

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE SINALOA
ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES Y POLÍTICAS PÚBLICAS
COORDINACIÓN DEL DEPARTAMENTO DE SERVICIO SOCIAL

PLAN DE TRABAJO

*PROYECTO UNIDISCIPLINARIO DE ATENCIÓN A LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS
EMPRESAS Y OTROS ORGANISMOS REGIONALES Y NACIONALES*



PROYECTO ESPECÍFICO:

DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS EN COMERCIO EXTERIOR DE
COMERCIALIZADORA BELTA, S.A. DE C.V.

RESPONSABLES:

MARÍA ESTHER ORTÍZ HÍJAR
COORDINADORA DEL DEPARTAMENTO DE SERVICIO SOCIAL

JESSICA YANET SOTO BELTRÁN
COORDINADORA DEL TSU EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

ALUMNOS PARTICIPANTES:

LUIS GILBERTO PIETSCH CASTRO
MARCO ANTONIO CASTAÑEDA SÁNCHEZ

CULIACÁN ROSALES, SINALOA., FEBRERO DE 2003

I.- Información General

Proyecto general de servicio social:

Proyecto unidisciplinario de atención a las micro, pequeñas y medianas empresas y otros organismos regionales y nacionales.

Proyecto específico:

Desarrollo del Plan de Negocios en Comercio Exterior de Comercializadora Belta, S.A. de C.V.

Dependencia solicitante:

Comercializadora Belta, S.A. de C.V.

Lugar de prestación del servicio social:

Oficinas de la empresa en Culiacán, y planta de producción ubicada en;
Carretera Internacional a Mazatlán S/N.
Higueras de Abuya, Sindicatura de Culiacán, Sinaloa. México.
Teléfono y Fax: 01 667 713 - 38 - 21

Duración del proyecto:

480 horas efectivas distribuidas en 6 meses

Horario:

Lunes a viernes de las 14:00 hrs. a las 18:00 hrs.

Inicio y término:

Marzo – Agosto 2003

Vigencia del proyecto específico:

El proyecto específico por su naturaleza y objetivos planteados se considera eventual, es decir que una vez concluido no se promocionará nuevamente, toda vez que pretende atender una necesidad y problemática temporal y específica que deberá ser cubierta en su totalidad al término del mismo.

Carrera solicitada:

Técnico Superior Universitario en Negocios Internacionales

Número y perfil de los prestadores de servicio social solicitados:

2 Pasantes y/o estudiantes del último año de la carrera de Técnico Superior Universitario en Negocios Internacionales
Conocimiento y manejo avanzado del idioma inglés
Conocimiento y manejo de equipo de cómputo y aplicaciones informáticas
Inclinación y afinidad por las actividades empresariales

Responsables:

Profa. María Esther Ortiz Híjar
Coordinadora del Departamento de Servicio Social
Escuela de Estudios Internacionales y Políticas Públicas

M.C. Jessica Yanet Soto Beltrán
Coordinadora del TSU en Negocios Internacionales
Escuela de Estudios Internacionales y Políticas Públicas

Responsable del proyecto en el lugar de prestación:

Ing. Jesús Eduardo Beltrán Aispuro.
Gerente General de Comercializadora Belta, S.A. de C.V.

II.- Contenido del Proyecto

Justificación:

Comercializadora Belta, S.A. de C.V. productora de tamales de elote “Delverano” es una microempresa sinaloense dedicada a la producción agrícola, el procesamiento industrial y la comercialización de alimentos empacados. El fruto de cuatro años de trabajo no sólo ha logrado dar valor agregado a los productos del campo sino además, ha creado fuentes de empleo formal y permanente en la región de Higueras de Abuya, Sindicatura del municipio de Culiacán a través de nuevas fórmulas y esquemas de organización productiva, contribuyendo con ello al desarrollo económico y social de una zona poco atendida por las políticas públicas de promoción y generación de nuevos empleos, mismos que resultan necesarios para elevar el nivel de bienestar de las familias sinaloenses que habitan en dicha zona rural de la entidad.

La pretensión de la empresa es incursionar con sus productos en otros mercados, principalmente en el de los Estados Unidos, ello ha obligado a contar con un plan estratégico que oriente de manera integral la actividad exportadora tomando en consideración el producto, la capacidad instalada en planta y el potencial productivo en su entorno socio económico de clara vocación agrícola en fase de transformación a agroindustrial.

