

April , 2020

ALIANZAS ESTRATÉGICAS

FRANQUICIA

Es una estrategia de marketing para el desarrollo de negocios con una relación empresarial entre el franquiciador y franquiciado.



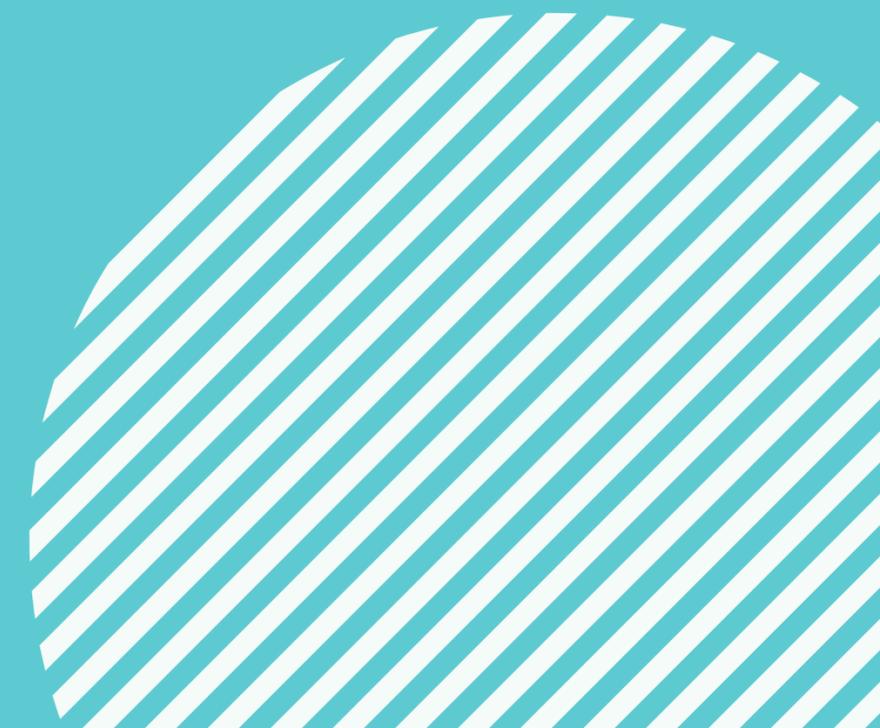
VENTAJAS



tienen la opción de aliarse para lograr ventajas competitivas para la penetración de nuevos mercados, sea internacionalizándose o globalizándose a través de compartir con otra organización.

El sistema de franquicias opera bajo la modalidad de la gana-gana.

Gana el franquiciante porque expande su negocio y consolida la marca de su empresa; gana el franquiciado porque desarrolla un negocio exitoso y rentable



