



Mi Universidad

Nombre del Alumno: Sebastian Urbina Sanchez

Nombre de la Materia: Desarrollo empresarial

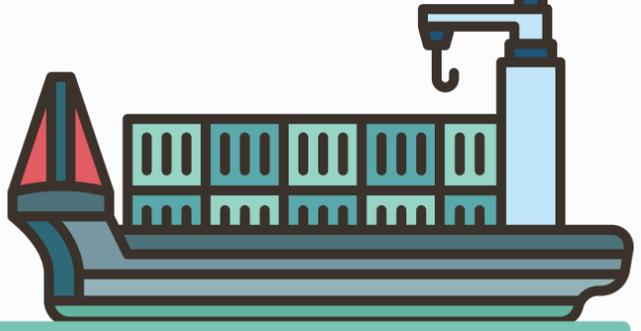
Nombre del profesor: Andres Alejandro Reyes molina

Cuatrimestre: 6to

Grupo: B

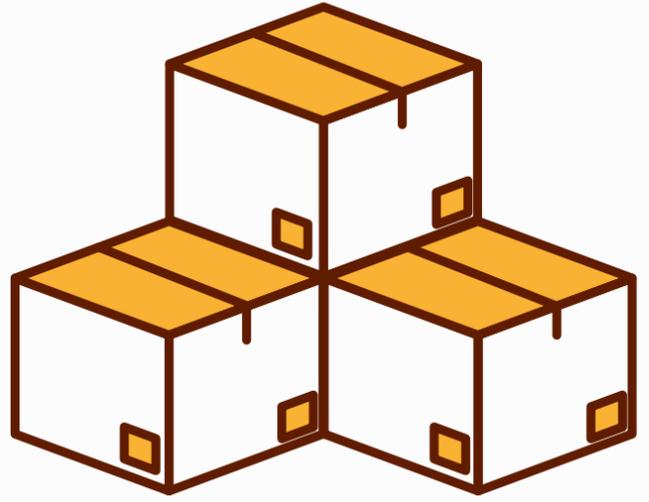


EXPORTACION



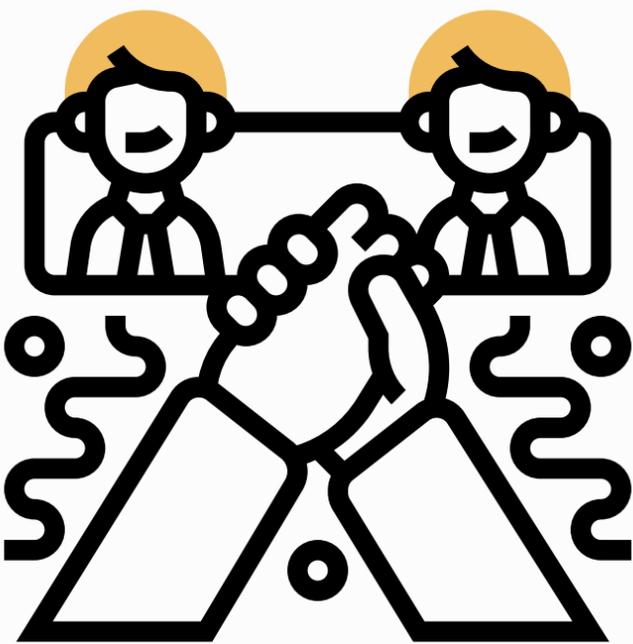
Una exportación es básicamente todo bien y/o servicio legítimo que el país productor o emisor (el exportador) envíe como mercancía a un tercero (importador), para su compra o utilización.

El ente físico y órgano gubernamental principalmente encargado de este trámite es la aduana, por lo que una mercancía debe de salir de determinada aduana en determinada nación o bloque económico y debe de entrar a otro similar en el país receptor. Es importante mencionar, que estas transacciones entre varios estados suelen presentar un importante grado de dificultad a nivel legal y fiscal, ya que varían ostensiblemente de un país a otro.



ALIANZA ESTRATEGICA

Una alianza estratégica es una relación entre dos o más entidades que acuerdan compartir los recursos para lograr un objetivo de beneficio mutuo. Por ejemplo, una empresa fabrica y distribuye un producto en España y desea venderlo en otros países. Otra compañía quiere expandir su línea de productos con el tipo de producto que la primera empresa fabrica y tiene un canal de distribución en todo el mundo. Las dos compañías establecen una alianza para ampliar la distribución del producto de la primera compañía.



VENTAJAS

Las alianzas estratégicas permiten a una empresa buscar una oportunidad más rápidamente, aprovechando los recursos y el conocimiento de la otra parte. Se necesitan menos recursos que si una empresa persigue una oportunidad por sí sola. Una alianza puede propor

MULTINIVEL

El modelo multinivel consiste en convertirse en distribuidor autorizado de los productos de una empresa a cambio de obtener una comisión por las ventas que logres concretar. Hasta ahí, suena como un negocio convencional, pero la característica que diferencia a un negocio de multinivel es que además de ganar comisiones por tus ventas, también ganarás un porcentaje por las ventas que haga la gente a quién tú hayas captado dentro de tu equipo de ventas.

VENTAJAS

- Baja inversión.
- Genera ingresos pasivos.
- Ingresos por ventas y comisiones.