Para lograr lo anterior se requiere de la participación activa y conjunta del personal directivo de la empresa y sus empleados, lo mismo que del apoyo, orientación y asesoría de parte de instancias y organismos públicos oficiales encargados de brindar respaldo financiero a proyectos productivos con fines de exportación, en este sentido, la participación de los prestadores de servicio social con perfil de Técnicos Superiores Universitarios en Negocios Internacionales que forma la Universidad Autónoma de Sinaloa, se vuelve indispensable para registrar, documentar, clasificar, interpretar, sintetizar y analizar la información necesaria para elaborar el documento maestro rector del plan de exportación.

Objetivo general:

El objeto principal del proyecto consiste en que los prestadores de servicio social de la carrera de Técnico Superior Universitario en Negocios Internacionales desarrollen un Plan de Negocios en Comercio Exterior que brinde a la empresa las herramientas, el conocimiento y el soporte técnico -mercadológico, logístico y de requerimientos financieros- necesarios para orientar su actividad productiva a la exportación de sus productos hacia el mercado estadounidense, consolidando con ello su base económica y productiva en beneficio de la organización, de sus empleados y de su entorno socioeconómico.

Objetivos específicos:

Involucrar a los prestadores del servicio social en el proceso de análisis, evaluación y realización del diagnóstico detallado de la situación actual de la empresa, a efecto de identificar las áreas susceptibles de mejora para eficientizar sus procesos productivos, mejorar la calidad y presentación del producto y prepararla logísticamente para la actividad exportadora.

Integrar conjuntamente entre prestadores de servicio social y personal de la empresa, un equipo de trabajo de investigación de mercados que identifique los puntos estratégicos y nichos clave para una mejor promoción y más rápida inserción y penetración del producto en el mercado estadounidense.

Dotar a los prestadores de servicio social de las herramientas y la orientación necesaria para que integren un banco de datos y directorio de contactos de los principales centros de distribución y comercialización del producto en los Estados Unidos, el cual servirá de base para una más ágil y exitosa negociación del mismo a nivel internacional.

Brindar la oportunidad a los prestadores de servicio social para que conjuntamente con los directivos de la empresa, trabajen en la elaboración y presentación ante organismos oficiales (FIRA, BANCOMEXT) del resumen ejecutivo del Plan de Negocios en Comercio Exterior, mismo que servirá de base para determinar la viabilidad y factibilidad de apoyar financieramente el proyecto.

Metas:

I.- Elaboración del estudio y diagnóstico actual de la empresa (documento):

Mediante un análisis FODA será posible identificar aquellos puntos de fortaleza y oportunidad en los que descansa el potencial productivo de la organización, de la misma manera servirá para identificar las debilidades y amenazas que enfrenta actualmente y que ponen en riesgo la viabilidad de las futuras acciones de exportación. A efecto de tomar las acciones preventivas o correctivas correspondientes.

II.- Análisis del producto y de los sistemas de producción *in situ* (documento):

Mediante dicha acción y tomando como base los resultados del análisis FODA será posible identificar y evaluar aquellas áreas y procesos en la empresa que pueden ser mejorados a efecto de hacer más eficiente la producción y brindar mayor calidad al producto. Lo anterior con miras a lograr una más fácil inserción y adaptación del mismo en el mercado estadounidense.

III.- Investigación y análisis del mercado meta: Estados Unidos (documento):

La parte fundamental del programa consiste precisamente en la investigación del mercado de exportación, mismo que comprende el acotamiento, la delimitación y la segmentación del mercado objetivo, análisis de la demanda-consumo, preferencias y gustos de la población por el producto, así como la exploración de redes y canales de distribución y comercialización de productos alimenticios de origen mexicano en el mercado estadounidense.

IV.- Elaboración del Plan de Negocios en Comercio Exterior (documento):

Corresponde al proceso de integración y desarrollo del plan maestro de exportación, utilizando como base fundamental la guía que para tal efecto propone BANCOMEXT como el instrumento más idóneo para encuadrar las acciones y estrategias a seguir para tener éxito en la exportación, pero también, como el documento de recoge y plasma la información más importante de la empresa, sus productos y su plan específico de negocios en el exterior.

