

RESUMEN

Los mercados competitivos promueven el desarrollo del comercio exterior debido a que incentiva a la internacionalización de sus productos entre los diferentes países destino, esto obliga a la búsqueda de nuevos mercados para dar a conocer y posicionar a los mismos, pero la mayoría de comerciantes y productores desconocen cómo hacer llegar sus productos al exterior, este es el motivo por el cual buscarán la forma de adquirir conocimientos en esta materia que es el comercio exterior para poder impulsar a que su producto llegue al mercado extranjero. La idea de la creación de una empresa encargada de la prestación de servicio, asesoría y capacitación en comercio exterior y negocios internacionales enfocándose al mercado empresarial de Tungurahua, es la aplicación de técnicas que permitan obtener resultados satisfactorios en cuanto a lo que es asesorar y capacitar al cliente en cómo exportar, todo esto conlleva al desarrollo de programas por las 3 líneas de productos que la empresa desea brindar al cliente que son la de servicio, asesoría y capacitación, siempre manteniendo lo esencial de brindar un producto seguro y de calidad. Mediante el estudio de mercado se obtendrá información de primera mano donde se verá las necesidades que el cliente final requiere, al igual que la situación en que la empresa a ser atendida está con respecto a conocimientos de exportación y temáticas de comercio exterior. Finalmente las estrategias de posicionamiento ayudarán a que el producto a ofrecer sea conocido en todo el mercado objetivo mediante estrictas campañas de publicidad.

PALABRAS CLAVES:

- **EXPORTACIÓN**
- **INTERNACIONALIZACIÓN**
- **SERVICIO**
- **ASESORÍA**
- **CAPACITACIÓN**