



Nombre Del Alumno: Dulce lisbeth Mejía Morales

Nombre del tema: Súper Nota

Nombre de la Materia: Desarrollo empresarial

Nombre del profesor :Reyes Molina Andres  
Alejandro

Nombre de la Licenciatura: Medicina Veterinaria y  
Zootecnia.

Cuatrimestre: 6

Grupo: A

# Desarrollo Empresarial.

## Exportación.

Proceso mediante el cual una empresa vende productos o servicios a otro país.

Ventajas:

- Aumento de ingresos.
- Diversificación del riesgo.
- Posicionamiento internacional.

Desafíos:

- Costos logísticos.
- Trámites aduanales.
- Barreras culturales y legales.

Ejemplo:

Una empresa mexicana de cosméticos exporta productos naturales a Europa cumpliendo con regulaciones sanitarias de la UE.

Claves:

- Permite ampliar mercados.
- Requiere cumplimiento de normas internacionales.
- Impulsa el crecimiento económico.



## Alianza estratégica.

Acuerdo de cooperación entre dos o más empresas para alcanzar objetivos comunes, sin perder su independencia.



Tipos:

- Joint venture (empresa conjunta).
- Alianzas de distribución.
- Alianzas tecnológicas o de innovación.

Beneficios:

- Acceso a nuevos mercados.
- Reducción de costos.
- Compartir conocimientos y recursos.

Riesgos:

- Conflictos entre socios.
- Pérdida de control estratégico.
- Diferencias culturales o de visión.



Ejemplo:

Una empresa de software se alía con una firma de hardware para lanzar un nuevo producto tecnológico al mercado.

## Multinivel

Modelo de negocio basado en ventas directas y la creación de redes de distribuidores independientes.



Características:

- Ingreso por ventas propias y de la red.
- Enfoque en productos de consumo frecuente.
- Formación y motivación de equipos.

Ventajas:

- Baja inversión inicial.
- Flexibilidad de horario.
- Potencial de ingresos escalables.

Consideraciones:

- Confundido con esquemas piramidales.
- Dependencia del reclutamiento.
- Requiere habilidades de liderazgo y ventas.

Ejemplo:

Una persona se une a una empresa de suplementos alimenticios, vende productos y forma una red de distribuidores para obtener comisiones.

## Conclusión



Exportación, alianzas estratégicas y modelos multinivel son estrategias clave para la expansión empresarial. Cada una tiene ventajas competitivas y retos específicos, por lo que deben ser seleccionadas estratégicamente según el tipo de negocio y sus metas de crecimiento.