

PROGRAMA DE EDUCACIÓN
MÉDICO VETERINARIO Y ZOOTECNIA

DOCENTE
REYES MOLINA ANDRES ALEJANDRO

TRABAJO
SUPER NOTA

MATERIA
DESARROLLO EMPRESARIAL

ESTUDIANTE
MANUEL CALVO SANTIAGO

FECHA DE ENTREGA
27 DE JULIO 2025

Exportación

La exportación es una de las principales herramientas para que las empresas amplíen sus fronteras comerciales, ofreciendo productos o servicios a mercados internacionales.



¡BENEFICIOS DE LAS EXPORTACIONES!

1. Mejores precios y mayor rentabilidad para la empresa.
2. Reducción de la carga tributaria por impuestos nacionales.
3. Acceso a mercados más grandes y con mayor potencial.
4. Incremento de ventas, gracias a los volúmenes de compra del exterior.

e-Desk - Desarrollo - innovación - f - @ - t - in

Beneficios de exportar

1. Mayor volumen de ventas.
2. Diversificación de riesgos al no depender exclusivamente del mercado local.
3. Incremento en la competitividad y calidad de los productos para cumplir con estándares internacionales.

Alianza Estratégica

Una Alianza Estratégica es una colaboración formal entre dos o más empresas para alcanzar objetivos comunes, sin perder independencia jurídica ni identidad propia.



Ejemplos y ventajas:

1. Compartir recursos tecnológicos, logísticos o financieros.
2. Acceder a nuevos mercados o segmentos que serían difíciles de conquistar de forma individual.

Este tipo de alianzas permite a las empresas enfrentar mejor la competencia, compartir conocimientos y acelerar su crecimiento, además de fomentar la innovación gracias al intercambio de ideas y experiencias.

Multinivel

El Multinivel (o Marketing Multinivel, MLM por sus siglas en inglés) es un modelo de negocio en el que los participantes no solo generan ingresos por sus ventas directas, sino también por las ventas realizadas por las personas que reclutan a su red.



Características:

1. Estructura piramidal o en red.
2. Incentivos económicos para quienes construyen y capacitan equipos de ventas.
3. Bajo costo inicial para emprender.



REFERENCIA

- Czinkota, M. R., & Ronkainen, I. A. (2013). *International Marketing* (10th ed.). Cengage Learning.
- Grant, R. M., & Jordan, J. (2015). *Foundations of Strategy* (2nd ed.). John Wiley & Sons.
- Vander Nat, P. J., & Keep, W. W. (2002). Marketing fraud: An approach for differentiating multilevel marketing from pyramid schemes. *Journal of Public Policy & Marketing*, 21(1), 139-151. <https://doi.org/10.1509/jppm.21.1.139.17603>