

Problema – FCV - Polipropileno - Sutura No Absorbible

Anteproyecto – FCV - Polipropileno - Sutura No Absorbible

Luz Dary Arias Martinez

Leidy Tatiana Garcia

Luis Jhan Peña

Seminario de Investigación

Administración de Negocios Internacionales

Universidad Pontificia Bolivariana

## Problema – FCV - Polipropileno - Sutura No Absorbible

### 1.1 Problema

#### 1.1.1 Identificación del problema

Oportunidades para el posicionamiento de la marca FCV con el producto Polipropileno - Sutura No Absorbible en los mercados internacionales aplicando estrategias que permitan incursionar y como objetivo final el reconocimiento y la apertura en el mercado internacional.

#### 1.1.2 Formulación del problema

¿Cuáles son los requerimientos para el posicionamiento de la marca en los mercados internacionales?

#### 1.1.3 Descripción del Problema

La FCV cuenta con más de 70 personas entre ellos operarios, ejecutivos de venta, instrumentadores quirúrgicos, bacteriólogos, administradores, contadores, Ingenieros Mecánicos y médicos que contribuyen con el desarrollo de esta unidad, dedicada a la producción y comercialización de dispositivos médicos entre ellos, Suturas Quirúrgicas, Ropa Quirúrgica Desechable, prestación del servicio de esterilización, Central de Mezclas Farmacéuticas y Banco de Tejidos.

La FCV es una entidad productora de suturas quirúrgicas y contamos con diversas referencias de Suturas Absorbibles y no Absorbibles, que según las necesidades de longitudes, diámetros, curvaturas, filos y demás especificaciones técnicas que se han desarrollado para ser utilizadas en las diferentes especialidades y procedimientos quirúrgicos.

Actualmente se cuenta con un portafolio muy amplio de clientes a nivel nacional que al momento se han fidelizado a la marca. Siendo usuarios y conocedores de la calidad, se han planteado nuevos retos, “ingresar al mercado internacional” por esta razón y con el apoyo de PROEXPORT se están realizando negociaciones con países a nivel mundial, y

## Problema – FCV - Polipropileno - Sutura No Absorbible

de igual forma se busca las oportunidades para el posicionamiento de la marca en dichos mercados.

La forma en la cual se quiere incursionar a diferente mercados, es la búsqueda de vincularse con otras entidades médicas en las cuales se puede satisfacer la necesidad que se tienen del producto; e igual forma el cliente pueda contar con una variedad y calidad del producto.

### 1.2 Justificación

La finalidad de este proyecto es exponer un producto desarrollado para el consumo e implementación de clínicas, hospitales y centros de salud; Las suturas quirúrgicas de la FCV, son productos que cumplen con los estándares de calidad como parte del compromiso que se tiene con los cliente, la FCV es una de las primera empresa en Colombia que cuenta con el sello de calidad del producto NTC 2267 ICONTEC en Suturas Quirúrgicas, garantizando que cumplen con las exigencias USP (United States Pharmacopeia) contenidas en la norma Técnica colombiana y en aras de responder a las merecidas exigencias del grupo de Cirujanos y los programas de seguridad del paciente, igualmente, Es necesario realizar la búsqueda de mecanismos que permita la internacionalización de este producto, por ende se realiza un estudio del mercado en el cual se quiere incursionar y de esta forma acceder a un nuevo mercado de manera adecuada.

Se cuenta con productos de alta competitividad y que satisfacen las necesidades específicas según los requerimientos del comprador, supliendo el mercado con sus productos de primera mano; de igual manera se pretenden internacionalizar el producto a los escenarios en los que la empresa no ha incursionado, aprovechando así sus ventajas comparativas y la precepción del producto en el consumidor.

Asegurando una mayor rentabilidad y mejor posicionamiento como marca en mercados internacionales. Por esto y gracias a la apertura económica se han evidenciado varios cambios en el mercado nacional, ayudando a las empresas y empresarios a realizar un cambio en el panorama de sí mismos, gran parte de las

## Problema – FCV - Polipropileno - Sutura No Absorbible

empresas colombianas y sectores específicos toman la decisión de incursionar en mercados internacionales viables en todo sentido, aprovechando así los tratados y beneficios establecidos por los gobiernos, asegurando una mayor rentabilidad y mejor posicionamiento como marca en mercados internacionales y registrando un plan sólido para avanzar en dirección al éxito en un largo plazo.

El objetivo de la Fundación Cardiovascular de Colombia de incursionar en las líneas altamente demandadas en los quirófanos, con desarrollos adelantados en colaboración con los cirujanos de la propia institución, se creó como Unidad Estratégica de Negocio, Productos Hospitalarios, una entidad reconocida a nivel nacional

### 1.3 Objetivos

#### 1.3.1 Objetivo general

Determinar las oportunidades para el posicionamiento de la marca FCV con el producto Polipropileno - Sutura No Absorbible en los mercados internacionales.

#### 1.3.2 Objetivo Especifico

1.2.2.1 Implementar estrategias que permitan generar propuestas de internacionalización las cuales le permitan a la FCV posicionarse como marca en diferentes mercados mediante la asociación con otras entidades las cuales les permita comercializar los productos y de esta forma obtener mayor reconocimiento como marca.

1.2.2.2 Analizar las utilidades financiera que se generaría para FCV, y buscando que se generen utilidades por encima de la media del sector mediante la apertura de nuevos mercados internacionales.

1.2.2.3 Diseñar las estrategias de mercado necesarias para lograr el posicionamiento del producto Polipropileno - Sutura No Absorbible en los mercados internacionales.

Problema – FCV - Polipropileno - Sutura No Absorbible

1.2.2.4 identificar diferentes estrategias logísticas para una buena distribución, y de esta forma lograr una eficiente producción y entrega adecuada y oportuna para los clientes.

1.4 Cronograma

Actividades	Dias															
	Noviembre										Diciembre					
	17	18	19	20	23	24	25	26	27	30	1	2	3	4	7	9
Delimitación del tema	■															
Anteproyecto		■														
Diagnóstico de la Empresa			■													
Las 5 fuerzas de Porter				■												
Diamante de Porter					■											
Entrega Financiera						■										
Preselección de mercados							■									
Inteligencia de Mercados								■	■							
Estrategias de Inmersión										■	■	■				
Evaluación Financiera													■	■	■	
Sustentación																■

1.5 Bibliografía

COLOMBIA. (15 Nov. 2015).www.procolombia.co. Negocios. Obtenido de NEGOCIOS:  
<http://www.procolombia.co/node/1328>.

COLOMBIA. (17 Sep. 2015). www.andi.com.co. Negocios. Obtenido de NEGOCIOS:  
<http://www.andi.com.co/cdm/Documents/Bolet%20C3%ADn%2090/Encuesta%20Flujo%20de%20Fondos%20I%20Trimestre%202015.xlsx?Web=1>.

Problema – FCV - Polipropileno - Sutura No Absorbible