



**Mi Universidad**

NOMBRE DEL ALUMNO: NERI RAMÍREZ ÁLVAREZ

NOMBRE DEL TEMA: DESARROLLO EMPRESARIAL

PARCIAL: 4

NOMBRE DE LA MATERIA: DESARROLLO EMPRESARIAL

NOMBRE DEL PROFESOR: REYES MOLINA ANDRES ALEJANDRO

NOMBRE DE LA LICENCIATURA: MEDICINA VETERINARIA Y

ZOOTECNIA

CUATRIMESTRE: 6

# DESARROLLO EMPRESARIAL

## EXPORTACIÓN

Se refiere al proceso de vender bienes o servicios producidos en un país a consumidores o empresas en otros países. Es una estrategia clave para el crecimiento y la expansión de las empresas, permitiéndoles acceder a nuevos mercados y aumentar sus ingresos.

Beneficios de la exportación para el desarrollo empresarial

- Ampliación del mercado
- Diversificación de riesgos
- Mejora de la competitividad
- Aprovechamiento de economías de escala
- Desarrollo de la marca



## ALIANZA ESTRATÉGICA

Acuerdo de colaboración entre dos o más empresas para lograr objetivos comunes, combinando recursos y capacidades para obtener ventajas competitivas que no podrían alcanzar individualmente. Estas alianzas permiten a las empresas acceder a nuevos mercados, tecnologías, o recursos, compartiendo riesgos y costos.

### Tipos de alianzas estratégicas:

- Joint ventures: Creación de una nueva empresa conjunta por parte de las empresas aliadas.
- Acuerdos de licencia: Una empresa cede a otra el derecho a utilizar su tecnología o marca.
- Acuerdos de distribución: Compartir canales de distribución para llegar a nuevos mercados.
- Acuerdos de colaboración en I+D: Compartir recursos y conocimientos para desarrollar nuevos productos o tecnologías.

## MULTINIVEL

implica la creación de una red de distribuidores independientes que venden productos o servicios y reclutan a otros para expandir esa red. Los distribuidores ganan comisiones por sus ventas personales y por las ventas de los miembros de su equipo, creando un sistema jerárquico con múltiples niveles de ingresos.

¿Cómo funciona el marketing multinivel en el desarrollo empresarial?

1. Venta directa y reclutamiento
2. Estructura jerárquica
3. Ingresos por ventas y reclutamiento
4. Crecimiento y expansión
5. Potencial de ingresos pasivos

