

**UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA EN COMERCIO INTERNACIONAL**  
**SEMINARIO DE INVESTIGACION**



**Presentado por:**  
**MARIA CAMILA CRUZ GONZALEZ**  
**Código: 8600750**

**BOGOTA D.C.**  
**2013**

## **TABLA DE CONTENIDO**

<b>OBJETIVOS.....</b>	<b>2</b>
<b>OBJETIVO GENERAL .....</b>	<b>3</b>
<b>OBJETIVOS ESPECIFICOS .....</b>	<b>3</b>
<b>CONDICIONES Y REQUERIMIENTOS PARA LA EXPORTACION DE GEL ADELGAZANTE A MEXICO .....</b>	<b>4</b>
<b>ESTUDIOS DE OBESIDAD .....</b>	<b>6</b>
<b>GENREACION DE EMPRESA EN COLOMBIA.....</b>	<b>8</b>
<b>PLAN VALLEJO.....</b>	<b>10</b>
<b>“EL MILAGRO DEL GEL ADELGAZANTE” .....</b>	<b>11</b>
<b>DESDE COLOMBIA HASTA MEXICO .....</b>	<b>14</b>
<b>ANALISIS PESTEL DE MEXICO .....</b>	<b>15</b>
<b>ANALISIS DOFA MEXICO .....</b>	<b>16</b>
<b>ACUERDOS COLOMBIA-MEXICO .....</b>	<b>17</b>
<b>NUESTRO MODELO DE NEGOCIO-MODELO CANVAS.....</b>	<b>18</b>
<b>TABLA MODELO DE NEGOCIO-MODELO CANVAS .....</b>	<b>21</b>
<b>REFERENCIAS.....</b>	<b>22</b>

## **OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL**

El objetivo principal de este ensayo es explicar cuáles son las condiciones y requerimientos para la exportación de un gel adelgazante a México, identificando las características desde el ámbito general hasta el específico.

### **OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Identificar las condiciones de exportación a México.
- Verificar los requerimientos necesarios para ingresar al mercado Mexicano.
- Conocer los beneficios ofrecidos por el gobierno colombiano para la generación de empresa.
- Identificar las condiciones económicas, políticas, sociales y culturales de México.
- Encontrar la forma adecuada de vender los productos.
- Concretar el modelo de negocio a trabajar.

## CONDICIONES Y REQUERIMIENTOS PARA LA EXPORTACION DE GEL ADELGAZANTE A MEXICO

Desde tiempos remotos la humanidad ha dado gran importancia a la belleza, por ejemplo los griegos estaban obsesionados con el físico humano que es una maravilla de la simetría perfecta, ellos establecieron una íntima conexión entre la belleza y la bondad, su finalidad era que los hombres fueran bellos y buenos y no era posible conseguir uno sin el otro, por esta razón las personas se cuidaban se alimentaban adecuadamente, se ejercitaban llegando a un punto de armonía que solo lo conseguían los bellos. Diferentes filósofos entre los que encontramos a Platón y Aristóteles hablaron de la estética y del hombre.

Actualmente no nos alejamos de lo que pensaban y hacían los griegos, específicamente en la parte de la belleza, vemos que en nuestra sociedad atribuimos gran importancia a la figura en el caso concreto la figura femenina se ha estereotipado bajo unos estándares de mujeres delgadas y saludables, lo cual ha generado diferentes comportamientos ya no solo entre mujeres sino también en los hombres, quienes buscan de diferentes formas conseguir una figura ideal, basándose en los diferentes parámetros que se han establecido, esto con el fin de obtener una figura acorde a sus expectativas y a las de la sociedad, para tener una mejor aceptación.

El culto al cuerpo es un movimiento a nivel mundial, se ha generado en diferentes culturas y sociedades; podemos observar que las personas buscan la belleza de forma incansable, además diferentes estudios demuestran que este movimiento se manifiesta de diferentes formas, las personas utilizan métodos para llegar a los fines esperados. La forma que cada persona utiliza depende de varios factores entre los que encontramos la economía, la educación, el tiempo y factores de salud.

