

VISIÓN DESCRIPTIVA DE LA VISITA A UNA POTENCIA EMERGENTE

Presentado por:

LEIDY CALDERON BUITRAGO

Presentado a:

DR. FERNANDO JORDAN FLOREZ

JUDITH SALINAS GONZALES

UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y EMPRESARIALES

PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

BOGOTÁ D.C.

2015

VISIÓN DESCRIPTIVA DE LA VISITA A UNA POTENCIA EMERGENTE

Presentado por:

LEIDY CALDERON BUITRAGO

Tutor:

Licenciada ELIZABETH FLORES MORENO

UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y EMPRESARIALES
PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
BOGOTÁ D.C.

2015

TABLA DE CONTENIDO

RESÚMEN	5
INTRODUCCIÓN	6
OBJETIVOS	8
OBJETIVO DE LA MISION ACADEMICA	8
OBJETIVO DE LA MONOGRAFIA	8
OBJETIVO GENERAL	8
OBJETIVOS ESPECIFICOS	9
MARCO TEÓRICO	10
ANÁLISIS	11
ANÁLISIS DE LAS ACTIVIDADES REALIZADAS DURANTE LA MISION	
ACADEMICA	12
SEGWARE	12
ENA	14
SEBRAE	15
VISITA PUERTO ITAJAÍ	17
CENTRO DE INNOVACIÓN NEXXERA	18
ACATE	20
ANÁLISIS DE LA MISIÓN ACADÉMICA Y LA ASIGNATURA NEGOCIOS EN	
LATINOAMERICA	21
DESARROLLO DE LA IDEA DE NEGOCIO 100 PRO	22

100 PRO MODELO DE NEGOCIO	22
CONCLUSIONES.....	25
RECOMENDACIONES	26
BIBLIOGRAFÍA.....	27
ANEXOS	28

RESÚMEN

La Universidad Piloto de Colombia, en su programa de Negocios Internacionales en alianza con la Universidad de UNISUL, realizó una misión académica a la ciudad de Florianópolis - Brasil, en noviembre del 2015, con la finalidad de aplicar y mejorar los conceptos vistos durante el desarrollo de la carrera como futuros profesionales en Negocios Internacionales, de igual forma mejorar y promover ampliamente la movilidad internacional de estudiantes y así dar la posibilidad de conocer y aplicar más a fondo la dimensión de los negocios internacionales. Gracias al apoyo que se obtuvo de parte de la Universidad de UNISUL, algunas empresas multinacionales y organizaciones gubernamentales con las visitas realizadas, se logró obtener una visión amplia de cómo se realizan los negocios en Brasil, y así poder extraer de ello una idea de negocio para desarrollar como profesional en Colombia con una de las empresas visitadas ACATE.

INTRODUCCIÓN

Por medio de la Universidad Piloto de Colombia, en el programa de Negocios Internacionales y de la mano de la Universidad de Do Sul de Santa Catarina y la Secretaría Ejecutiva de Asuntos Internacionales del Estado de Santa Catarina se llevó a cabo la Misión Académica a Brasil “Cultura y Negocios en Brasil” en la cual se desarrolló una agenda académica que incluyó la visita a varias empresas en el Estado de Santa Catalina en la ciudad de Florianópolis y la participación al I Seminario de Relaciones Internacionales y su Foro Nacional de Gestión del estado, con la finalidad de retomar los conceptos adquiridos en el transcurso de la carrera profesional, obtener una visión más amplia de este país y la forma de realizar negocios en este.

Con la visita se pudo observar que Brasil además de ser un país de desarrollo tecnológico avanzado y de políticas organizacionales que van más allá de la competencia, es una potencia emergente en Sur América, que da a conocer la forma como maneja su entorno empresarial y deja la sensación de ser un país que se integra con todos sus sectores económicos con la finalidad de ser competitivos y perfeccionar su comercio con el exterior. Mencionan algunos de los aspectos políticos, económicos, sociales y culturales que se deben tener en cuenta para poder ingresar a su mercado.

