

UNIVERSIDAD VERACRUZANA

**FACULTAD DE ADMINISTRACION
REGIÓN VERACRUZ**

ESPECIALIZACIÓN EN ADMINISTRACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

EXPERIENCIA EDUCATIVA

METODOLOGÍA PARA ELABORAR PLANES DE NEGOCIOS

PROYECTO EDUCATIVO INNOVADOR

APLICADO A:

**“PLAN DE EXPORTACIÓN DE JUGO ANTIOXIDANTE YOLIKUALI A
HAMBURGO, ALEMANIA”**

ALUMNOS

**ADRIANA CALLEJAS MARÍN
ANA KAREN PERALTA BURELO**

CATEDRATICO:

**DRA. PATRICIA M. VILLAR SANCHEZ
CON NÚMERO DE PERSONAL**

FECHA DE ELABORACIÓN Y CONCLUSIÓN DEL PROYECTO

Del 30 de agosto del 2018 al 30 de junio de 2019

LUGAR DE APLICACIÓN DEL PEI

Empresa: México Vive Bien en Veracruz y Xalapa, Ver.



Noviembre de 2021

INDICE

CONTENIDO	PAG.
I. DATOS DE LA EXPERIENCIA EDUCATIVA IMPLICADA.....	2
II. RESUMEN	2
III. DESARROLLO	3
IV. RESULTADOS Y CONCLUSIONES	5
V. PROPUESTA DE MEJORA	8
VI. FUENTES DE INFORMACIÓN	9
VII. ANEXOS	9

I. DATOS DE LA EXPERIENCIA EDUCATIVA IMPLICADA.

1.1 Nombre: Metodología para Elaborar Planes de Negocios

1.2 Academia: Núcleo Académico Básico de la Especialización en Administración del Comercio Exterior (NAB)

1.3 Área De Formación Del Modelo Educativo: Especialización

1.4 Unidad De Competencia: Los alumnos serán capaces de identificar la diferencia metodológica para elaborar planes de negocios y proyectos de exportación.

1.5 Carácter: Obligatoria

II. RESUMEN

La exportación se entiende como un bien o servicio que es enviado a otra parte del mundo con fines comerciales, es positiva para un país ya que permite equilibrar la balanza comercial, permite tener ingresos de las ventas de productos en otros países. De acuerdo con datos del *Observatory Of Economic Complexity*, OEC, México es la 9º mayor economía de exportación en el mundo y la más compleja en el Índice de Complejidad Económica (ECI) teniendo 21º en complejidad.

A través de la exportación de productos muchas empresas logran un mayor alcance de mercado, en una era globalizada es importante que las empresas busquen el mejor mercado para sus productos, aunque esto signifique colocarlos en un mercado totalmente diferente al suyo. El interés de que un equipo profesional universitario maneje y diseñe el plan de exportación es cada vez mas aceptado por las microempresas por los altos costos que en ella repercutirían con empresas especializadas privadas.

El presente proyecto se enfoca al desarrollo de un plan de exportación para una microempresa. La importancia de una investigación de mercados como parte del Plan de Exportación ayudará a consolidar una exitosa exportación logrando una completa aceptación del producto en la mente del consumidor final en otro país. La Especialización en Administración del Comercio Exterior tiene bien definido su objetivo general, el cual se cumple al obtener como resultado un proyecto de exportación demostrando la capacidad de excelencia de los alumnos quienes han obtienen conocimientos que aplican en un plan de negocios para la



exportación, proyecto que se inicia trabajando con el asesor desde el ingreso a la especialización. La Facultad de Administración, Región Veracruz, de la Universidad Veracruzana tiene a su cargo la Especialización en Administración del Comercio Exterior, esta Especialización forma profesionales capacitados para que puedan dirigir exitosamente las organizaciones productivas o de servicios además cuenta con el reconocimiento de CONACYT en el Programa Nacional de Posgrados de Calidad (PNPC).