Dentro de las actividades realizadas por las personas que quieren mejorar o conservar su figura son el ejercicio en los gimnasios o al aire libre, compra de diferentes productos saludables, orgánicos, naturales, complementos, etc. El impacto económico que se ha generado en los últimos años por esta tendencia ha sido muy importante para los diferentes países en donde se encuentran las diferentes personas que han creado negocios alrededor de la belleza. En el caso argentino Murciago afirma que:

*“En la Argentina, y en especial la ciudad de Buenos Aires, desde hace unos años el cuidado de la salud y la búsqueda del cuerpo perfecto se convirtieron en un negocio creciente: decenas de gimnasios (algunos pertenecientes a cadenas internacionales) abren sus puertas cada año.”*

Murciago también afirma que: *“La moda del cuidado del cuerpo en nuestro país motiva no sólo la apertura de nuevas sedes de las ya conocidas cadenas, sino también el desembarco de marcas extranjeras como Hard Candy Fitness, gimnasio que lidera la megaestrella de la música pop Madonna junto con su manager, Guy Oseary”* además de estos datos dice que México fue el primer destino latinoamericano de la nueva cadena, habilitado para 2500 clientes. Vemos que las figuras públicas influyen en los comportamientos de las personas y por ende en las decisiones que se toman. Es muy importante la influencia que tiene el movimiento del culto al cuerpo ya que como dice Murciago diferentes cadenas de gimnasios se expanden cada vez más, debido al creciente interés del cuidado del cuerpo y estas aperturas son para miles de personas.

Estos datos nos demuestran que todas las actividades relacionadas con el cuidado del cuerpo son lucrativas, y que con el paso del tiempo van a seguir incrementando su participación en la economía. Entre otras técnicas utilizadas por las personas para lograr sus fines encontramos también como alternativas las cirugías plásticas, centros de estética y productos de uso tópico

que ayudan a que las personas puedan obtener los resultados esperados en lo que se refiere a salud, bienestar y estado físico.

A pesar de las diferentes crisis económicas a las que nos hemos enfrentado en los últimos años, vemos que la tendencia al cuidado del cuerpo o culto al cuerpo en los últimos años ha tomado gran fuerza no solo en nuestro país, sino en todo el mundo, descubriendo que las personas siempre encuentran los recursos para invertir en su imagen. Por esta razón vemos diferentes negocios dedicados al culto del cuerpo, el cuidado personal y la nutrición, estimulando de esta forma la demanda de un nuevo nicho de mercado, el cual podemos explotar entregando productos de calidad que ayuden a las personas a mejorar su imagen física y de paso su autoestima.

Cada persona debe identificar que es lo que realmente quiere hacer para poder definir la técnica que va a utilizar, es importante verificar que no tenga problemas de salud que le impidan hacer ciertas actividades, por esta razón siempre se debe contar con un concepto médico.

## **ESTUDIOS DE OBESIDAD**

El pasado Marzo la organización mundial de la salud OMS publicó que la obesidad ha alcanzado proporciones epidémicas a nivel mundial y cada año mueren como mínimo 2,6 millones de personas a causa de la obesidad o sobrepeso, hace un tiempo se consideraba que solo los países con altos ingresos sufrían de obesidad, pero en la actualidad la obesidad también prevalece en los países de ingresos bajos y medianos.

Gracias al análisis realizado por la OMS podemos concluir que este es un problema que se debe tratar seriamente ya que no discrimina clases sociales y ahora edades, ya que se ha detectado que los niños también sufren de obesidad catalogando esta enfermedad como uno

de los problemas más graves de salud pública en el siglo XXI. La mala alimentación es una de las causas más comunes para que las personas puedan tener obesidad, además del sedentarismo o falta de actividad física.

Uno de los objetivos de la OMS es movilizar a todas las partes interesadas que tienen una función crucial en la creación de entornos saludables y en la asequibilidad y accesibilidad de opciones dietéticas más saludables, por estas razones incentivan las dietas saludables y el ejercicio. Esta información fue publicada en la página web de la Organización mundial de la salud <http://www.who.int/features/factfiles/obesity/es/> .