Durante el desarrollo de este documento se expondrá la experiencia obtenida durante la misión académica, se realizará un recuento de los lugares más importantes que fueron visitados y se mostrará la visión que tuvo cada empresario de las diferentes empresas visitadas en el momento de recibir sus conferencias. De la misma forma, se analizará la importancia de los conocimientos adquiridos en el trascurso de la carrera profesional y específicamente con la

materia de Negocios en Latinoamérica para poderlo implementar en la idea de negocio que surgió después de participar en esta misión académica en unión con los conocimientos adquiridos que se expondrá en el curso de esta monografía.

ACATE (Asociación de Empresas de Tecnología), es una empresa brasilera que “maneja un centro de innovación y desarrollo donde ofrecen intercambio de conocimientos, enseñanza e investigación para personas o microempresarios en proceso de creación de su empresa” (ACATE, s.f.) brindan el soporte desde la capacitación, el desarrollo del producto o servicio, marketing y comercialización del producto final; inclusive ofrecen financiación siempre y cuando sea un proyecto viable. Se trata de una incubadora de planes de negocio.

El proyecto que deja como fruto de esta misión académica y a partir de los conocimientos adquiridos, es lograr el desarrollo de la idea de negocio que sería una alianza con ACATE y crear 100 PRO, una empresa que se dedicaría a llegar a cada una de las universidades e instituciones de educación superior ofreciendo el servicio de incubación y soporte para todos aquellos universitarios en proyecto de grado que tengan una idea de negocio a desarrollar y que tengan la intención de llevarlo a la práctica, para acompañarlos desde el proceso de la creación inclusive hasta que el negocio sea auto sostenible.

OBJETIVOS

OBJETIVO DE LA MISION ACADEMICA

Como estudiante de Negocios Internacionales de la Universidad Piloto de Colombia el objetivo de la misión académica a Brasil “Cultura y Negocios en Brasil” es aplicar las competencias adquiridas durante el desarrollo del programa en la práctica real, mejorar y fortalecer los conceptos, fomentar la movilidad internacional, aprovechar la oportunidad para adquirir nuevos conocimientos y obtener una visión más amplia para poder generar nuevas ideas y oportunidades de negocio.

OBJETIVO DE LA MONOGRAFIA

OBJETIVO GENERAL

- Realizar un análisis descriptivo y crítico de la agenda que se desarrolló durante la misión académica “Negocios y cultura en Brasil”, presentando a grandes rasgos la visión que tuvo cada una de las empresas visitadas, observar sus modelos de negocio y las estrategias desarrolladas para llegar a ser empresas multinacionales, argumentando la importancia de las mismas.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Identificar las competencias adquiridas durante la misión.
- Reforzar la metodología aprendida durante el transcurso de la carrera y la aplicación de la asignatura de Negocios en Latinoamérica y de acuerdo a los conocimientos y competencias adquiridas durante la Fase I y II.
- Dar a conocer la idea de negocio que surgió del desarrollo de la misión.

MARCO TEÓRICO

La Universidad Piloto de Colombia, en su programa de Negocios Internacionales realizó una alianza con la Universidad de UNISUL y la Secretaría Ejecutiva de Asuntos Internacionales del Estado de Santa Catarina, para desarrollar la misión académica “Cultura y Negocios en Brasil” a la ciudad de Florianópolis - Brasil, en noviembre del 2015, donde se buscó mediante la movilidad estudiantil ampliar la visión profesional de todos los estudiantes en proceso de grado, durante la asistencia al I Seminario de Relaciones Internacionales y el Foro Nacional de Gestión del Estado, la visita a empresas de nivel multinacional y organizaciones gubernamentales, uno de los puertos más importantes Itajaí, y la visita e intercambio cultural y profesional con la Universidad UNISUL de los cuales se obtuvo información acerca del sistema económico de Brasil, su balanza comercial con Colombia y el mundo, aspectos importantes al realizar negocios, la forma en la que opera su puerto y la posibilidad de identificar oportunidades de negocio de toda la información adquirida.

