



Nombre del Alumno: Francisco Manuel Gomez Guillen

Nombre de la Materia: Desarrollo empresarial

Nombre del profesor: Andrés Alejandro Reyes Molina

Cuatrimestre: 6to grupo: B

Fecha de elaboración: 21 de julio del 2025

# DESAROLLO EMPRESARIAL

## EXPORTACIÓN

La exportación es la venta de bienes y servicios producidos en un país a compradores de otro país. En otras palabras, es el proceso de enviar productos o servicios desde un país para su venta en el extranjero.

Ejemplos:

- Exportación de automóviles a Estados Unidos.
- Exportación de aguacate mexicano a Europa.
- Exportación de tequila a Japón.
- Exportación de servicios de tecnología de la información a países de América Latina

Proceso de exportación:

El proceso de exportación generalmente implica la contratación de un agente aduanal, el cumplimiento de requisitos legales y aduaneros del país de origen y del país de destino, la gestión de trámites documentales y logísticos, y la coordinación de pagos y envíos.

## MULTINIVEL

Este modelo de negocio involucra una red de representantes independientes que venden productos o servicios, y a menudo también reclutan a otros representantes, generando ingresos a través de las ventas y las comisiones de las ventas de sus referidos.

En detalle:

- **Modelo de negocio:**
- El marketing multinivel es una estrategia de distribución en la que los productos o servicios se venden directamente al consumidor a través de una red de distribuidores independientes.
- **Red de distribuidores:**
- Los distribuidores, también conocidos como representantes, reclutan a otros individuos para unirse a la red, creando así múltiples niveles de distribuidores.
- **Ingresos:**
- Los distribuidores ganan comisiones por sus propias ventas y por las ventas de los distribuidores que han reclutado, lo que genera múltiples niveles de ingresos.
- **Diferencia de esquemas piramidales:**
- Es crucial diferenciar el marketing multinivel legal de los esquemas piramidales ilegales. En un esquema piramidal, no hay venta de productos o servicios genuinos, y los participantes solo ganan dinero reclutando a más personas.

## ALIANZA ESTRATÉGICA

Una alianza estratégica es un acuerdo formal entre dos o más organizaciones que colaboran para lograr objetivos comunes, combinando recursos, capacidades y conocimientos para generar valor y mejorar su competitividad.

Ventajas de las alianzas estratégicas:

- Acceso a nuevos mercados
- Desarrollo de nuevos productos
- Compartición de riesgos
- Reducción de costos
- Mayor competitividad

Ejemplos de alianzas estratégicas:

- Joint ventures
- Acuerdos de distribución
- Licencias de marca
- Colaboración en investigación y desarrollo