



DESARROLLO DE UN PLAN DE ENTRADA AL MERCADO DE CANADÁ PARA LA COMPAÑÍA CALAF

**ISABEL ROJAS H.
VIVIANA ROJAS A.**

INGENIERO COMERCIAL MENCIÓN ADMINISTRACIÓN

RESUMEN

Esta tesis se enmarca en el Proyecto de colaboración conjunta suscrito entre la Universidad de Talca (Chile) y la Universidad de New Brunswick (Canada).

Su propósito principal, ha sido el diseño de un plan de entrada para la empresa Calaf al mercado canadiense.

Hemos determinado que la estrategia mas adecuada para que Calaf ingrese al mercado es la exportación a través de un importador / distribuidor.

La base exportable recomendada esta constituida por los productos: Suny, Malva Iris, Fruta Glace y Ws Rico y los mercados objetivos a los que Calaf llegara con sus productos comprenden: Quebec, New Brunswick y Ontario.

Finalmente, en este plan de entrada se propone también un plan de marketing, en el que se han definido las estrategias de producto, precio, distribución y promoción, por las cuales debiera regirse la empresa en este nuevo escenario comercial.