Con esta visita, la Universidad Piloto de Colombia buscó acercarse a la Universidad UNISUL, entender el sistema que maneja y poder firmar un convenio para incentivar el intercambio estudiantil Colombo - Brasileiro, fortaleciendo los lazos de cooperación académica donde se espera que inclusive los maestros puedan intercambiar entre sí y tener un tiempo para desarrollar sus labores académicas en los países. De igual forma la finalidad es incentivar el intercambio en temas de investigación.

De toda la información y la experiencia adquirida se buscó identificar una oportunidad de negocio, por ello se plantea en esta monografía la posibilidad de desarrollar la idea de negocio tomada de una de las visitas que se generaron a las empresas que es en alianza con ACATE,

crear una entidad al alcance de cualquier estudiante o emprendedor para llevar a cabo su proyecto.

ANÁLISIS

La visita a Brasil en la Misión académica desarrollada por la Universidad Piloto de Colombia, fue una experiencia enriquecedora como futura profesional en Negocios Internacionales, ya que fue la oportunidad para identificar las capacidades adquiridas durante el transcurso de la carrera profesional, poder observar en la práctica de la vida real las diferentes empresas visitadas y de acuerdo a sus conferencias encontrar los diferentes modelos de negocio que utilizó cada una de las empresas y la diferentes estrategias para posicionarse en el mercado nacional e internacional. La movilidad hacia la ciudad de Florianópolis permitió abrir la mente hacia nuevas fronteras, dejar de lado la visión de generar los negocios desde y para Colombia y en cambio conocer diferentes culturas y arriesgarse a buscar otros mercados objetivos. La misión deja para resaltar la experiencia de intercambio cultural, el hecho de crear nuevas alianzas y poder adquirir lazos y relaciones de amistad con todas y cada una de las personas que hicieron parte del proyecto en Brasil, que de alguna forma se podrían convertir en aliados estratégicos en el desarrollo de nuestra carrera profesional.

ANÁLISIS DE LAS ACTIVIDADES REALIZADAS DURANTE LA MISION ACADEMICA

Durante la misión académica se realizó una visita muy corta pero muy significativa donde se recibió información de forma personalizada de las empresas de lo que hacen, como lo hacen, y como tienen el éxito y crecimiento económico que hoy en día tienen, sus proyectos, etc., donde permitió poner en práctica los conceptos adquiridos durante la carrera y enriquecerlos. Algunas de estas son:

SEGWARE

Se inició la misión académica con la visita a esta empresa multinacional que desarrolla y comercializa sistemas de monitoreo de alarmas e imágenes SIGMA, “Segware es una empresa multinacional responsable por el desarrollo y comercialización del sistema SIGMA” (SEGWARE, s.f.) con la finalidad de prestar servicios de seguridad con soluciones tecnológicas implementando innovación. Cuenta con una parte importante en cuanto a participación en el mercado brasilero, con más de un millón de clientes en todo Brasil lo que corresponde a un 80% del mercado a nivel nacional y a nivel internacional tiene presencia en países como México, Argentina, Venezuela, Costa rica, Panamá, Colombia, Perú, Uruguay entre otros, que de igual forma cuentan con los servicios de esta multinacional brasilera.

En esta visita se presentó la oportunidad de hablar e interactuar con uno de sus ejecutivos quien dio a conocer los principios, propósitos y la inspiración de sus fundadores para desarrollar

un modelo de negocio que fuese atractivo y rentable dentro de la economía brasileña, con una visión a mediano plazo de internacionalizar sus mercados.

Inician con una breve descripción de la forma como consiguen la eficiencia de sus procesos en los colaboradores ya que indican que la forma de incentivarlos es sencillamente siendo razonables con el tiempo de labor; para ellos el propósito de eficiencia se da con 5 días laborados a la semana y 8 horas diarias con un buen salario, lo que motiva a los empleados a ser mejores en lo que hacen.

El principio de Segware se basa en integración punta a punta, ya que ellos no crean ni producen los elementos tangibles, solo entregan al cliente final un servicio que necesita diferentes elementos para que se cumpla el objetivo, por ejemplo, las alarmas, los monitores, las cámaras de seguridad que provienen de conglomerados que consiste en una organización de varias empresas que desarrollan diferentes actividades y que cada una se encarga de producir diferentes componentes que se necesitan para obtener un producto o servicio final.