Vemos que este tema no solo se basa en cuidar una imagen sino en concientizarnos que no cuidar nuestro cuerpo puede generar un sin número de enfermedades, las cuales podemos contrarrestar alimentándonos saludablemente, haciendo ejercicio y de paso mejorar nuestro aspecto físico mediante diferentes técnicas como las que ya hemos mencionado, entre las que encontramos invasivas y no invasivas que son las que vamos a analizar con profundidad más adelante.

Recientemente la OCDE realizó un análisis de obesidad, el cual realizó dentro del año 1996 al 2003, basándose en el índice de masa corporal mayor a 30, y nos muestra cuáles son los países que tienen el mayor índice de obesidad en el mundo. La información que nos arroja este estudio es que el país que tiene mayor índice de masa corporal superior a 30, es Estados Unidos, seguido por México y Gran Bretaña. Lo anterior se relaciona con lo que publicó la OMS.

# O B E S I D A D

**TABLA 1. PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN MUNDIAL MAYOR DE 15 AÑOS CON UN ÍNDICE DE MASA CORPORAL SUPERIOR A 30.**

EEUU  31%	México  24%	Gran Bretaña  23%	Rusia  22%	Grecia  22%	Australia  22%	Nueva Zelanda  21%	Hungría  19%	República Checa  15%
Canadá  14%	España  13%	Irlanda  13%	Alemania  13%	Portugal  13%	Finlandia  13%	Turquía  12%	Bélgica  12%	Polonia  11%
Holanda  10%	Suecia  10%	Dinamarca  10%	Francia  9%	Austria  9%	Italia  9%	Noruega  9%	Japón  3%	Corea  3%

## GENREACION DE EMPRESA EN COLOMBIA

La generación de empresas en Colombia ha sido incentivada por el gobierno mediante diferentes políticas, las cuales promueven el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas dando diferentes incentivos y facilidades, todo con el fin de apoyar el crecimiento y desarrollo económico del país.

Las exportaciones han jugado un papel muy importante en el proceso económico puesto que han permitido la diversificación de los mercados, además en el momento de expandir nuestros objetivos en lo que a mercado se refiere ayuda a que los empresarios colombianos no dependan solo del mercado interno. La experiencia adquirida en los mercados internacionales genera que se adquiera conocimiento y de esta forma podamos ser más

competitivos, obteniendo una mayor rentabilidad encontrando mercados en auge con mucho potencial en los productos ofrecidos.

Actualmente Colombia por medio del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo se planteó un plan de trabajo a largo plazo para impulsar la transformación productiva, teniendo como objetivo principal el desarrollo y crecimiento económico, impulsando diferentes sectores productivos con el fin de duplicar las exportaciones, triplicando el número de turistas internacionales y reduciendo el trabajo informal en un cincuenta por ciento. Para la ejecución del este plan el ministerio definió tres pilares en los cuales se basa tales como Internacionalización de la economía, transformación productiva y Colombia como destino turístico de clase mundial. Los sectores de clase mundial son sectores que tienen una alta demanda en la economía global y en donde Colombia tiene una gran oportunidad de crecimiento, se definieron ocho sectores para liderar este fortalecimiento Autopartes, Industria Gráfica, Energía eléctrica bienes y servicios conexos, textiles confecciones diseño y moda, servicios tercerizados a distancia, Software y servicios de TI, Turismo de salud y para finalizar Cosméticos y artículos de aseo.

Juan Carlos Garavito, gerente de PTP afirma que el sector de Cosméticos y artículos de aseo representa para los diferentes inversionistas nacionales e internacionales una gran oportunidad para el establecimiento de esta clase de empresas ya que el mercado colombiano ha tenido un crecimiento significativo, es un país líder en biodiversidad, tiene una legislación acorde a la Investigación y desarrollo, tiene una plataforma exportadora, cuenta con personas capacitadas para ejecutar diferentes tareas y tiene la participación laboral femenina más alta de Latinoamérica. Además dice que en el caso puntual del sector cosmético este creció en los últimos 5 años en un 50%, demostrando que es un sector que ha incrementado su participación y por ende que tiene una gran importancia nivel mundial. Estas declaraciones

nos demuestran con datos concretos que Colombia tienen un gran potencial y especialmente el sector cosmético.

