

## **Modelo de negocio estratégico para comercializar desarrollos tecnológicos de aditivos para gasolina de México**

**José Cruz Pedrero<sup>1</sup>, María López Molina<sup>2</sup>, José Reyes Guerra<sup>3</sup>.**

**1Universidad Popular Autónoma de Puebla/Instituto Mexicano del Petróleo  
josemanuel.cruz01@upaep.edu.mx  
mpedrero@imp.mx**

**2Universidad Iberoamericana Puebla  
musi.lopez@iberopuebla.mx**

**3Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey Puebla  
breyesg@itesm.mx**

### **Resumen**

Este trabajo tiene como objetivo presentar los avances en el desarrollo del modelo de negocio para comercializar un desarrollo tecnológico en otros países-caso de aditivos para gasolina de México- considerando sus efectos de transferencia, costos y diferenciación del producto en el mercado para demostrar que aun con la incertidumbre en la competencia dada por la integración nacional de la reforma energética, podemos asegurar una ventaja competitiva estratégicamente. La metodología está basada en la simulación y establecimiento de escenarios actual, tendencial, prospectivo y de financiamiento, considerando las variables más importantes de otros modelos de negocio. El modelo obtenido finalmente, es de gran utilidad para otros productos y servicios que se quieran comercializar a nivel internacional lográndose sustentabilidad y desarrollo económico de los países involucrados.

**Palabras clave:** aditivos para gasolina, creación de escenarios, modelos de negocio.