

Anexo I. Registro del Título del Trabajo Fin de Grado (TFG)

NOMBRE DEL ALUMNO: Alejandro García Sabate

PROGRAMA:

E2

GRUPO:

Bilingüe

FECHA:06/11/2020

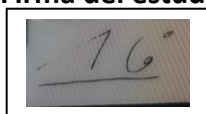
Director Asignado: Palencia Adalid, Pedro
Apellidos Nombre

Título provisional del TFG:

**Internacionalización de los
productos de calzado de la
empresa española Gaimo a
Colombia.**

ADJUNTAR PROPUESTA (máximo 2 páginas: objetivo, bibliografía, metodología e índice preliminares)

Firma del estudiante:



Firma del Director:

Fecha: 06/11/2020

Firma del Coordinador de TGF



Internacionalización de los productos de calzado de la empresa española Gaimo a Colombia

Alejandro García Sabate
Administración y Dirección de Empresas Bilingüe

Director: Pedro Palencia Adalid
06/11/2020

INDICE

1 Introducción

- 1.1 Planteamiento general
- 1.2 Justificación de la elección del proyecto
- 1.3 Presentación del problema
- 1.4 Formulación de objetivos
 - 1.4.1 Generales
 - 1.4.2 Específicos

2 Análisis interno y externo

- 2.1 Análisis del entorno específico; las 5 fuerzas Porter
 - 2.1.1 Clientes
 - 2.1.2 Proveedores
 - 2.1.3 Competidores
 - 2.1.4 Productos sustitutos
 - 2.1.5 Barreras entrada y salida
- 2.2 Análisis externo (PESTEL)
 - 2.2.1 Factores políticos
 - 2.2.2 Factores económicos
 - 2.2.3 Factores socioculturales
 - 2.2.4 Factores tecnológicos
 - 2.2.5 Factores legales
- 2.3 DAFO
 - 2.3.1 Debilidades
 - 2.3.2 Amenazas
 - 2.3.3 Fortalezas
 - 2.3.4 Oportunidades

- 2.4 CAME
 - 2.4.1 Corregir
 - 2.4.2 Afrontar
 - 2.4.3 Mantener
 - 2.4.4 Explotar
- 2.5 Misión, visión, valores
- 2.6 Modelo de negocio
 - 2.6.1 Análisis interno; CANVAS
- 3 Plan de marketing
 - 3.1 Plan de marketing mix
 - 3.1.1 Producto
 - 3.1.2 Precios
 - 3.1.3 Plaza o distribución
 - 3.1.4 Promoción
 - 3.2 Costes de marketing
- 4 Plan de operaciones
 - 4.1 Localización
 - 4.2 Recursos necesarios
 - 4.3 Costes operativos
- 5 Plan de organización y RR.HH.
 - 5.1 RR.HH. necesarios
 - 5.2 Organigrama
 - 5.3 Política estratégica de RR.HH.
 - 5.4 Costes de RR.HH.
- 6 Conclusiones, limitaciones y plan de contingencias
- 7 Referencias bibliográficas
- 8 Anexos

Resumen

El mercado latinoamericano ha conocido una gran evolución en los últimos años, un gran desarrollo de la economía del cual ha surgido una clase media, acompañada de la tradicional clase alta, que se puede permitir comprar un producto visto como un lujo como es la alpargata española. En concreto nos vamos a centrar en el mercado colombiano que se sitúa a la cabeza de los países mayormente beneficiados por este auge tanto económico como social, y puede ser interesante analizar el acceso a productos de este tipo hoy en día.

Objetivos

La empresa española Gaimo está estudiando la posibilidad de incrementar su internacionalización a otros países y en concreto a Latinoamérica. El TFG, en consecuencia, investigará las oportunidades de internacionalización en el país de Colombia, haciendo todo el análisis referente al análisis de la oportunidad, el mercado colombiano, segmentación, posicionamiento y targeting. Se estudiará la estrategia de entrada y el plan de marketing en el mercado colombiano

Bibliografía

https://elpais.com/economia/2016/08/05/actualidad/1470387359_271216.html

<https://cnnespanol.cnn.com/video/cnnee-nuestro-mundo-janiot-alpargatas-toms/>