Capítulo 1

1.1 Planteamiento del problema

Hoy en día el mundo vive un fenómeno que no hay forma de frenar. La globalización es un proceso histórico que se está dando como resultado de los avances tecnológicos e innovadores del hombre. La globalización se refiere a la integración de las economías alrededor del mundo a través del intercambio comercial. No existen en estos momentos economías autosuficientes. Se han establecido bloques comerciales alrededor del mundo que facilitan el comercio internacional abriendo sus fronteras y reduciendo los aranceles. El intercambio internacional toma mayor fuerza y cada día brinda más oportunidades y beneficios a productores, vendedores, compradores y al consumidor.

> A partir de 1990, se acentuaron las tendencias que ya se visualizaban al finalizar la década anterior en lo referente a la globalización de los mercados y a sus marcadas influencias sobre la competitividad. Esta globalización fue ampliando sus espacios, dado que las economías que habían sido mantenidas reguladas y cerradas con alta protección, comenzaron un ciclo de apertura de sus economías y al mismo tiempo se fueron consolidando (Rodríguez 10)

México no es la excepción en la tendencia globalizadora, de hecho, México se ha convertido en uno de los países más abiertos internacionalmente. Cabe señalar que esto es un gran paso, ya que años atrás sufrió económicamente al pertenecer a una economía totalmente cerrada. Esto ha traído como consecuencia la negociación de tratados con otros países. Entre los tratados más importantes que México ha firmado está el que

realizó con sus vecinos de norteamérica. El 1 de enero de 1994 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre México, Estados Unidos y Canadá. El TLC con Estados Unidos y Canadá, representa el 80% de las exportaciones mexicanas, además de todos los empleos que se generaron en el país. El TLCAN es un conjunto de reglas para fomentar el intercambio comercial y los flujos de inversión entre los tres países, basándose en la eliminación paulatina de los aranceles o impuestos que pagan los productos para entrar a otro país. Tiene como objetivos integrar la región en donde el comercio de bienes y servicios y las corrientes de inversión sea más intenso para el beneficio de los consumidores e inversionistas de la región. Busca eliminar las barreras al comercio de bienes y servicios y auspiciar condiciones para una competencia justa.

Por ello, México se ha visto en la necesidad de crear oportunidades de negocio y de establecer vínculos comerciales con algunos países. Esto llevó a firmar más de nueve tratados de libre comercio con 24 países. Cuatro de ellos fueron cerrados en el sexenio de Carlos Salinas y cinco durante la gestión de Ernesto Zedillo. Como resultado de lo anterior, se han incrementado las exportaciones de México de 21.8 billones de dólares en 1986 a 160 billones en el 2002. Esto se puede traducir en crecimiento económico y en la generación de más y mejores empleos.

1.2 Objetivo general

El objetivo general de este trabajo de tesis es crear un plan de negocios para la exportación de suéteres de tejido de punto de lana merino 100% extra fina para joven y caballero al mercado de Canadá. El TLCAN actuará como un facilitador de este proceso de exportación.

1.3 Objetivos específicos

- Realizar un resumen ejecutivo que contenga en forma clara y concisa el panorama general del plan.
- Identificar las oportunidades de comercio del suéter de tejido de punto en el país de Canadá.
- Analizar los componentes culturales de Canadá.
- Analizar los riesgos y beneficios de entrar al mercado canadiense.
- Diseñar una estrategia de exportación que permita acceder al mercado canadiense.
- Analizar la viabilidad financiera.

1.4 Justificación

De acuerdo con la *Guía básica del exportador*, publicada por el Banco Nacional de Comercio Exterior, el objetivo principal de un Plan de Negocios en general, incluyendo la exportación "es demostrar que el proyecto de exportación es viable y que constituye una buena inversión de recursos" (4). Lo anterior significa que los beneficios del proyecto serán superiores a los costos. El rendimiento se mide en relación a una tasa de interés que se obtendrá de una inversión alternativa

La *Guía básica del exportador* también visualiza al Plan de Negocios como "una herramienta empresarial que coadyuva al buen desempeño de la actividad de la empresa" (4). Esto permite, según la guía mencionada:

- Atraer inversionistas
- Garantizar a los bancos, cuando se requiere financiamiento.
- Es un informe y a la vez un instrumento de evaluación para confrontar las expectativas para los socios corporativos en alianza estratégica.
- De igual manera, constituye una herramienta para inversiones con capital de riesgo.
- Permite evaluar la posibilidad de exportar un producto que ha tenido éxito en el mercado interno.
- Sirve como guía, para dar seguimiento a y auto evaluación de la actividad de la empresa en su conjunto.
- Contribuye a crear confianza entre los consumidores y proveedores potenciales en el extranjero

1.5 Alcances

Desarrollar un Plan de Negocios de Exportación para la empresa Varosco S.A. de C.V. enfocado a suéteres de lana merino 100% extra fina por medio de Comercializadora de Lago. El sector del mercado que se busca atacar es el de joven y caballero. Esta tesis abarcará la plantación del proyecto sin la realización de éste.

1.6 Limitaciones

Este proyecto de tesis solamente será aplicado al país de Canadá. Dentro del tejido de punto, este trabajo se enfoca en la rama de suéter de lana merino 100% extra fina.

1.7 Organización del estudio

En el primer capítulo se plantea una breve introducción a la problemática a resolver. Se expone el objetivo general del estudio así como los objetivos específicos. Se plantea la justificación y su importancia y se definen los alcances y limitaciones del mismo.

El segundo capítulo de este trabajo tiene como objeto plantear un marco teórico. Este contiene la definición del plan de negocios y las definiciones relativas al mundo de la exportación.

El tercer capítulo trata acerca de la metodología de la investigación empleada en el trabajo. Se utilizarán tanto fuentes primarias como secundarias. Con éstas, se obtendrá información que facilitará la toma de decisiones.

En el siguiente capítulo cuarto se hace un breve análisis del país de Canadá. Como se divide por región, el clima, la estructura económica, el régimen de comercio y la cultura de negocios de Canadá.

Posteriormente, en el quinto capítulo, se hace un análisis interno de la empresa junto con un panorama general del sector del vestido en México y del mercado canadiense. Se muestran los resultados obtenidos de la investigación primaria aplicada al mercado meta, con la recopilación de datos realizada a los principales importadores de suéteres en Canadá.

El resumen ejecutivo del Plan de Negocios de exportación se encuentra en el capítulo seis. En éste también se hace un análisis de la empresa y se aconseja un programa para comercializar el suéter.

El análisis y evaluación financiera se encuentra en el capitulo siete.

El último capítulo se conforma de las conclusiones y recomendaciones del proyecto para la empresa.