



Núcleo Integrador
8 Semestre

Facultad de Administración de Negocios
Internacionales

1. Presentación



El Núcleo integrador de VIII Semestre es un espacio académico donde los estudiantes de último semestre de la Facultad de Administración de Negocios Internacionales desarrollan una actividad donde se unifican los conocimientos adquiridos durante lo largo de su carrera.

De este núcleo integrador hacen parte las asignaturas de 8 semestre:



1. Productividad y competitividad.
2. Seminario de Creación de Empresas.
3. Acuerdos Multilaterales.
4. Optativa III
5. Seminario de Investigación



Objetivo General:

Desarrollar una propuesta de internacionalización para un producto tomando como referencia un caso específico donde se diseñaran y evaluaran estrategias de carácter gerencial, logístico, financiero, de productividad y de mercadeo internacional.



Objetivos Específicos:

1. Presentar una propuesta de internacionalización en el mercado objetivo para comercializar un producto.



2. Analizar financieramente la empresa seleccionada de modo que se evalúe la capacidad de liquidez de la empresa y los indicadores financieros que permitan a la empresa evidenciar que la propuesta es rentable



3. Identificar el mercado potencial y realizar una investigación de mercados con fuentes secundarias para definir las condiciones de acceso.



4. Diseñar y evaluar una estrategia logística que contengan todos los factores de la cadena de distribución logística.

3. Metodología



El estudiante cuenta con un caso empresarial enmarcado en la Gerencia Global y las Operaciones Internacionales en las que se pudiera desenvolver un profesional en Administración de Negocios Internacionales. El estudiante deberá tomar decisiones para impulsar el proceso de internacionalización de dicha empresa, generando una propuesta estratégica evaluada por el equipo de trabajo a nivel profesional, teniendo en cuenta las pautas dadas en el documento del caso.



4. Estudio de Caso



Usted es un estudiante recién egresado de la Facultad de Administración de Negocios Internacionales y ha sido contratado por la empresa XXXXX que cuenta con un gran potencial para internacionalizar sus productos en mercados internacionales.

Los directivos de la empresa deciden contratar a un grupo de trabajo para formular una estrategia de internacionalización rentable para uno de sus productos incluidos en su portafolio. Estos directivos buscan una propuesta con alto grado de innovación, que se ajuste a la política de inversión en la organización que consiste **en no invertir en propuestas que generen una rentabilidad menor o igual al 17% o al promedio del sector.**

Los empresarios consideran muy importante que el producto seleccionado para el proyecto contenga un **alto grado de innovación** y debe estar ajustado a la demanda del país seleccionado. Es por ello que la empresa decidió contratar un grupo de profesionales en Administración de Negocios Internacionales con el fin de evaluar la decisión de inversión en una estrategia internacional.



A lo largo de este proceso los grupos de trabajo deberán determinar:

- Los costos de la operación
- Los riesgos en la negociación
- los indicadores del proyecto que le permitirán a la empresa XXXXX estimar rentabilidad y el aumento de la participación en el mercado.
- La determinación de niveles de productividad y competitividad de la empresa a escala internacional, nacional y empresarial en la línea de producción propuesta.

Teniendo en cuenta los archivos anexos los grupos deberán desarrollar una estrategia global para que la empresa logre entrar a un mercado nuevo, con sus líneas de producción.

Fases del Núcleo Integrador y Entregas

Fase 1. Anteproyecto

1. Problema

- 1.1 Identificación del Problema.
- 1.2 Formulación del Problema
- 1.3 Descripción del problema.



2. Justificación.

3. Objetivos

- 3.1 General
- 3.2 Específicos

4. Cronograma

5. Bibliografía.

Fase 2: Diagnóstico de la Empresa

2. Diagnóstico de la Empresa

2.1 Caracterización del Sector

2.2 Variables Económicas

2.3 Tendencias Mundiales, Retos y Oportunidades

2.4 Diagnóstico de las 5 Fuerzas

2.5 Diamante de Porter

2.5.1 Condiciones de los Factores

2.5.2 Condiciones de la Demanda

2.5.3 Sectores Afines y de Apoyo

2.5.4 Estrategia, Estructura y Rivalidad de la Empresa

2.6 Complementos del Diamante

2.6.1 Casualidad y Gobierno



Fase 3: Oportunidades de Mercado

3. Oportunidades de Mercado

3.1 Preselección del Mercado

3.1.1 Mercados Potenciales

3.1.2 Selección del País

3.2 Análisis del Mercado Objetivo

3.2.1 Condiciones de Acceso

3.2.2 Evaluación y Caracterización de los Acuerdos Vigentes

3.2.3 Competencia

3.2.4 Promoción



Fase 4: Estrategia de Inmersión

4. Estrategia de Inmersión

4.1 Abastecimiento

4.2 Estrategia de Producción

4.2.1 Cantidades a Producir

4.2.3 Costos Fijos

4.2.4 Inversiones Tecnológicas para la Adaptación del Producto Hacia el Mercado Internacional

4.3 Estrategia de DFI

4.3.1 Cadena Logística de la Exportación

4.3.2 Modalidad de Exportación

4.3.3 Operadores Logísticos Dentro de la Cadena

4.3.4 Medio y Modo de Transporte

4.3.5 Empaque y Embalaje

4.3.6 Ruta Internacional:

4.3.7 Documentación

4.3.8 Datos para Calcular Costos de DFI

4.3.9 Costeo DFI

4.4 Estrategia de Comercialización



Fase 5: Evaluación Financiera y Conclusiones Finales

Los estudiantes deben presentar la evaluación financiera del proyecto, donde deben evidenciar que la propuesta es rentable, que los riesgos financieros están cubiertos, punto de equilibrio, tasa de retorno, payback del proyecto.



Fase 6 Sustentaciones