Como es una empresa en constante desarrollo promueven iniciativas de Spin Off ya que su actividad se basa en el desarrollo de nuevas tecnologías para el cumplimiento de la misión, por lo cual incentivan la investigación aplicada para que se vaya generando nuevos procesos, servicios y productos ya que ayudan a transferir las conclusiones de las investigaciones para fomentar y apoyar emprendedores, esto les ha dado nuevas metas por cumplir y nuevos mercados a los cuales ellos pueden llegar sin dejar de ser la empresa que han sido desde sus comienzos y sin cambiar sus productos y servicios.

Por otra parte, la empresa manifiesta de acuerdo a su actividad económica maneja herramientas de software donde se toma la información o datos de las diferentes áreas que

componen la empresa buscan poder identificar las fortalezas y debilidades y así poder transformar esos datos en información y de acuerdo a esto establecer una forma inteligente de toma de decisiones llamada Bussiness Inteligent.

De acuerdo a toda la información adquirida durante esta visita, es importante reconocer que es una empresa que desarrolló un modelo de negocio y como estudiante en proceso de grado de Negocios Internacionales, se pudo identificar que uno de los lineamientos más importantes de SEGWARE es mantenerse en constante innovación y brindar el servicio a sus clientes de forma ágil, confiable y oportuna, atendiendo todas las necesidades del mercado utilizando estrategias competitivas en base a una propuesta de valor.

ENA

Se realizó la visita a una a esta Escuela de Gobierno ENA Brasil “que fue establecida por el Gobierno de Santa Catarina en junio de 2009, en colaboración con la Escuela Nacional de Administración” (ENA, s.f.) en Francia, con los mismos objetivos. Se encarga de capacitar a los funcionarios públicos comprometidos con altos estándares de eficiencia de la administración pública, a través de la educación continua y la prestación de servicios e intercambios con instituciones nacionales e internacionales. Ellos capacitan a los estudiantes en dos dimensiones, la primera en la excelencia en áreas como derecho, finanzas públicas, economía aplicada, relaciones internacionales y nacionales y políticas públicas, y la segunda en todo lo relacionado a gestión pública (Gestión de equipos, gestión de proyectos, seguimiento y medición del desempeño, control de costos y gestión de los recursos humanos). Tienen cursos de largo y corto plazo dictados por ciclos anuales y semestrales.

Esta escuela es ejemplo de oportunidad, ya que según los méritos de las personas, su interés y disciplina podrían participar en el concurso de los diferentes programas que otorgan en alianza a otras instituciones, en especial de Francia; con la finalidad que las personas se capaciten, desarrollen nuevas disciplinas y encuentren diferentes alternativas de explotar sus conocimientos. Una vez terminados estos procesos disciplinarios ENA recluta o concurra mediante unas pruebas de gran dificultad para cada uno de los cargos administrativos, públicos o dependiendo de los diversos perfiles. Cabe resaltar que para la mayoría de los programas es de gran importancia y necesidad manejar el idioma francés o el inglés.

Si en Colombia se tomara con mayor importancia y relevancia el tema educativo, se implementaran diferentes políticas en cuanto transito estudiantil y se optara por implementar una visión como ENA en la cual se reclutaran con varias oportunidades para el empleo, habría mayor oportunidad de desarrollo intelectual y profesional para el país. El hecho de incentivar a las diferentes universidades a que expandan sus vínculos y relaciones con otras instituciones ampliaría bastante la visión cultural y educativa de los mismos estudiantes que sería una de las formas más fáciles para evitar que los estudiantes profesionales en Colombia o los pocos que por sus medios logran tomar cursos u estudios en el exterior decidan buscar nuevas oportunidades en diferentes países, la llamada Fuga de Cerebros.