El Especialista en Administración del Comercio Exterior obtiene conocimientos y habilidades para asesorar y gestionar a empresas estatales y nacionales que tengan productos exportables.

Los alumnos deberán vincularse con una empresa con características exportadoras, esta vinculación se realiza a través de organismos relacionados con el sector de las exportaciones ya sean organismos gubernamentales, cámaras o directamente con empresas que son contactadas por el docente o alumnos así como las mismas empresas que buscan la asesoría por parte de la Universidad para que los apoyemos a desarrollar sus proyectos de exportación.

Palabras Claves: Exportación, Microempresa, Producto, Plan de Negocio, CONACYT

III. DESARROLLO

3.1 Muestra una necesidad vinculada a los estudiantes, así como una reflexión en la cual se expresan explícitamente los medios para satisfacerla.

La experiencia educativa de Metodología para Elaborar Planes de Negocios está consciente de la incorporación de las empresas a los negocios internacionales, especialmente en la exportación, la cual está sujeta a diversos factores muy diferentes a los que enfrenta una empresa que únicamente desea participar en el mercado local, e implica altos costos que pueden dar lugar a grandes afectaciones económicas a empresas que se aventuran al mercado de la exportación sin haber elaborado antes un plan de negocios adecuado a esta actividad.

La necesidad de vincular a los estudiantes de la Especialización en Administración del Comercio Exterior con las empresas se da para que el alumno aplique los conocimientos adquiridos en el aula en ella, el desconocimiento en el



proceso de exportación de la Pyme además de las dificultades económicas para pagar costosas asesorías abre la oportunidad de vincular a la Universidad con las empresas obteniendo beneficios mutuos donde el alumno asesorará la exportación de un producto de una empresa apoyado por el catedrático experto en temas selectos de exportación donde la empresa obtendrá un Plan de Negocios para la exportación pero el alumno tendrá el beneficio de la experiencia vivida para llevar a la práctica todos los conocimientos adquiridos en el aula, dándole experiencia y seguridad en su desempeño profesional.

3.2 Justificación del proyecto

Los alumnos de la Especialistas en la Administración del Comercio Exterior reciben la preparación adecuada en el campo de los negocios internacionales y el comercio exterior, para que puedan elaborar proyectos y planes de negocios para la exportación, reales y pertinentes a las necesidades de las empresas en las que participen, poniendo en práctica los conocimientos adquiridos en el aula desarrollando así la experiencia en un caso real, vinculando a la Universidad con el sector productivo.

3.3 Definición de las intenciones o alcances del proyecto

La intención de este proyecto educativo innovador es que los alumnos adquieran la experiencia de compartir los conocimientos especializados, adquiridos en el campo del comercio exterior en la Universidad Veracruzana con las empresas Pyme a quienes les podrán realizar un proyecto de exportación logrando así consolidar a la empresa en la internacionalización a través de la exportación.

3.4 Descripción de la innovación educativa

Los estudiantes de la Especialización de Administración del Comercio Exterior necesitan vincularse con una empresa que tenga un producto con características exportables, una vez identificada la empresa se aplicará la metodología de ProMéxico para la elaboración de un Plan de Negocios de Exportación, logrando así poner en practica los conocimientos adquiridos en el aula, en una empresa con características exportadora la cual deberá proporcionar información a los estudiantes para el logro efectivo del proyecto, obteniendo así la vinculación Empresa-Universidad y el alumno culmine con un Proyecto de Plan de Negocios para la Exportación, el cual deberá emplear diversas herramientas tecnológicas para la búsqueda de información así como la utilización de los idiomas para la

investigación del mercado seleccionado, como es el visitar paginas oficiales mexicanas para la obtención de la Fracción Arancelaria, entre otros datos nacionales, a nivel internacional buscar los aranceles a pagar y las barreras no arancelarias que el país destino le impondrá entre otros datos mas.

