

ANEXO 8. HOJA DE RESUMEN DEL TRABAJO DE FIN DE GRADO**HOJA DE RESUMEN DEL TRABAJO DE FIN DE GRADO DEL GNMI (ESCI)****TÍTULO DEL PROYECTO:** Plan de Internacionalización: IBERICBOX**AUTOR/A:** NIA: 02398

Carlota Adriana Aldabó Hernández

CURSO ACADÉMICO: 2013 - 2014**FECHA:** 27/05/2014**DIRECTOR/ES:** Kerem Gurses**PALABRAS CLAVE (mínimo 3)**

- Catalán: Pla d'exportació, Mèxic, selecció del país per l'exportació, mètode d'elecció del país per l'exportació, oli d'oliva verge extra, AOVE, IBERICBOX, gourmet, espanyol, ibèric
- Castellano: Plan de exportación, México, selección del país para la exportación, aceite de oliva virgen extra, AOVE, IBERICBOX, gourmet, español, ibérico
- Inglés: Export plan, Mexico, export country decision model, olive oil, spanish olive oil, IBERICBOX, gourmet
- Alemán/Francés/Japonés/Ruso/Chino (si se ha utilizado uno de estos idiomas en la realización del trabajo de Fin de Grado):

RESUM DEL PROYECTO (extensión máxima: 100 palabras por lengua)

• Catalán: Pla d'exportació d'IBERICBOX, una empresa comercialitzadora i seleccionadora dels millors productes alimentaris gourmet de la península ibèrica. Consta d'un innovador mètode de selecció del país per l'exportació inspirat en la distància de CAGE i dissenyat particularment per l'empresa i el producte a exportar, l'oli d'oliva verge extra. A més a més compta amb la flexibilitat de convertir-se com a model per altres productes i empreses. S'inclou l'anàlisis del mercat, la demanda i l'oferta de l'oli d'oliva verge extra a Mèxic, el país escollit per l'exportació. Conclou amb la proposta d'entrada al país, les projeccions financeres i conclusions.

• Castellano: Plan de exportación de IBERICBOX, una empresa comercializadora y seleccionadora de los mejores productos alimentarios gourmet de la península ibérica. Consta de un innovador método de selección del país para la exportación inspirado en la distancia de CAGE y adaptado a la realidad empresarial. Además, el modelo puede servir para otras empresas y productos adaptándolo a éstas. Incluye un análisis del

mercado, la demanda y la oferta del aceite de oliva virgen extra a México, el país elegido para la exportación. Concluye con la propuesta de entrada al país elegido, las proyecciones financieras y conclusiones.

- Inglés: IBERICBOX Export Plan, a marketer company of the best gourmet food products from the Iberian peninsula. It consists of an innovative selection method of the export country inspired by the CAGE distance and adapted to the company and product. Furthermore, the model may serve for other companies and products once adapted to them. It includes an analysis of the market, demand and supply of extra virgin olive oil for Mexico, the country chosen for export. It concludes with the mode of entry proposal, financial projections and conclusions.
- Alemán/Francés/Japonés/Ruso/Chino (si se ha utilizado un de estos idiomas en la realización del trabajo de Fin de Grado):

FINAL PROJECT ABSTRACT

TITLE OF THE PROJECT:

Plan de Internacionalización: IBERICBOX

AUTHOR:

Carlota Adriana Aldabó Hernández

NIA: 02398

ACADEMIC YEAR: 2013 - 2014

DATE: 27/05/2015

DIRECTOR/S: Kerem Gurses

ABSTRACT (300 words, minimum)

Nowadays, the olive oil is one of the most exported products of Spain. The economic value of the amounts to over 3000 million and is the leader in production, marketing and export.

The decline in domestic demand due to the economic crisis of recent years has forced the Spanish producers to introduce their products in international markets.

This project has been developed for IBERICBOX , a marketer of gourmet Spanish products among where you can find the extra virgin olive oil . The company wants to choose a new market to continue its international expansion and has identified 5 interesting markets for its potential volume and demand of gourmet products. The development of the selection method of the country of export has been one of the main findings of this project. You can find an innovative model, inspired by the CAGE distance, that takes into