Según el primer reporte de sostenibilidad del sector cosmético liderado por la Cámara de la Industria Cosmética y de Aseo de la ANDI, indica que el sector se caracteriza por estar en constante crecimiento y se encuentra compuesta por alrededor de 300 empresas, generando de esta forma empleo, especialmente a mujeres cabezas de familia.

La misión de Colombia es convertirse en el año 2032 en un país reconocido como un líder mundial en producción y exportación de cosméticos. Juan Carlos Garavito, gerente del PTP afirma que:

*“Se está trabajado en la creación del “Centro Red para la Innovación de la Industria Cosmética y de Aseo”, la cual articula la oferta de las universidades y centro de investigación con la demanda de las empresas relacionadas con la investigación y desarrollo en ingredientes naturales.”* De esta forma se mejorara la calidad de los productos y seremos más competitivos en el mercado interno y externo.

## **PLAN VALLEJO**

Como incentivo para los exportadores el gobierno nacional creó desde 1959 una estrategia para estimular la producción y servicios denominado Plan Vallejo, este consiste en permitir que las empresas que exportan no tengan que pagar la totalidad de los impuestos o solo deban pagar parte de estos al gobierno por importar productos que requiera el país, otras empresas beneficiadas con este plan son aquellas que no necesariamente exporten pero que su actividad sea prestar algún servicio que colabore con la elaboración o envío de productos para exportar.

El Plan Vallejo ayuda a que los productos elaborados tengan menores costos de elaboración y por ende el precio ofrecido puede ser menor, siendo de esta forma más competitivos en el

mercado internacional. Los programas que maneja el Plan Vallejo son Materias primas e insumos, Bienes de reposición y repuestos y reposición de materias primas. Esta es la información suministrada por la Biblioteca virtual de la Biblioteca Luis Ángel Arango.

### **“EL MILAGRO DEL GEL ADELGAZANTE”**

De acuerdo con la definición que encontramos en Wikipedia que dice: *“Un gel es un sistema coloidal, en el cual el movimiento del medio de dispersión está restringido por partículas solvatadas entrelazadas o por macromoléculas de la fase dispersada.”* Además indica que el gel es un semisólido el cual absorbe una cantidad de agua.

La anterior es la definición técnica general de un gel, pero encontramos que dentro de este gran grupo, aparecen “subgrupos” que se especializan dependiendo de los fines que se esperan con su aplicación. Los geles son productos de apariencia viscosa, los cuales se utilizan sobre la piel o sea son de uso tópico.

En el caso concreto de los geles adelgazantes son productos que gracias a sus componentes generan en la piel diferentes efectos, entre los que encontramos que al hacer la aplicación del gel adelgazante, los componentes ingresan en la piel generando hidrólisis de triglicéridos y oxidación de ácidos grasos, así como la acción reductora y afirmante que generan los extractos naturales que hacen parte del producto.

El gel adelgazante o reductor es un producto que ayuda a mejorar el aspecto antiestético de la celulitis y la acumulación de grasa en ciertas partes del cuerpo, además un producto que se aplica sobre la piel con leves masajes para ayudar a que sus componentes penetren el tejido adiposo, es un producto al que cualquier persona puede acceder debido a su precio, además por lo general no tiene contraindicaciones a no ser de que alguna persona presente alguna alergia pero la mayoría de personas pueden hacer la aplicación sin ningún inconveniente.

La constancia de la aplicación del producto es fundamental y determinante para lograr los resultados esperados, no solo basta aplicarse una sola vez en la semana o una en el mes, sino todos los días, si el gel lo complementa con ejercicio y dieta va a tener un resultado mucho más rápido, pero el gel por si solo va a generar beneficios para la reducción de medidas y reafirmar el tejido corporal.

El gel adelgazante es el producto general pero para la necesidad de cada persona vamos a ofrecer uno específico:

- Reducción de medidas: Las personas que quieren reducir medidas pueden utilizar el gel caliente que tiene sustancias estimulantes como la cafeína se acelera la circulación sanguínea acabando mucho mejor las reservas de grasa. Por su efecto caliente y su olor se recomienda aplicarlo en las noches.
- Reafirmar la piel: Las personas que quieren reafirmar la piel deben utilizar el gel frío el cual tiene un efecto de frío en la zona elegida haciendo que el cuerpo acumule sangre en esa zona y aumenta el riego sanguíneo logrando un mejor drenaje.
- Reducir y reafirmar: Las personas que quieran reducir y reafirmar medidas al mismo tiempo, ofrecemos un producto que ayuda a restaurar la forma juvenil del cuerpo mediante la hidrólisis de triglicéridos y la oxidación de ácidos grasos, así como la acción reductora y afirmante que ejercen las sustancias naturales contenidas en los extractos naturales. Se puede aplicar en cualquier momento del día.

La tesis de grado de Paulina Fernanda Cruz “Elaboración y control de calidad del gel antimicótico de Manzanilla, Matico y Marco para Neo-Fármaco” de la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo demuestra que los geles adelgazantes si ayudan a la reducción de medidas, este estudio se realizó en personas voluntarias, se utilizó en cuatro grupos los cuales

dieron un control positivo, uno negativo, un grupo al que se le aplicó la dosis mínima y otro la dosis máxima en la cual la mayor la cual dio el mejor resultado eliminando el mayor porcentaje de grasa corporal.

Actualmente existen muchas marcas de geles adelgazantes en el mercado colombiano, que son marcas nacionales y de otros países, generando que el consumidor tenga diferentes opciones en el momento de la compra. Por esta razón es importante ofrecer un producto innovador que satisfaga las necesidades de los consumidores y clientes, trabajando de la mano con la industria del sector cosmético colombiano, lo cual va a ayudar a generar empleo de forma directa e indirecta.

Para la producción de los geles adelgazantes es importante seleccionar una empresa la cual cumpla con todas las leyes colombianas para su funcionamiento y debe estar controlada por el INVIMA, entidad que se encarga de controlar el sector alimenticio y farmacéutico, dentro de este grupo encontramos los cosméticos y productos de aseo personal. La empresa escogida cumple con estos parámetros, además trabaja bajo las normativas de las Buenas Prácticas de Manufactura, Norma ISO 9001 la cual nos asegura que los productos se trabajan bajo las normas establecidas de calidad, ISO 14001 demuestra que se es una empresa que tiene responsabilidad ambiental minimizando los impactos ambientales en cada uno de sus procesos y por último OHSAS 18001 que se encarga de velar por la seguridad y salud ocupacional de los empleados, colaboradores y el resto de personas que se relacionen con la empresa.

Hemos detectando una oportunidad de negocio muy interesante que existe a nivel mundial teniendo como punto de referencia “el culto al cuerpo” además de un sector de clase mundial como lo es el cosmético, y un gobierno que incentiva la creación de empresas y las exportaciones.

La empresa seleccionada para la fabricación de geles es una PYME la cual como muchas otras de sus mismas características, cumplen con los requisitos establecidos por la legislación colombiana sino que también fabrica productos tipo exportación, los cuales cumplen con calidad y son competitivos en los mercados externos. De esta forma hacemos uso de nuestra industria ampliando nuestros horizontes en un mercado extranjero, el cual tiene un gran potencial y que permitirá que las empresas surjan generando un crecimiento económico, esto reactiva la economía ya que afecta todas las áreas que operan desde la fabricación hasta la distribución como tal del producto.

### **DESDE COLOMBIA HASTA MEXICO**

El país seleccionado para la exportación de los geles es México, tiene 116.901.761 habitantes de los cuales 59.800.000 son mujeres, lo que hace que sea un mercado atractivo para los geles adelgazantes. Es una economía emergente y con crecimiento interesante a pesar de la crisis económica que hemos vivido en los últimos años. México cuenta con diversos tratados comerciales, entre esos tenemos la alianza del Pacífico. La mayor generación de empleo es por las empresas dedicadas a las maquilas, por esta razón existe un poder adquisitivo interesante para que las personas puedan acceder a los productos ofrecidos.

Su ubicación geográfica facilita la exportación, además es de suma importancia la cercanía cultural que tenemos con los mexicanos empezando por el idioma, compartimos también que vivimos bajo el régimen español por más de 300 años y nos independizamos en el siglo XIX, la mayoría de la población es católica y se ha pasado por procesos políticos muy similares. Esta cercanía ayuda a que las relaciones comerciales se puedan dar de una forma más fluida y que podamos ingresar al mercado de una forma más eficiente.