3.5 Medios y recursos para la implementación

La Especialización en Administración del Comercio Exterior de la Universidad Veracruzana cuenta con el reconocimiento de CONACYT en el Programa Nacional de Posgrados de Calidad (PNPC), por lo que los estudiantes reciben apoyos financieros para el traslado hacia las empresas productoras que asesorarán y obtener información de la empresa y el producto que ofrecerán en otros mercados internacionales. La metodología utilizada es de ProMéxico la cual es una excelente metodología, aunque ya no exista esta institución del Gobierno Federal anterior, no deja de ser reconocida como muy buena. También se consultan paginas oficiales de México, así como de otros países, embajadas, etc. donde se obtiene información pertinente para la elaboración del Proyecto.

IV. RESULTADOS Y CONCLUSIONES

4.1 Evaluación del PEI e impacto en los aprendizajes de las y los estudiantes explícito en la unidad de competencia o perfil de egreso.

La unidad de competencia establece que los alumnos serán capaces de identificar las diferentes metodologías para elaborar planes de negocios y proyectos de exportación por lo que en el desarrollo del PEI se aplica la metodología ProMéxico solicitada para el proyecto de exportación que desarrollan, sin embarbo, una vez que desarrollan la habilidad para buscar información suficiente y pertinente además de ordenarla, podrán identificar diferentes metodologías para realizar proyectos de exportación.

Como se mencionó anteriormente la metodología utilizada es la de ProMéxico con la que se desarrolla el proyecto de exportación, utilizando criterios como los que describo a continuación de esa forma se logra un impacto en los aprendizajes de los alumnos :

- a. **Análisis del perfil de la empresa:** En este criterio se identifican los aspectos de planeación, organización, dirección y controles de la empresa para identificar su potencial exportador. Una empresa ordenada y con

- finanzas sanas tiene más posibilidades de éxito en los mercados internacionales.
- b. **Análisis del producto:** En este criterio se identifican las características del producto describiéndolo incluso mencionar si es necesario realizarle adecuaciones.
 - c. **Análisis del mercado:** El alumno debe realizar una investigación de mercado, en donde deberá identificar los diferentes países que consumen el producto a exportar y seleccionando el país que resulte ser más atractivo para la exportación considerando el análisis de las ventajas arancelarias que nos da un tratado de libre comercio o utilizando la metodología de selección de mercado de acuerdo con el consumo histórico analizando las tendencias. Se solicita a los alumnos realizar la investigación de mercado identificando los siguientes criterios del país seleccionado.
 - d. **Descripción de la industria:** Participación nacional, Selección del mercado meta, Medición del mercado, Barreras arancelarias y no arancelarias, Segmentación del mercado, Canales de distribución y márgenes, Competencia, Modalidades de pago y formalización legal de la compraventa, INCOTERMS, Logística, Mezcla de mercadotecnia, Clientes potenciales, Oportunidades y amenazas.
 - e. **Estudio de evaluación financiera:** Se presenta el análisis y la evaluación financiera de la empresa donde se muestra la rentabilidad de la misma, así como los estados financieros que hicieron posible determinar la viabilidad de proyecto junto con sus premisas y requerimientos de inversión. Lo anterior lo desarrolla el alumno durante la elaboración del Plan de Negocios para la Exportación permitiéndole aplicar los conocimientos adquiridos en el aula al desarrollar los planes de negocios permitiéndole lograr el perfil de egreso de la Experiencia Educativa que cursa.

4.2 Conclusión General

Las condiciones para la aprobación final y obtención del grado de Especialista en Administración del Comercio Exterior es la presentación de un proyecto de exportación el cual es desarrollado a lo largo de un año con la asesoría de

un Director de Proyecto. Los alumnos presentaron su proyecto concluido cumpliendo con los avances programados y entregando sus cédulas de reunión con empresario y con director de proyecto, entregando el proyecto del Plan de Negocios para la exportación al empresario.

