



CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN



Introducción

Este proyecto, titulado “*Plan De Exportación De Cosméticos 100% Naturales A Estados Unidos*”, tiene como fin, verificar la viabilidad y rentabilidad de que la empresa Plantamex logre incursionar en el mercado estadounidense para realizar exportaciones de su producto.

El escrito tiene la intención de comprobar y persuadir, basado en puntos primordiales y con una explicación detallada a los dueños de la empresa, si exportar sus productos es una opción rentable o no.

Para este estudio nos apoyaremos en la Guía del Exportador de Bancomext, la cual se publicó en diciembre del 2005. En ella, se encuentra la información y la asesoría indispensable que le permite a las empresas conocer los principales aspectos que se requieren para realizar negocios de exportación.

1. Planteamiento del Problema

A lo largo de los años el consumidor se ha vuelto cada vez más exigente y demandante de productos de calidad y siempre a la vanguardia. Productos innovadores que los hagan vivir su vida de una manera más cómoda, a la moda, y sobre todo, que estos productos los hagan sentir seguros de sí mismos. ¿Pero, qué está pasando con la nueva tendencia del mercado? La gente ya no sólo busca un bien exterior, un bien superficial; ahora la nueva generación de consumidores está plenamente consciente que la belleza exterior encuentra sus raíces en el interior de las personas. Pero no me refiero al alma precisamente, sino a la salud, esa compañera que todos quisiéramos tener a nuestro lado durante nuestra vida, pero que muchas veces nos resulta difícil retener.

Es por esto, que los consumidores están decididos a probar nuevos productos que les ofrezcan salud y belleza al mismo tiempo. Productos que les garanticen que su



fabricación es libre de sustancias que atenten contra su salud y la del medio ambiente. Afortunadamente, nos ha tocado vivir en una época donde a pesar de la contaminación y las revoluciones genéticas, existen personas que luchan por contrarrestar este mal, actuando de manera inversa, luchando por la conservación del medio ambiente y sobre todo, por la salud de las personas que habitamos en este planeta.

Plantamex es una empresa especializada en productos agrícolas 100% naturales; tales como plantas medicinales, jugos, suplementos alimenticios, entre otros. Actualmente vende sus productos sólo en el interior de la república mexicana, sin embargo, cree que es momento de incursionar en el mercado internacional y ofrecer sus productos a un mercado mucho mayor.

Veintidós años de experiencia en el mercado respaldan a la empresa, pero es hasta finales del año 2005 que surge la idea de poder ofrecer productos que satisfagan las necesidades de los consumidores con las características antes mencionadas, es decir, aquellos preocupados por su salud. Plantamex sabe que este sector no está totalmente abarcado por la competencia, por lo que ve una oportunidad perfecta para poder crecer y ofrecer sus productos a un gran número de personas. Por todo lo anterior, nace la idea de lanzar una nueva línea de productos enfocada al sector de consumidores que adquieren cosméticos de origen 100% natural. Para inicios del 2006 ya se cuenta con 4 productos terminados y probados, mismos que funcionan satisfactoriamente y están listos para salir al mercado. Estos productos son:

- **EYE LASH:** Aceite a base de nutrientes que ayudan a hidratar las pestañas y mantenerlas sanas, propiciando el crecimiento de las mismas a largo plazo
- **FACE CARE ACNE:** Crema de origen natural para el tratamiento del acné
- **FACE - HANDS CARE:** Crema Hidratante para el cuidado de las manos y cara
- **FACE CARE NIGHT:** Gel hidratante para el cuidado de la cara durante la noche

El plan inicial consiste en colocar y comercializar esta nueva línea de cosméticos en el extranjero lo más pronto posible mediante la creación a detalle de un plan de



exportación que contemple pronósticos de ventas, costos y la rentabilidad. Con esto, los directivos de la empresa tendrán más claro el futuro de este proyecto, y una vez analizado decidirá aprobarlo o rechazarlo.

2. Objetivo General

Darle a conocer al exportador los pasos necesarios a seguir para llevar a cabo un proyecto de exportación exitoso, es decir, factible y rentable.

3. Objetivos Específicos

- Analizar las características del mercado que demanda cosméticos 100% naturales en EE.UU.
- Determinar la factibilidad de exportar la línea de cosméticos 100% naturales a EE.UU.
- Determinar la rentabilidad de exportación de los cosméticos a EE.UU.
- Identificar los inconvenientes que pueden presentarse en cuanto a la exportación y posicionamiento de mercado de estos productos
- Investigar los diferentes métodos y estrategias para ingresar al mercado Estadounidense de cosméticos 100% naturales

4. Justificación

La cosmética natural en nuestros días está en pleno auge; la diversidad de productos atractivos, la popularidad y el interés por las marcas de los fabricantes aumentan considerablemente. Así se refleja en el incremento de la cifra de negocios de los puntos de venta y de los fabricantes. Las principales empresas de cosmética natural, líderes del mercado mundial, estiman un incremento del 30% sobre todo en sus exportaciones. (Trommer & Rascher, 2006).