## ANALISIS PESTEL DE MEXICO

Podemos observar que la economía mexicana es estable y abierta de acuerdo a su política y planes económicos implementados, según el índice del 2013 del HERITAGE se encuentra ubicada en puesto 50 con una tendencia de crecimiento del 1.7, teniendo a favor la libertad monetaria, el gasto público y la libertad de comercio internacional, este estudio nos ayuda a tener cierta tranquilidad ya que vemos que es una economía que no es cerrada y que tiene grandes oportunidades de inversión.

Podemos analizar que a pesar de la crisis económica es un país que ha tenido un crecimiento importante, la tabla de crecimiento de los países de la OCDE muestra que México se encuentra en el octavo puesto con un crecimiento del 3.3% y con una proyección para el 2014 del 3.6%. Es un país que ha implementado diferentes medidas y estrategias para incrementar su economía, en el caso de la tecnología ha sido un factor determinante en el crecimiento acelerado de la economía gracias a los miles de millones por las exportaciones, este comportamiento nos demuestra el interés que tienen por innovar en sus productos para tener mayores ingresos y en este aspecto es en donde vemos el ingreso per cápita, el cual al aumentar, da la posibilidad que las personas puedan gastar en productos que no son básicos en la canasta familiar sino en otros más como los geles adelgazantes que es el producto con el que incursionaremos en el mercado mexicano.

Al igual que el resto del mundo, la crisis económica ha afectado también a México, dejándole en el primero corte del año un PIB per cápita de USD 10,689, según el banco mundial el PIB de México está por debajo de Chile, Brasil, Argentina, Venezuela y Uruguay.

Según las declaraciones en CNN EXPANSION el pasado 26 de Agosto de Juan Carlos Moreno Brid, de la Comisión económica para América Latina y el Caribe CEPAL asegura que “El PIB per cápita de México está por muy por debajo de lo que necesita para asegurar

un nivel de bienestar aceptable, lo que se dificulta aún más por la aguda desigualdad en la distribución de ingreso” además destaco que México ha perdido densidad industrial.

### **ANALISIS DOFA MEXICO**

**FORTALEZAS:** México tiene una oportunidad muy grande para el mercado, vemos que tiene una economía estable y que en los últimos tiempos ha tenido un crecimiento importante, lo que nos demuestra que las personas tienen poder adquisitivo para comprar los productos que les estamos ofreciendo, además no solo el mercado es para los mexicanos sino también para los turistas que se encuentren en el país. Por otro lado las relaciones con otros países es de gran importancia ya que genera la libre movilización de mercancías, personas y capitales.

**DEBILIDADES:** Las condiciones laborales y salarios no son muy atractivos, aun juegan con sueldos bajos, además la mayoría de sus exportaciones dependen de los estados unidos.

**OPORTUNIDADES:** La ubicación geográfica de México es muy interesante para hacer negocios ya que podemos incrementar comercio no solo con él sino con sus vecinos, tiene una tasa de riesgo baja lo que puede asegurar cualquier inversión que se piense en hacer, además la generación de empleo gracias a las maquilas genera que las personas tengan capacidad de compra. Los acuerdos comerciales ayudan a incentivar la economía no solo con las exportaciones sino importando productos competitivos de otros países.

**AMENAZAS:** Por los tratados con Europa la mitad de sus productos pueden circular libremente en el país, la generación de PYMES es muy complicada además México no determina los mercados simplemente es tomador de productos.

El mercado Mexicano también es atractivo porque diferentes entidades públicas han iniciado un proceso de concientización en la sociedad, esta preocupación se ha generado debido a que México desde 1980 a la fecha ha triplicado los índices de obesidad , convirtiéndose en un

problema de salud pública en el país actualmente es el segundo país con el porcentaje de la población mayor de 15 años con un índice de masa corporal superior a 30, por esta razón el gobierno está impulsando la disponibilidad de lugares seguros y accesibles para hacer ejercicio, generación de alternativas atractivas y saludables en comedores escolares, producción de alimentos más sanos, hacer publicidad responsable, etc.