El proyecto se entregó a la coordinación de la Especialización en Administración de Comercio Exterior para la obtención del grado de los alumnos. También le fue entregada una copia del proyecto al empresario quien a través de la bitácora nos comentaba sus inquietudes, necesidades o posiblemente su molestia en el desarrollo del proyecto.

Otro producto que obtuvimos en la elaboración de este Proyecto de Exportación fue la participación en un congreso coordinado por los responsables de la Especialización en Administración del Comercio Exterior en donde presentamos un capítulo de libro: “Proyecto Plan de Exportación de jugo antioxidante Yolikuali a Hamburgo, Alemania”, hasta el momento no se ha publicado el libro el cual estamos en espera hasta el momento.

Pero el producto mas importante que obtuvimos fue el tener alumnos con la experiencia de asesorar una empresa para la exportación.

4.3 Aportación por participante

Los alumnos presentaron su proyecto concluido cumpliendo con los avances programados y entregando sus cédulas de reunión con empresario y con director de proyecto. El proyecto se entregó a la coordinación de la Especialización en Administración de Comercio Exterior en tiempo y forma para la obtención del grado de los alumnos. También le fue entregada una copia del proyecto al empresario quien a través de la bitácora nos comentaba sus inquietudes, necesidades o posiblemente su molestia en el desarrollo del proyecto. Otro producto que obtuvimos en la elaboración de este Proyecto de Exportación fue la **publicación de un libro** coordinado por los responsables de la Especialización en Administración del Comercio Exterior en donde presentamos un capítulo de libro: “Proyecto Plan de Exportación de jugo antioxidante Yolikuali a Hamburgo, Alemania”.

Incorporo en este reporte de Proyecto Educativo Innovador los productos que como resultado obtuvimos del trabajo colaborativo con los alumnos de la

especialización en Administración del Comercio Exterior permitiendo el desarrollo de conocimientos y su aplicación en un caso práctico como lo es el Proyecto de Exportación donde debieron consultar distintas fuentes de información bibliográfica, páginas de internet y de revistas especializadas así como las visitas a la empresa donde observaron los procesos productivos para poderlos describir en el proyecto.

V. PROPUESTA DE MEJORA

5.1 Discusión o análisis del impacto y propuesta para la mejora o nueva implementación.

La Especialización en Administración del Comercio Exterior tiene bien definido su objetivo general el cual se cumple al obtener como resultado un proyecto de exportación demostrando la capacidad de excelencia de los alumnos quienes obtienen conocimientos los cuales aplican en un plan de negocios para la exportación, proyecto que se inicia trabajando con el asesor desde el ingreso a la especialización. También demuestran sus habilidades para comunicarse con las personas, empresarios, gobierno, cámaras, etc.

El desarrollo de competencias en la labor profesional que desempeñan con gran capacidad con el uso y dominio de las tecnologías de la información y los idiomas al localizar datos en fuentes especializadas nacionales e internacionales hacen que apliquen sus conocimientos y habilidades.

Son capaces de solucionar problemas al asesorar a la empresa exportadora orientándola en su proceso de internacionalización, platicando con ellos, explicándoles que los riesgos que tomarán tendrán también recompensas. También tendrán el desarrollo de una Análisis Crítico en la toma de decisiones ya que deben considerar desde la selección del país a donde enviarán la mercancía hasta el empaque adecuado para la exportación tomando las mejores decisiones.

Se considera como una propuesta de mejora que se realice una mayor vinculación con empresas que tengan el perfil exportador, así como con dependencias públicas y organismos como las Cámaras que albergan empresas con ese potencial.