TIPOS DE FRANQUICIAS

Franquicia Asociativa



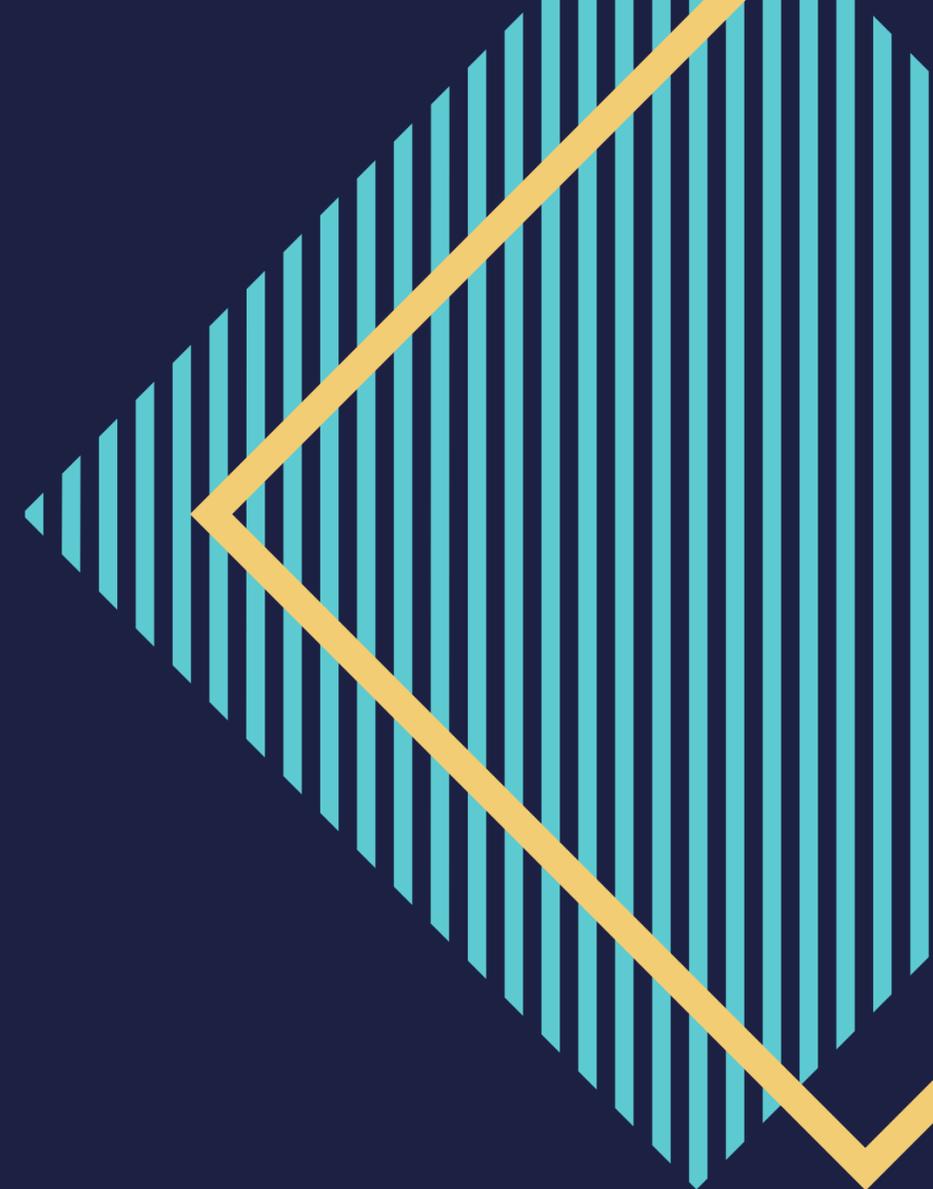
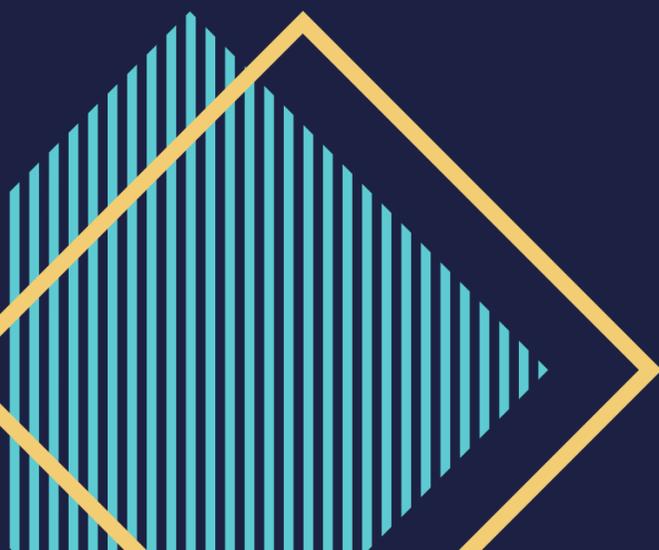
Franquicia Corner



Franquicia Financiera



Multifranquicia



FRANQUICIA ASOCIATIVA

Se da cuando hay un vínculo de unión entre franquiciante y franquiciado. El franquiciante participa en el capital de la empresa.



FRANQUICIA CORNER

Se desarrolla dentro de un establecimiento comercial donde se venden los productos o servicios del franquiciador

FRANQUICIA FINANCIERA

Se da cuando el franquiciado se limita a portar capital y no trabajo, es unicamente un inversor.



MULTIFRANQUICIA

modalidad del sistema de franquicias que se presenta cuando un franquiciador concede varias franquicias al mismo franquiciado..

El Know how

puede designar no solamente fórmulas y procedimientos secretos, sino también una técnica que guarde conexión con procedimientos de fabricación patentados y que sea necesaria para hacer uso de la patente.



A man in a suit is pointing at a glowing point on a screen. The screen displays the text 'JOINT-VENTURE' in large, white, bold letters. The background is a blue-toned image of a man in a suit, with a glowing point of light where his finger touches the screen. The overall theme is business and technology.

JOINT-VENTURE

las organizaciones desarrollan estrategias para sostenerse y ganar nuevos mercados de manera competitiva y optan por el desarrollo de estrategias para potenciar en conjunto las ventajas competitivas o comparativas a través de alianzas estratégicas como el Joint Venture

Joint Venture



ES UN TIPO DE ALIANZA ESTRATÉGICA, Y SUPONE UN ACUERDO COMERCIAL DE INVERSIÓN CONJUNTA A LARGO PLAZO ENTRE DOS O MÁS PERSONAS

No existen requisitos sobre la forma de actuar conjuntamente. Las empresas pueden firmar un contrato de colaboración, constituir una Unión Temporal de Empresas

no tiene por qué constituir una compañía o entidad legal separada. "aventura conjunta" o "aventura en conjunto".

Comó Opera

Puede ser muy variado, desde la producción de bienes o la prestación de servicios, a la búsqueda de nuevos mercados o el apoyo mutuo en diferentes eslabones de la cadena de un producto.

Los socios deben ser responsables, en igualdad, por consecuencias positivas o negativas de la ejecución del proceso, tener un compromiso a largo plazo y tener equidad según el método de proposición.





NATURALEZA JURÍDICA

presenta una flexibilidad y facilidad de constitución que permite operar en los mercados externos, donde es considerada particularmente útil para los negocios internacionales.