El gobierno esta demostrándole a las personas que la obesidad es un problema real que tiene un impacto en la salud de las personas, viendo la dimensión del problema las personas van a empezar a tomar medidas para mejorar su aspecto físico, empezando por una alimentación sana, disminuyendo la ingesta de carbohidratos y azúcares saturados, haciendo ejercicio, lo cual va a generar un pensamiento de mejorar su aspecto físico, es ahí en donde nosotros entramos a ofrecerle a las personas un producto que le ayudará en su proceso de reducción de medidas.

El tamaño de la población es un factor determinante para escoger a México para exportar los geles adelgazantes puesto que por las campañas contra la obesidad y la concientización en la población es más fácil ingresar a este mercado mostrando los beneficios que puede obtener con el producto, iniciando con el precio que va a ser accesible a los diferentes estratos sociales y finalmente con un producto de calidad elaborado con extractos naturales los cuales van a ayudar a reducir y reafirmar las medidas de la zona seleccionada.

## **ACUERDOS COLOMBIA-MEXICO**

Colombia actualmente tiene acuerdos comerciales, los cuales incentivan las relaciones comerciales entre los dos países. La alianza del Pacífico es un mecanismo de integración económica y comercial entre Chile, Colombia, México y Perú, establecido en abril de 2011 y formalizado el 6 de junio de 2012, en Paranal, Chile, con la suscripción del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico. Es una plataforma para diversificar las exportaciones. Los

objetivos de la alianza es construir de manera participativa y consensuada un área de integración para lograr la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas.

Otro tratado es el TLC-G3 el cual es entre Colombia y México el cual incluye la desgravación para eliminar aranceles de los productos industriales, este se desgravará de forma gradual y automática en el periodo de 10 años, los sectores que tendrán un trato especial son el automotriz y el agrícola. Actualmente el 92% del universo arancelario se encuentra desgravado totalmente quedando algunas sub partidas por desgravar y otras excluidas del programa de liberación pertenecientes la gran mayoría al sector agropecuario.

Al 2012 Colombia exportó a México en términos FOB 835.104 miles de dólares con los siguientes sectores: Automotor, química básica, confecciones, carbón, jabones, cosméticos y otros. El sector cosmético especialmente tuvo una participación del 6,9% con 57.442 miles de dólares, una cifra que es interesante y con el fin de poder incursionar mas en este mercado que tiene mucho por explotar.

## **NUESTRO MODELO DE NEGOCIO-MODELO CANVAS**

De acuerdo a toda la información recolectada, se ha definido que vamos a exportar geles adelgazantes a México, haciendo la producción mediante una empresa colombiana dedicada a maquilar, la cual cumple con unos requisitos para cumplir con un producto que se ajusta a los requerimientos internacionales, además tomaremos en cuenta todos los incentivos que da el gobierno colombiano para la generación de empresa y las exportaciones. A continuación se explicará cómo va a funcionar nuestro modelo de negocio, explicando paso a paso el proceso.

Una de las estrategias para promocionar los geles adelgazantes será mediante una página web, en la cual se mostrarán cada uno de los geles que ofrecemos con la descripción y los beneficios de cada uno de ellos, además las personas que ingresen a la página podrán cotizar

el producto seleccionado y si lo desea hacer la compra inmediatamente, indicando la cantidad, la dirección a donde se debe entregar el producto. Para optimizar la logística en la exportación inicialmente vamos a trabajar con un distribuidor autorizado el cual será el que realizará los pedidos para que nosotros podamos hacer el respectivo envío, después de haber incursionado en el mercado Mexicano nos dirigiremos directamente a almacenes de cadena, centros de estética y los clientes finales.

Nuestra propuesta de valor se basa en la calidad de los productos a precios cómodos, cumpliendo con las expectativas de los clientes basándonos en las necesidades de cada uno de ellos, la rapidez de las entregas sin un valor adicional y en caso tal de que el cliente no esté satisfecho con el producto puede hacer la devolución sin ningún recargo, adicionalmente se le darán las recomendaciones nutricionales y médicas para que el efecto sea mayor.