Universidad Veracruzana

VI. FUENTES DE INFORMACIÓN

Commission, E.(2018). *EUROPEAN COMMISSION TRADE*. Obtenido de <http://trade.ec.europa.eu>

Commission, E. (2018). *Trade helpdesk*. Obtenido de <https://trade.ec.europa.eu>

PROMEXICO. (s.f.). *PROMEXICO*. Obtenido de <http://www.promexico.gob.mx>

Programa de la Experiencia Educativa *Metodología para Elaborar Planes de Negocios, Plan 2012*, Especialización Administración del Comercio Exterior, Universidad Veracruzana

ANEXOS

Facultad de Administración - Región Veracruz

Acta número 857. En la Ciudad de Veracruz siendo las DOCE HORAS del día TREINTA del mes de AGOSTO de DOS MIL DIECINUEVE, reunidos en el Salón de Actos de la FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN de la UNIVERSIDAD VERACRUZANA, los integrantes del jurado:

DRA. PATRICIA MARGARITA VILLAR SÁNCHEZ
DRA. DORA SILVIA BARRADAS TRONCOSO
DR. JORGE ANTONIO ACOSTA CAZARES

ACTA DE EXAMEN

En la función de PRESIDENTE, SECRETARIO Y VOCAL respectivamente, se procedió al acto del examen profesional de la **C. LIC. EN MERCADOTECNIA Y PUBLICIDAD ADRIANA CALLEJAS MARÍN** con número de matrícula 51815994, cuya foto y firma aparecen al margen. Una vez cumplidos los requisitos reglamentarios, la sustentante presentó el Proyecto de Exportación titulado: **"PLAN DE EXPORTACIÓN DE JUGO ANTIOXIDANTE YOLIKUALI A HAMBURGO, ALEMANIA"** y después de constatar y respaldar en forma oral las propuestas del jurado, resultó **Aprobado**. Una vez examinado, y habiendo concurrido que cursó y aprobó 12 experiencias educativas de la ESPECIALIZACIÓN EN ADMINISTRACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR, asimismo que acredita hasta este momento, como lo establece el plan de estudios de este programa y verificado que cumplió con los requisitos establecidos en la legislación universitaria, el presidente del jurado hizo la declaratoria del resultado del examen en los siguientes términos: "El jurado aquí reunido para calificar sus conocimientos la ha considerado por **Satisfacción** de votos, digno de recibir el diploma de ESPECIALISTA EN ADMINISTRACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR que lo habilitará para desempeñar un importante función social que abarca este postgrado". En el ejercicio de una alta responsabilidad, tenga usted presente que el ESPECIALISTA EN ADMINISTRACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR, le obliga a informar con la verdad y honradez en el caso de que sea llamada para desempeñar un trabajo profesional. No olvide usted que quien pone en sus manos el estudio y resolución de cualquier caso confía no solamente en su saber sino también en su lealtad, discreción y ética profesional, estimando que será incapaz de responder a su interés legítimo, el suyo personal o sus pasiones. Recordados así los principales criterios que le impone el grado que recibirá en breve, solamente falta prometer su debido cumplimiento. **C. LIC. EN MERCADOTECNIA Y PUBLICIDAD ADRIANA CALLEJAS MARÍN**, presta usted que en el ejercicio de su grado procederá siempre con estricto apego a las normas éticas y procurará dejar bien sentado el prestigio de la Facultad de Administración, que está segura de su preparación profesional y confía en su moralidad y honradez". El interpeleto consintió "SI PROTESTO" y al presidente del jurado replicó: "Si no actura usted así, que la Universidad Veracruzana y la sociedad en general se lo demande", con lo que se da por terminado el acto siendo las **once** horas del día y fecha arriba mencionado. **DAMOS FE**

FIRMA DEL INTERPELETO

SECRETARIO: DRA. DORA SILVIA BARRADAS TRONCOSO
VOCAL: DR. JORGE ANTONIO ACOSTA CAZARES

Facultad de Administración - Región Veracruz

Acta número 858. En la Ciudad de Veracruz siendo las DOCE HORAS del día TREINTA del mes de AGOSTO de DOS MIL DIECINUEVE, reunidos en el Salón de Actos de la FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN de la UNIVERSIDAD VERACRUZANA, los integrantes del jurado:

DRA. PATRICIA MARGARITA VILLAR SÁNCHEZ
DRA. DORA SILVIA BARRADAS TRONCOSO
DR. JORGE ANTONIO ACOSTA CAZARES

ACTA DE EXAMEN

En la función de PRESIDENTE, SECRETARIO Y VOCAL respectivamente, se procedió al acto del examen profesional de la **C. LIC. EN ADMINISTRACIÓN ANA KAREN PERALTA BURELO** con número de matrícula 51815991, cuya foto y firma aparecen al margen. Una vez cumplidos los requisitos reglamentarios, la sustentante presentó el Proyecto de Exportación titulado: **"PLAN DE EXPORTACIÓN DE JUGO ANTIOXIDANTE YOLIKUALI A HAMBURGO, ALEMANIA"** y después de constatar y respaldar en forma oral las propuestas del jurado, resultó **Aprobado**. Una vez examinado, y habiendo concurrido que cursó y aprobó 12 experiencias educativas de la ESPECIALIZACIÓN EN ADMINISTRACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR, asimismo que acredita hasta este momento, como lo establece el plan de estudios de este programa y verificado que cumplió con los requisitos establecidos en la legislación universitaria, el presidente del jurado hizo la declaratoria del resultado del examen en los siguientes términos: "El jurado aquí reunido para calificar sus conocimientos la ha considerado por **Satisfacción** de votos, digno de recibir el diploma de ESPECIALISTA EN ADMINISTRACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR que lo habilitará para desempeñar un importante función social que abarca este postgrado". En el ejercicio de una alta responsabilidad, tenga usted presente que el ESPECIALISTA EN ADMINISTRACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR, le obliga a informar con la verdad y honradez en el caso de que sea llamada para desempeñar un trabajo profesional. No olvide usted que quien pone en sus manos el estudio y resolución de cualquier caso confía no solamente en su saber sino también en su lealtad, discreción y ética profesional, estimando que será incapaz de responder a su interés legítimo, el suyo personal o sus pasiones. Recordados así los principales criterios que le impone el grado que recibirá en breve, solamente falta prometer su debido cumplimiento. **C. LIC. EN ADMINISTRACIÓN ANA KAREN PERALTA BURELO**, presta usted que en el ejercicio de su grado procederá siempre con estricto apego a las normas éticas y procurará dejar bien sentado el prestigio de la Facultad de Administración, que está segura de su preparación profesional y confía en su moralidad y honradez". El interpeleto consintió "SI PROTESTO" y al presidente del jurado replicó: "Si no actura usted así, que la Universidad Veracruzana y la sociedad en general se lo demande", con lo que se da por terminado el acto siendo las **once** horas del día y fecha arriba mencionado. **DAMOS FE**

FIRMA DEL INTERPELETO

SECRETARIO: DRA. DORA SILVIA BARRADAS TRONCOSO
VOCAL: DR. JORGE ANTONIO ACOSTA CAZARES

Facultad de Administración Especializaciones en Administraciones del comercio Exterior

Comercio Exterior

Bitácora Empresarial

CONACYT

Nombre de la Empresa: Mexico Vive Bien
Nombre del Representante de la Empresa: Jose Cuatrecasas Lizares Trejo
Nombre del Proyecto: Plan de exportación de jugo antioxidante Yolikuali a Hamburgo, Alemania

Nombre del Alumno: Adriana Callejas Marín
Número de Becario: 445215994
Matrícula UV: 932562519/534
Firma del Alumno: [Firma]

