

Estudiantes de región CDMX proponen estrategias de expansión a Barcel



Más de 100 estudiantes de la Escuela de Negocios de los campus [Santa Fe](#), Ciudad de México y Estado de México idearon **propuestas** para lograr la **expansión comercial** de la empresa productora de botanas [Barcel](#) a países como **Corea del Sur**, **India** y **Sudáfrica**, como parte de su formación.

Los estudiantes de **8vo semestre** de **Negocios Internacionales** tuvieron la oportunidad de **colaborar con Barcel** como **socio formador** resolviendo el **reto de expansión internacional** de la empresa.

Entre las **propuestas presentadas** por los estudiantes destacaron **estrategias de análisis y selección de mercados internacionales**, así como estrategias para **competir en nuevos mercados**.



/> width="900" loading="lazy">

Buscando estrategias de internacionalización

Durante 10 semanas, las y los estudiantes resolvieron el reto de **impulsar la expansión internacional de Barcel de manera sustentable y *consumer-centered* a nuevos mercados en Europa, Asia y África.**

*“El reto de nuestros estudiantes fue **ir más allá de las fronteras de la marca y proponer métodos de entrada, estrategias de competitividad en un nuevo mercado, y adaptación a las prácticas de liderazgo multicultural de una empresa mexicana líder en su rama**”,* comentó Mireya Reyes, directora de Proyectos Académicos de la Escuela de Negocios en Ciudad de México.

Los equipos de los **tres campus (126 estudiantes)** propusieron **estrategias** enfocadas en:

- **Análisis y selección** de mercados internacionales.
- **Métodos de entrada** con inversión extranjera directa.
- **Competir en nuevos mercados**
- **Elevar la competitividad** a través de cadenas de suministros globales
- **Adaptación del producto** a nuevos mercados con base en un análisis del consumidor regional.



/> width="900" loading="lazy">

Finalmente **6 equipos representativos** de la **región Ciudad de México** presentaron sus **análisis** ante **directivos de Grupo Bimbo** y propusieron como **destinos viables** para la **expansión internacional de Barcel**: Hungría, Corea del Sur, Sudáfrica, Bélgica, India y Egipto.

“Los planes de Barcel con estas propuestas es presentarlas al equipo interno, validar cuál es la prioridad de inversión y ejecutar al menos 3 de ellas”, reveló Mireya Reyes.

Esta iniciativa se llevó a cabo mediante el **bloque integrador “Desarrollo de estrategias de internacionalización para el siglo XXI”** del **Modelo Tec21**, cuyo objetivo es el **aprendizaje a través de retos**.

“Los planes de Barcel con estas propuestas es presentarlas al equipo interno, validar cuál es la prioridad de inversión y ejecutar al menos 3 de ellas”.

Experiencias y oportunidades profesionales

Los pasados 26, 27 y 28 de junio, las y los estudiantes que participaron en este reto, se **graduaron** como la **primera generación de Negocios Internacionales** en el Modelo Tec21.

De acuerdo con Mireya, a raíz de esta experiencia, **9 estudiantes** de los tres campus fueron **invitados por los directivos de Barcel a aplicar a vacantes** dentro de la empresa mexicana.

“Estas experiencias **validan sus niveles de dominio** y por otro lado, la industria **recibe propuestas de valor a situaciones reales**, perspectivas frescas y enfocadas, además de un **análisis de información alterna** y apoyo en **resolución de situaciones** donde no habían podido dedicar tiempo.

“Y sin buscarlo, **genuinamente se da la empleabilidad de nuestros jóvenes** a través de estas interacciones”, concluyó la directora.



/> width="900" loading="lazy">

LEE TAMBIÉN: