



**NOMBRE DEL ALUMNO:
MARCOS DE JESUS RUIZ
CANCINO**

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

**MATERIA: DESARROLLO
EMPRESARIAL**

TRABAJO: SUPER NOTA

GRADO Y GRUPO: 6 B

MI PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

EXPORTACIÓN

Proceso de vender bienes o servicios a otros países.

Tipos:

- Directa: Sin intermediarios.
- Indirecta: Con intermediarios.
- Temporal / Definitiva.

Ventajas:

- Aumenta ingresos y mercados.
- Reduce riesgos locales.
- Mejora la competitividad.

Desventajas:

- Trámites complejos.
- Costos y riesgos internacionales.



ALIANZA ESTRATÉGICA

Acuerdo entre empresas para colaborar sin fusionarse.

Objetivos:

- Entrar a nuevos mercados.
- Compartir recursos o tecnología.
- Reducir costos.

Tipos:

- Joint Venture (empresa conjunta).
- Funcional (producción, ventas).
- Tecnológica.

Ventajas:

- Menor riesgo.
- Acceso a nuevos recursos.
- Mejora en eficiencia.

Desventajas:

- Posibles conflictos.
- Pérdida de control parcial.



MULTINIVEL

Modelo de negocio basado en venta directa y formación de redes de distribuidores.

Cómo funciona:

- Ganas por tus ventas y las de tu equipo.
- Se construye una red (estructura en niveles).

Ventajas:

- Ingreso flexible.
- Bajo costo de inicio.
- Oportunidad de crecimiento.

Desventajas:

- Puede haber fraudes si no es legal.
- Depende del esfuerzo personal.



MARKETING MULTINÍVEL

DMO USAR O MARKETING DIGITAL NO NETWORK MARKETING