Semana	Fecha	Actividades Realizadas
1	21 - Marzo - 2019 Hora de entrada: 12:00 PM Hora de salida: 2:00 PM	Se les dio a conocer a los empresarios el alcance de la logística y en general del proyecto.
2	7 - Mayo - 2019 Hora de entrada: 1:00 PM Hora de salida: 3:00 PM	Se revisaron algunos puntos pendientes de información y correcciones por parte de los empresarios.
3	8 - Mayo - 2019 Hora de entrada: 12:00 PM Hora de salida: 2:00 PM	Se revisó el producto del proyecto para hacer modificaciones de acuerdo al mercado alemán.
4	13 - Mayo - 2019 Hora de entrada: 3:00 PM Hora de salida: 4:30 PM	Se hicieron las últimas correcciones y se les dio a conocer las proyecciones financieras.

Firma del representante de la empresa: [Firma]
Director: [Firma]

Dr. Ignacio Ortiz Betancourt
Coordinador de Posgrado
Facultad de Administración

FRACCIONAMIENTO VISTA MAR TELÉFONO 7752000 EXT. 27215 E-MAIL: ignoz@uv.mx VERACRUZ, VER.



Universidad Veracruzana
Facultad de Contaduría y Administración
Maestría en Auditoría y Especialización
en Administración del Comercio Exterior

Otorga la presente
CONSTANCIA

A: Dra. Patricia Margarita Villar Sanchez


Por impartir la **Ponencia:**
Proyecto plan de exportación de jugo antioxidante
Yolikuali a Hamburgo, Alemania.

En el marco del **"Ier. Congreso Internacional de Auditoría y Comercio Exterior: Una visión integral y global ante un entorno de retos y oportunidades"**.

Celebrado los días 22 y 23 de agosto de 2019 en el Hotel Holiday Inn Express Xalapa.

Xalapa, Enríquez, Veracruz, a 23 de agosto de 2019

"Lis de Veracruz: Arte, Ciencia y Luz"



Dr. Jerónimo D. Ricárdez Jiménez
Director de la Facultad de Contaduría
y Administración



Dra. Jessie Garizurieta Bernabe
Coordinadora de la Especialización en
Administración del Comercio Exterior

UNIVERSIDAD VERACRUZANA
Facultad de Administración Región Veracruz
Especialización en Administración del Comercio Exterior
Congreso Internacional de Auditoría y Comercio Exterior
Temática: Proyectos de exportación, enfocados a la identidad de
oportunidades comerciales que tienen los productos y servicios en diversos
países
Xalapa, Ver. Agosto 22 Y 23 de 2019

PROYECTO PLAN DE EXPORTACION DE JUGO ANTIOXIDANTE YOLIKUALI
A HAMBURGO, ALEMANIA.

LIC. ADRIANA CALLEJAS MARÍN
Adriana.callma@hotmail.com Celular 2961107622
LIC. ANA KAREN PERALTA BURELO
annieburelo@hotmail.com Celular 9212041393
DRA. PATRICIA MARGARITA VILLAR SÁNCHEZ
pvillar@uv.mx Celular 2291611071

Resumen:

La exportación se entiende como un bien o servicio que es enviado a otra parte del mundo con fines comerciales, es positiva para un país ya que permite equilibrar la balanza comercial, permite tener ingresos de las ventas de productos en otros países. De acuerdo a datos del *Observatory Of Economic Complexity*, OEC, México es la 9º mayor economía de exportación en el mundo y la más compleja en el Índice de Complejidad Económica (ECI) teniendo 21º en complejidad.

A través de la exportación de productos muchas empresas logran un mayor alcance de mercado, en una era globalizada es importante que las empresas busquen el mejor mercado para sus productos, aunque esto signifique colocarlos en un mercado totalmente diferente al suyo. Sin embargo, el interés de que un equipo profesional maneje y diseñe el plan de exportación es algo aceptado por las microempresas.

La presente investigación se enfoca al desarrollo de un plan de exportación para una microempresa. La importancia de una investigación de mercados ayudará a consolidar una exitosa exportación logrando una completa aceptación del producto en la mente del consumidor.