SEBRAE

Es el “Servicio Brasileiro de apoyo a micro y pequeñas empresas, es una entidad sin fines lucrativos, creado para dar apoyo a los pequeños negocios de todo el país” (SEBRAE, s.f.) Visita a esta institución brasileña con capital mixto, tiene presencia en todos los estados brasileiros que presta asistencia a micro, pequeñas y medianas empresas desde el momento cero. Su eje

fundamental es incentivar el surgimiento de nuevos negocios, aumentar la competitividad de negocios ya existentes, generar cadenas productivas, prestar consultorías par que sea el emprendedor quien crea y desarrolla un proyecto de negocio.

El emprendedor inscribe su proyecto en esta entidad para ser evaluada y verificada con el fin de encontrar la viabilidad y si es el caso, se le brinda servicios digitales y asesorías para la respectiva corrección u orientación de estos proyectos de negocios, con temas como localización, legislación, políticas públicas e información de regulaciones en temas tributarios para así poder promover el desarrollo competitivo en las ideas de negocio. De igual forma apoya a las empresas ya existentes en temas relacionados con la internacionalización de sus productos o servicios.

Una de las formas de funcionamiento de esta institución es el apoyo que se recibe por parte de las grandes empresas que contribuyen por medio de Encadenamiento Productivo donde realizan enlaces con una serie de empresas que integran cada etapa de un mismo proceso productivo con el objetivo que las empresas generen empleos, puedan incrementar sus ventas y sean sostenibles con la finalidad que cada una de las empresas genere competitividad en los mercados. Sebrae lo define como Inteligencia Colaborativa.

Tener la oportunidad de realizar esta visita fue profesionalmente productiva, ya que adicionalmente de poder comparar el servicio que se presta en Colombia con PROCOLOMBIA, nos da a los estudiantes como futuros profesionales en Negocios Internacionales, la información de las diferentes herramientas que se pueden utilizar en caso de encontrar la oportunidad de crear negocio en Brasil, esta entidad nos muestra la importancia de trabajar en equipo para un país integrando los procesos de las diferentes empresas.

VISITA PUERTO ITAJAÍ

La visita realizada al Puerto de Itajaí, nos presenta una clara muestra de la evolución y desarrollo que tuvo que generar este sector de acuerdo al crecimiento mercantil y económico de Brasil para este puerto sin importar que aunque “es un puerto de gran magnitud que solamente da vía al mar Atlántico” (ITAJAI, s.f.) por lo cual tiene que desarrollar de forma estratégica sus rutas fluviales, con el fin de suplir las demandas de los involucrados o participantes de la actividad logística.

Se inicia con un breve recuento del origen del puerto que fue creado en la década de los 20's donde los inmigrantes europeos vieron la oportunidad de trabajar fuera del país, dos de los principales productos que fueron el pollo congelado y la madera. En la década de los 40's se construyó la primer bodega para el almacenamiento de las mercancías y el puerto de embarcación. A finales del siglo XX se inició el trabajado de almacenamiento y transporte en containers. Ha tenido que ser modificado en varias oportunidades por temas climáticos y por su ubicación en una zona de alta actividad económica que genera el incremento de importaciones y exportaciones donde se necesita el recibimiento de grandes navíos. Tiene 13 metros de profundidad o calado y 400 metros de acceso al puerto. En este momento tienen un proyecto de ampliar el complejo portuario para mantenerse competitivo y poder atender las nuevas demandas.

Cuenta con un terminal exclusivo para pasajeros, con un área de 2.500 metros cuadrados, el cual tiene preparado 576 salas de espera suficientes para recibir embarcaciones nacionales e internacionales.

El puerto de Itajaí es una clara muestra del desarrollo económico de Brasil, aunque pasó por un desastre natural en el año 2008 en el que tuvo daños de infraestructura, generando grandes

afectaciones en su actividad económica, se recuperó rápidamente e inclusive le dio la oportunidad de planear la ampliación de su puerto con idea de generar mayor competitividad y capacidad.

