|  |  |
| --- | --- |
|  | **FICHA TÉCNICA DE CONSTRUCCIÓN DEL ÍTEM** |
|  | **No. Ítem**: **1** |
|
|
| **DATOS DEL ÍTEM** | **DATOS DEL AUTOR** |
| **Programa académico**: Negocios Internacionales |  |
| **Prueba**: Principios y Teorías de los Negocios Internacionales |  |
|  |
|  |
| **ÍTEM: COMPETENCIA ESPECÍFICA, CONTEXTO, ENUNCIADO Y OPCIONES DE RESPUESTA** |
| **Competencia específica señalada en el syllabus, que evalúa este ítem:**Determina las estrategias de entrada y alianzas estratégicas. |
| **CONTEXTO - Caso - situación problémica:**Hace 20 años, Pedro inició una compañía de juguetes de madera en Bogotá. Hoy recuerda con orgullo cómo, en los primeros años de operación, eran tan sólo 2 personas que tenían que hacerlo todo. Como la empresa ha crecido, y ahora tiene 30 empleados, vende sus juguetes en Bogotá, Cali, Cartagena y Barranquilla, y factura 3 000 millones de pesos al año. Aunque, en los últimos años, no ha logrado mantener el crecimiento de la compañía.La semana pasada, mientras visitaba su stand de juguetes en la Feria del Hogar de Bogotá, un distribuidor canadiense, especializado en ventas de juguetes de madera, le propuso que vendieran sus juguetes en Toronto, Quebec y Victoria. A Pedro le llamó mucho la atención esta propuesta y cree que es una oportunidad para seguir creciendo y contrarrestar el estancamiento del mercado interno. Sin embargo, le preocupa que nunca ha hecho ninguna exportación, que no conoce el mercado canadiense y que ni siquiera habla inglés. |
| **ENUNCIADO**:Usted fue contratado por Pedro para asesorarlo y ayudarlo a tomar la mejor decisión. ¿Qué le recomendaría? |
| **Opciones de respuesta**a. Rechazar la propuesta del distribuidor canadiense. Pedro debe entender que, si no habla inglés, no va a tener éxito en este negocio. Es mejor desistir.b. Exportar los juguetes a Canadá, pero no a través del distribuidor. Es conocido que los distribuidores se quedan con un margen que podría ser para Pedro. c. Posponer la decisión. Explicarle al distribuidor canadiense que, antes de exportar, Pedro tiene que investigar y entender el mercado canadiense. d. Aceptar la propuesta del distribuidor. Esta es una gran oportunidad para aprovechar la experiencia del distribuidor y empezar a vender en Canadá. |
|
|
| **JUSTIFICACIÓN DE OPCIONES DE RESPUESTA** |
| Por qué NO es a: porque que Pedro no sepa inglés es una de las barreras que tiene que superar, pero no es un argumento válido para rechazar esta propuesta. En caso dado se pueden contratar traductores. Adicionalmente, el caso deja ver que el distribuidor canadiense habla español. |
| Por qué NO es b: porque el caso deja ver que Pedro no conoce el mercado canadiense y no tiene experiencia exportando, por lo tanto, el riesgo de exportar directamente para vender al consumidor final es muy riesgoso y costo.  |
| Por qué NO es c: porque no es necesario que Pedro conozca el mercado canadiense para hacer este negocio, ya que su falta de conocimiento es mitigada por el amplio conocimiento que tiene el distribuidor, ya que este se especializa en vender su producto en el mercado canadiense. |
| **CLAVE Y JUSTIFICACIÓN.**La clave es d PORQUE teniendo en cuenta la experiencia del distribuidor en vender (importar) juguetes de madera en Canadá, y los objetivos de Pedro de seguir creciendo y contrarrestar el estancamiento del mercado interno, esta propuesta de negocios se debería aprovechar.  |
| **ESPECIFICACIONES DE DISEÑO: DIBUJOS, ECUACIONES Y / O GRÁFICOS**: |