Nuestra relación con los clientes se basará en una base de datos en la cual sabremos cuales son los gustos de cada una de las personas que compran nuestros productos, la comunicación directa con el cliente quien nos retroalimentara con sus comentarios y sugerencias, esta información es vital para el mejoramiento de nuestros productos y servicio al cliente.

Como recursos claves encontramos nuestro recurso humano el cual está constituido por todas las personas que intervienen en la cadena productiva, el Website que servirá como ventana de publicidad para ofrecer los productos, el Software y Hardware necesario para manejar la información que nos van a suministrar y que ya teníamos previamente.

El papel de los gobiernos es de vital importancia, en el caso específico colombiano afecta la competitividad de la empresa porque gracias a los incentivos que nos ofrecen podemos reducir costos incursionando en el mercado con una oferta mayor de los productos y con más beneficios que se transmitirán a los clientes finales.

Es muy importante tener en cuenta que uno de los factores determinantes para elegir a México es la cercanía geográfica y cultural, la que nos permitirá en el primer caso hacer las entregas mucho más rápidas y en el segundo caso por la similitud de las culturas la negociación puede realizarse de una forma más ágil, además nuestra planeación puede llegar a ser más asertiva, obteniendo mejores resultados.

En el siguiente cuadro se encontrará el cuadro del modelo de negocio, en el cual se puede observar todos los agentes que intervienen en él.

TABLA MODELO DE NEGOCIO-MODELO CANVAS

7. Socios clave	8. Actividades clave	2. Propuesta de valor	4. Relación con clientes	1. Segmento de clientes
Proveedores	I & D		Base de datos-CRM Comunicación directa con el cliente	Clientes finales
Medio de pago	Publicidad	Productos exclusivos para cada uno de los clientes.	Feedback de los gustos de los clientes	Distribuidoras de belleza
Logística	Mantenimiento WebSite	Rapidez en las entregas		Almacenes de Cadena
Banca	Negociación internacional	Entregas y devoluciones gratis a cualquier ciudad y país		Centros de estética
Almacenes de cadena		Recomendaciones nutricionales y médicas		
Distribuidoras de belleza	6. Recursos clave		3. Canal de venta/Distribución	
Centros de estética Gobierno Agencias de aduana	Recurso Humano Website Computadores Aplicativo celular		Venta directa a los clientes por medio del website Vendedores Almacenes de cadena Social media	
Estructura de costos		Flujo de ingresos: Facturación venta de:		
Transporte, Courier, Publicidad, costo productos, mantenimiento WEBSITE		Venta productos a los diferentes clientes que tiene la empresa.		

## REFERENCIAS

- [http://es.wikipedia.org/wiki/Historia\\_de\\_la\\_est%C3%A9tica](http://es.wikipedia.org/wiki/Historia_de_la_est%C3%A9tica). *Historia de la estética*.
- De Leandro Murciego. *El cuidado del cuerpo, un gran negocio*.  
  
<http://www.lanacion.com.ar/1353319-el-cuidado-del-cuerpo-un-gran-negocio>
- Organización mundial de la salud. *10 datos sobre la obesidad*.  
<http://www.who.int/features/factfiles/obesity/es/>
- De Juan Carlos Garavito. *Cosméticos, un sector de clase mundial*.  
[http://www.larepublica.co/comercio-externo/cosm%C3%A9ticos-un-sector-de-clase-mundial\\_29619](http://www.larepublica.co/comercio-externo/cosm%C3%A9ticos-un-sector-de-clase-mundial_29619)
- Cámara industria Cosmética y de Aseo. *Reporte de sostenibilidad del sector cosmético*. <http://www.andi.com.co/pages/comun/infogeneral.aspx?Id=19&Tipo=2>
- Plan Vallejo  
<http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo107.htm>
- *Definición de Gel*. <http://es.wikipedia.org/wiki/Gel>
- De Paulina Fernanda Cruz Ati. “*Elaboración y Control de calidad del gel antimicótico de manzanilla (Matricaria chamomilla), Matico (Aristiguetia glutinosa) y Marco (Ambrosia arborescens) para el neo-fármaco*”. Escuela Superior politécnico de Chimborazo.