CENTRO DE INNOVACIÓN NEXXERA

Nexxera “Empresa pionera en innovación, es una marca de referencia en el mercado corporativo internacional, ofreciendo soluciones de gestión corporativa y financiera para las cadenas productivas y de negocio”. (NEXXERA, s.f.) Esta es una de las visitas más importantes ya que se contó directamente con la intervención del gerente y dueño de la empresa quien entregó la visión que tuvo de forma amplia para lograr crear una de las empresas pioneras en innovación y tecnología que cuenta con aproximadamente (360) trescientos sesenta empleados, es una de las principales empresas tecnológicas en salir de Florianópolis a todo el Brasil y que ya a hoy día entregan el servicio a otros países pero de forma tercerizada.

Nexxera realizó una inversión significativa en tecnología, iniciaron trabajando en el sector financiero (Banca), crearon su propia agencia privada para la administración y gerenciamiento de datos electrónicos que permitiera compartir la información entre el banco y las personas antes de que se facilitara el acceso al Internet. Luego de 3 o 4 años de arduo trabajo, la popularización del servicio del Internet fue un acontecimiento importante que generó el impulso para catapultar la empresa en el sector económico de las tecnologías lo que conllevó a que a nivel nacional se fueran posicionando.

Su gerente y equipo de trabajo realizó varios estudios de mercado para determinar cómo lograr integrarse con las demás empresas que podrían necesitar utilizar los procesos tecnológicos que venían desarrollando. La empresa buscó aplicar filosofías innovadoras para entender las necesidades del cliente e ir perfeccionando las etapas y satisfacer la demanda del mercado, por eso una de sus estrategias fue buscar el desarrollo de Supply Chain. Otro de sus avances fue el desarrollo de la factura electrónica de los servicios públicos y privados en trabajo con (Oracle) 1BO. Descubrieron que los clientes no solo eran financieros y también utilizaron el Supply Chain Process. Dentro de sus desarrollos vieron la necesidad del transporte de dinero electrónico, crearon software de inventarios de acuerdo a la demanda de los productos o stock, definitivamente se buscó implementar modelos de Cadenas de Valor para que a través de ventajas competitivas tomara una posición superior frente a la competencia siendo líderes en costos y diferenciación con su propuesta de valor.

Hoy en día se enfocan en adelantarse a las necesidades de los clientes por lo cual están desarrollando tecnologías en formas de pago como por ejemplo implementar en los teléfonos celulares la opción de cargar las tarjetas débito o crédito de forma intangible, aunque están conscientes que los bancos, que son unos de los principales clientes, tienen una actualización de su plataforma muy lenta, no invierten constantemente en actualizar o mejorar los procesos teniendo en cuenta que hoy en día la tecnología permite la integración del mundo.

Nexxera no se presenta al público con su propio nombre, la marca esta sub señalada dentro de los productos de los diferentes clientes; manifiesta su creador que la marca no es importante y más que estrategia fue una decisión de construir su propio Océano Azul donde vio una oportunidad de ver a su competencia como un aliado, buscar nuevos mercados aún no explorados que generaran un crecimiento rentable sin estar enfocados en los números.

Esta visita fue muy productiva ya que se identificó la implementación de todas y cada una de las estrategias que desarrolló esta empresa, demuestra que es importante dejar a un lado la visión rígida de poner un producto o servicio en el mercado con un nombre y un precio que es lo que normalmente acostumbramos a crear cuando pensamos en un plan de negocio, sino que el hecho de establecer los propios principios con los cuales se va a trabajar la idea de negocio, entendiendo las necesidades de las personas y adelantándose para generar un valor agregado, hace que sea más fructífera y sea auto sostenible.

ACATE

Asociación Catarinense de Empresas de Tecnología un centro de innovación que actúa en relación de la industria de la tecnología, centros de investigación y educación que financia el desarrollo y crecimiento de sus socios, se creó bajo el desarrollo del término del Spin Off, ya que es una iniciativa empresarial con vista a ser un centro de incubación para aquellas personas que están en proceso de desarrollo de su idea de negocio fundamentada en procesos tecnológicos.

En equipo de trabajo se desarrolla investigaciones hacia el sector de las diferentes tecnologías y su labor es transferir los resultados por medio de consultorías y orientaciones que pueden solicitar los mismos socios. Este centro de enseñanza busca que aquellos profesionales que hasta el momento tienen un proyecto o idea no desarrollada y que buscan crear su propia empresa, encuentren un apoyo en cada una de los aspectos que requiera para llevar a cabo su implementación.

El mecanismo de trabajo se desarrolla mediante el alquiler de un espacio dentro del complejo tecnológico, el cual sería el área de trabajo para aquel emprendedor. El tiempo

estimado de la incubación de estas empresas es de 1 año hasta 3 años, en los cuales el proyecto tuvo que haber sido evaluado, corregido, implementado y ya tiene que estar generando rentabilidad para que sea un éxito esta estrategia.

Se pudo observar y analizar, que el hecho de que un país como Brasil, que cuenta con gran desarrollo tecnológico apoya y sigue impulsando a aquellos emprendedores a través del gobierno e instituciones no centralizadas, es la base fundamental para el crecimiento nacional y posicionamiento a nivel mundial, con la finalidad de crear alianzas, transferencias de tecnologías y soluciones.

ANÁLISIS DE LA MISIÓN ACADÉMICA Y LA ASIGNATURA NEGOCIOS EN LATINOAMERICA

En el desarrollo de la carrera profesional de Negocios Internacionales, se cursó la asignatura de Negocios en Latinoamérica donde se adquirió los conocimientos necesarios a tener en cuenta para poder realizar negocios en un país de latinoamérica, los diferentes conceptos y la metodología para poder desarrollar un estudio amplio para poder determinar la viabilidad del proyecto. Es necesario realizar el análisis de la situación actual del país, por medio del Estado del Arte y así determinar puntos importantes en el análisis de la viabilidad por ejemplo en aspectos económicos como la Balanza Comercial, el PIB, los acuerdos comerciales vigentes, la situación en comercio exterior, sus principales productos importados y exportados. Es importante mencionar la situación política del país, sus políticas de comercio exterior, la calificación de riesgo país, cuáles son sus leyes y normas vigentes de comercio, conocer sus medios de distribución como puertos. Adicionalmente en el estudio se debe tener en cuenta los aspectos culturales, se hace necesario consultar la cultura de negocios del país, sus formas de pago, etc.

Por otra parte se aplica el conocimiento en temas de Encadenamiento Productivo, las diferentes estrategias para lograr alianzas estratégicas, por lo cual en la visita de la Misión Académica, en cada una de las conferencias que se presenció fue gratificante poder escuchar en la práctica real cada una de las estrategias que utilizaron las empresas para enfocar su empresa y poderla llevar a mercados internacionales y los diferentes conceptos utilizados para describirlo.

DESARROLLO DE LA IDEA DE NEGOCIO 100 PRO

Dado a los conocimientos adquiridos y aplicados durante el documento se da a conocer la idea de negocio que surgió durante la experiencia adquirida en la quinta movilidad académica en el desarrollo de la Misión Académica “Cultura y Negocios en Brasil” y durante la visita específicamente a una de las empresas que tal vez abrieron la mente a todas las posibilidades dado a su actividad, esta empresa es ACATE, el Centro de Asociaciones Innovadores de Santa Catarina.

100 PRO MODELO DE NEGOCIO

La idea de negocio surge a raíz de la diversidad de oportunidades que ofrece esta incubadora de empresas para emprendedores de negocios en Brasil y la necesidad de apoyo que se presenta para los universitarios colombianos que probablemente tienen una idea de negocio pero necesitan la cooperación por parte de una entidad que le haga seguimiento a cada uno de los pasos que se requieren para el proceso de creación de un bien o servicio, que pueda brindar soporte desde temas como contables, económicos, jurídicos, marketing, telecomunicaciones, entre otras.

100 PRO sería una empresa que en alianza con ACATE ofrecerá los servicios de incubadoras de proyectos de grado, para que no solo se queden como un proyecto sino que se lleven a cabo, gracias al apoyo financiero y de consultorías en las diferentes áreas para apoyar el desarrollo del proyecto hasta el consumidor final. La diferencia de este servicio, es que dada la ubicación principal de ACATE que es en la ciudad de Florianópolis en el estado de Santa Catarina en Brasil, no sería necesario contar con la infraestructura por ahora, ni con la constitución de una empresa en dicho país, el servicio se prestaría a través de internet mediante el intercambio de información.

