarse esta actividad fuera de los marcos legales, de igual manera existen exportaciones de bienes no tangibles, como pudieran ser los bancarios.



“Alianza estratégicas”

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.

Ambas partes deben ponerse de acuerdo sobre los objetivos de la relación y ser flexibles y adaptables en la operación de la alianza y cada empresa puede tener una cultura diferente y un método de hacer negocios.

Ventajas

Las alianzas estratégicas permiten a una empresa buscar una oportunidad más rápidamente, aprovechando los recursos y el conocimiento de la otra parte. Se necesitan menos recursos que si una empresa persigue una oportunidad por sí sola.

Desventajas

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

Los socios de la alianza podrían ser más dependientes entre sí, lo que hace difícil volver a funcionar como entidades separadas si es necesario.

“Tipos de alianza estratégicas”

1.- Alianza estratégicas que incluyen acuerdos de capital.

Este tipo de alianza estratégica supone 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.

Podemos encontrar dos tipos de acuerdos en este tipo de alianzas estratégicas:

Las funciones entre empresas:

- ° Es un tipo especial de alianza
- ° Supone la creación de una nueva sociedad
- ° Y normalmente significa la desaparición de las sociedades que generaron el proyecto.



Las participaciones recíprocas en el capital de las empresas de la alianza:

- ° No supone la creación de una nueva entidad jurídica o empresarial.
- ° Sólo implica la participación de una empresa en el capital social de la otra, como accionista y viceversa.

2.- Alianza estratégicas que comparten ciertas actividades:

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.

Producción y logística:

Los acuerdos pertenecen:

- ° lograr un mayor volumen de actividad que permite a la empresa alcanzar economía de escala.
- ° Acelerar la evolución dentro de la curva de aprendizaje de la empresa.
- ° Compartir un cierto conocimiento sistematizado sobre el modo de organizar los procesos productivos.



Tecnología:

El propósito de las alianzas tecnológicas consiste en:

- ° Compartir recursos para desarrollar tecnologías básicas o avanzadas
- ° Acceder a determinadas innovaciones, de un modo más rápido.
- ° Evitar una difusión excesiva de la innovación.

Comercialización:

Las empresas pretenden compartir recursos para lograr el acceso a determinados mercados, normalmente fuera del ámbito geográfico de un país:

- ° la diversidad de preferencias de los consumidores de un producto.
- ° las diferencias en la comercialización.



“MULTINIVEL”

Hoy en México hay muchas marcas, principalmente internacionales, que funcionan bajo el modelo de marketing multinivel. Gran parte de los productos que se venden por catálogo y que invitan a la gente a asociarse para convertirse en afiliados de la marca. Justamente utilizan este modelo que seguro has visto.

Según la Asociación Mexicana de ventas directas, son casi 4 millones de personas dedicadas en México a este tipo de negocio y el 80% de éstas son mujeres.

“Que es 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.

Entonces podemos entender que la palabra multinivel, viene de los diferentes niveles que se genera sobre y bajo un vendedor, ya que mientras más gente conforme tu equipo de ventas, mayores serán las comisiones que obtendrás por 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. Y si bien en la mayoría de estas empresas ya cuentan con tiendas en línea, muchas siguen funcionando con los tradicionales catálogos impresos donde promocionan sus productos.

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

“Ventajas y Desventajas”

Las ventajas:

De este tipo de negocio de venta directa son varias, tanto para la empresa como para el afiliado.

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 tú pongas para crecer.



Capacitación constante:

En una empresa de venta directa siempre habrá talleres y conferencias dedicadas a tu crecimiento dentro de la empresa. Ya que la empresa depende de tus habilidades profesionales, siempre estarán dispuestos a fomentarla ya que así beneficiaría a la compañía.

Una de las 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. El cielo es el límite. Esto es uno de los beneficios de una empresa multinivel, ya que no habrá tope para tus comisiones y ventas.