De acuerdo al estudio de Bernárdez, “El mercado más importante para los cosméticos mexicanos es EE.UU. con el 39.11% del mercado total” (2005, p.27). Actualmente ya hay empresas dedicadas a la venta de productos naturales muy bien posicionadas en Estados Unidos como: “The Body Shop” y “Bath and Body Works” involucradas en satisfacer este sector de consumidores, pero como todo negocio, puede tener deficiencias y limitantes que pueden servir de apoyo a sus competidores para ganarles mercado. Es así como Plantamex, consciente de estas oportunidades, aprovechará la información recaudada para ingresar de una manera competitiva a un mercado extranjero sediento de competencia de calidad.

Un estudio profundo y acertado sobre las vías de exportación a EE.UU., permitirá a Plantamex saber si es redituable incursionarse en este mercado como nuevo ofertante de cosméticos 100% naturales.

Este estudio demostrará la importancia de satisfacer las necesidades de este mercado consumidor de productos naturales, ya que por poner una referencia, tomando como ejemplo el país Alemania, que es un consumidor potencial de estos productos, donde se hizo un estudio y se encuestó a 10,000 mujeres de edades comprendidas entre los 14 y los 60 años, pone de manifiesto que no se trata de una moda pasajera. En este grupo, absolutamente heterogéneo de consumidores, se aprecia un claro “grupo central” que, por motivos muy especiales, buscan productos para su bienestar personal en el segmento del cuidado corporal y la cosmética. Puede ser desde una mujer pragmática y consciente de la salud, aficionada al deporte, que le gusta disfrutar, segura de sí misma, o incluso una mujer agobiada por el estrés con necesidad de relajarse. Todas se muestran muy abiertas a la cosmética natural y son candidatas potenciales para estos productos. Los fabricantes líderes de la auténtica cosmética natural calculan que el aumento de las ventas seguirá situándose entre un cinco y un seis por ciento al año (Trommer & Rascher, 2006).

Lo anterior nos hace pensar y caer en la cuenta de que no debemos dejar pasar estas cifras de largo, sino que debemos actuar y empezar a ingresar en sus mercados de manera competitiva para sacar provecho de esta nueva tendencia en pro de la salud.



Por otra parte, para fines de este estudio, se realizó una visita a la consejería de Bancomext ubicada en el número 5065 de la calle Westheimer, Suite 707 en la ciudad de Houston, Tx. Previamente, se concretó una cita con el Lic. Armando Camarena Aranda, responsable de la consejería en esa ciudad.

Durante esta entrevista, se trataron puntos como el comportamiento del mercado de productos naturales en esa región, así como el comportamiento de las regulaciones arancelarias y las ferias con cede en Houston.

Las recomendaciones del señor Camarena fueron que elegir la ciudad de Houston era una buena opción, ya que es ahí donde se realizan gran parte de las ferias de alimentos o productos naturales gracias a la aceptación del público y la influencia latina, quienes gustan de adquirir productos provenientes de su país. Así mismo, señaló que no existe ningún tipo de arancel de importación a nuestro producto.

Realmente, se pudo observar un escenario optimista por parte del representante de Bancomext en cuanto al proyecto, y a través de este estudio se irá demostrando el porqué.

5. Alcances

- Este plan se desarrolla para la empresa Plantamex ubicada en el Estado de Puebla
- Se realizarán comparaciones entre las principales marcas naturistas de cosméticos posicionadas en EE.UU. con Plantamex
- Se busca realizar un plan de exportación que contenga posibilidades de mercado en el extranjero, estudio sobre la rentabilidad, la logística, posibles compradores o distribuidores y principales ferias comerciales
- El análisis arrojará recomendaciones y propuestas sobre la logística más adecuada y conveniente para la empresa



6. Limitaciones

- Sólo se estudiarán los mercados de consumidores de cosméticos naturales del país involucrado: EE.UU.
- Debido a que Plantamex no comercializa esa línea de cosméticos en el interior del país, no podremos utilizar los estados financieros de años anteriores como punto de comparación, sólo podrán utilizarse los de las otras líneas de productos.
- El análisis financiero sólo se pueda realizar como una proyección a cinco años y no a un mayor tiempo, ya que los datos numéricos varían según los indicadores económicos que a su vez no son constantes a través de los años.