Se encargaría de entregar totalmente los servicios de apoyo ubicando posibles inversionistas, generando alianzas con diferentes órganos públicos, y así encaminar al emprendedor para que dentro del proceso de formación logre encaminar su proyecto hasta que sea auto sostenible.

Uno de los aspectos a tener en cuenta sería que el capital humano se tomaría de colombianos que se unan al proyecto, que posiblemente estén utilizando la herramienta y que estén dispuestos a compartir sus conocimientos, mientras el proyecto toma fuerza la idea sería que se realizaran visitas a domicilio para evaluar los avances del proyecto.

El hecho de generar esta alianza con ACATE generaría el interés para sus empresas en incubación el hecho de generar una integración económica y por qué no, tomar a Colombia como uno de sus mercados objetivos. Independientemente de la actividad económica que decida desarrollar el emprendedor, 100 PRO y ACATE deben estar en la posibilidad de acompañar en el proceso de desarrollo de aquellas ideas de negocio, es decir, no solamente se va a basar en empresas de tecnología.

Con esta idea de negocio se busca brindar la posibilidad de crear nuevos negocios en Colombia, incentivar la industria y la inversión extranjera directa, poder mejorar las condiciones de todos aquellos nuevos emprendedores y microempresarios que de alguna forma necesitan reestructurar su idea de negocio.

CONCLUSIONES

Durante el desarrollo de la Misión Académica a Brasil se adquirió nuevos conocimientos como beneficio para el perfil profesional de los estudiantes en proceso de grado, se fortaleció los temas y las diferentes metodologías aprendidas durante el desarrollo de la carrera profesional. De la misma forma se logró obtener una visión más amplia de lo que es un país como Brasil que es una potencia en latinoamérica en desarrollo, conocer una forma diferente de cómo realizar negocios en este país, además de ver en la práctica cada uno de los modelos de negocio y conceptos adquiridos.

El hecho de incentivar la movilidad estudiantil, abre la oportunidad de crear diferentes alianzas para el intercambio, permite al estudiante tener otra perspectiva del mundo de los negocios encaminados al comercio exterior, crear una visión diferente del mundo gracias al intercambio cultural al cual se enfrentará y finalmente poner en desarrollo las capacidades adquiridas, permite una formación académica más completa y que dan valor a su perfil profesional.

RECOMENDACIONES

Se recomienda a la Universidad Piloto de Colombia que se impulsen más las misiones académicas a los semestres anteriores ya que un estudiante con la posibilidad de participar en estos encuentros internacionales, es un estudiante con una visión más amplia del mundo globalizado y con diferentes herramientas para desarrollar su proceso durante el transcurso de su carrera.

Sería importante que el tiempo de las misiones académicas fuera el suficiente para que las jornadas de desarrollo de la agenda no sea tan largo y agotador.

Durante el desarrollo de la misión académica estar atento a toda la información que se pueda recopilar y tomar atenta nota de todos y cada uno de los datos que puedan ser importantes para llevar a cabo sin contratiempos el desarrollo del trabajo final.

BIBLIOGRAFÍA

ACATE. (s.f.). *ACATE*. Obtenido de <https://www.acate.com.br/node/60969>

ENA. (s.f.). *ENA*. Obtenido de <http://www.enabrasil.sc.gov.br/>

ITAJAI, P. D. (s.f.). *PORTO DE ITAJAI*. Obtenido de

<http://www.portoitajai.com.br/novo/c/apresentacao>

NEXXERA. (s.f.). *NEXXERA*. Obtenido de <http://www.nexxera.com/pt/nexxera/>

SEBRAE. (s.f.). *SEBRAE*. Obtenido de

http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/canais_adicionais/o_que_fazemos

SEGWARE. (s.f.). *SEGWARE*. Obtenido de <http://www.segware.com.br/es/empresa.html>

ANEXOS

- Ver archivos adjuntos fotográficos en el CD.