



**NOMBRE DE ALUMNO:
GARCIA ARIAS CARLOS FABRITZIO**

**NOMBRE DEL PROFESOR:
ANDRES ALEJANDRO REYES MOLINA**

**NOMBRE DEL TRABAJO:
SUPERNOTA**

**MATERIA:
DESARROLLO EMPRESARIAL**

**GRADO:
6°**

**GRUPO:
B**

COMITÁN DE DOMÍNGUEZ CHIAPAS

DESARROLLO EMPRESARIAL

FRANQUICIA

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



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, 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.



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. Por ejemplo, una empresa fabrica y distribuye un producto en España y desea venderlo en otros países.



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. 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.