V.- Presentación del resumen ejecutivo (documento):

Tiene como finalidad recoger en un solo documento la información básica y general de la empresa y sus productos, así como las proyecciones a futuro de implementarse el Plan de Negocios en Comercio Exterior. De igual manera deberá presentar los elementos cualitativos y cuantitativos que sirvan para valorar la situación actual de la empresa a efecto de justificar y soportar la solicitud de recursos económicos a instituciones oficiales encargadas de apoyar las acciones de modernización de la producción agrícola y de exportación de productos (FIRA, BANCOMEXT) para el logro del objetivo propuesto.

Impacto:

La ejecución del proyecto trae consigo beneficios directos e indirectos a diferentes actores involucrados en el mismo, entre ellos a:

La empresa; como entidad económica que busca expandir su mercado y fortalecer sus actividades productivas y comerciales con el objeto de incrementar sus ingresos y base económica.

Los empleados; por cuanto mayores oportunidades de incrementar su base salarial y prestaciones laborales al aumentar su productividad y la posibilidad de mayores y mejores empleos.

Al entorno socioeconómico; con motivo de una mayor derrama económica derivada de la ampliación de la base salarial de los empleados que trabajan en la empresa y viven en la localidad de Higuera de Abuya, Sindicatura de Culiacán; lugar donde se encuentran las tierras de cultivo y la planta de producción de la misma. Y por el aumento en el número de empleos directos e indirectos, permanentes y eventuales que se generen a raíz del crecimiento y consolidación de la organización productiva.

A la Universidad Autónoma de Sinaloa; porque a través de la vinculación con los sectores productivos no sólo se retroalimenta de la experiencia que adquieren sus estudiantes y egresados, al realizar su servicio social y prácticas profesionales en campo, sino también, porque cumple con su papel preponderante de ser núcleo formador de profesionistas capaces de contribuir al desarrollo social, económico y cultural de Sinaloa.

La Escuela de Estudios Internacionales y Políticas Públicas; por el reconocimiento que adquiere de los sectores productivos, organismos públicos y la sociedad en general por la pertinencia y actualidad de sus programas de estudio, la calidad de sus docentes y la formación de profesionistas con sólidos conocimientos teóricos y prácticos en el campo de los negocios internacionales aplicados a la solución de los problemas y la atención de las necesidades propias de la entidad.

A los prestadores de servicio social; por cuanto tienen la oportunidad de poner en práctica los conocimientos adquiridos en su carrera de Técnico Superior Universitario en Negocios Internacionales. Por la posibilidad de adquirir experiencia en el ejercicio de su profesión. Y por contribuir a formar su red de contactos que en un futuro le sirvan para su incorporación al ámbito laboral.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE SINALOA
 ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES Y POLÍTICAS PÚBLICAS
 COORDINACIÓN DEL DEPARTAMENTO DE SERVICIO SOCIAL
 CALENDARIO DE ACTIVIDADES DEL PROYECTO DE SERVICIO SOCIAL

Nombre del programa: Desarrollo del Plan de Negocios en Comercio Exterior
 Dependencia solicitante: Comercializadora Belta, S.A. de C.V.

Fecha de inicio: Marzo 2003
 Fecha de término: Agosto 2003
 Duración: 480 horas / 6 meses

Calendario de actividades:

Meses / Semanas	Marzo				Abril				Mayo				Junio				Julio				Agosto			
	Semana				Semana				Semana				Semana				Semana				Semana			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
I. Elaboración del estudio y diagnóstico actual de la empresa.	x	x	x	x	x																			
II. Análisis del producto y de los sistemas de producción <i>in situ</i> .					x	x	x	x	x	x														
III. Investigación y análisis del mercado de exportación. (Estados Unidos)											x	x	x	x	x	x	x							
IV. Elaboración del Plan de Negocios en Comercio Exterior.																		x	x	x	x			
V. Presentación del resumen ejecutivo.																					x	x	x	x

Responsable directo y supervisor

Responsable del proyecto

 Profa. María Esther Ortíz Híjar
 Coordinadora del Departamento de Servicio Social
 Escuela de Estudios Internacionales y Políticas Públicas

 Ing. Jesús Eduardo Beltrán Aispuro
 Gerente General de Comercializadora Belta, S.A. de C.V.