



**CANRAY INCORPORATED**

**ANDREA KAMPS PADILLA  
INGENIERO COMERCIAL MENCIÓN ADMINISTRACIÓN**

## **RESUMEN**

Esta tesis es el resultado de la participación en un proyecto llamado APP (Academic Partnering Program), realizado en conjunto por la Universidad de Talca en Chile y la Universidad de New Brunswick en Canadá.

El proyecto APP fue hecho en conjunto para tomar las ventajas y oportunidades para organizar la misión comercial a Chile que se llevo a cabo en Mayo de 1998, la cual permitió que CanRay Inc. viniera a Chile con la misión de reconocer el mercado, y así encontrar potenciales clientes o asociados para confirmar el estudio de mercado realizado.

Para llevar a cabo esto, se trabajo con los contactos del Consulado Canadiense en Chile, concertando un ciclo de reuniones, las cuales fueron un gran éxito para CanRay, ya que permitieron hacer contactos importantes para futuras actividades de exportación.

Durante todo este periodo, este proyecto permitió entablar una permanente comunicación y contacto entre dos alumnos (uno Canadiense y otro Chileno), a través del correo electrónico y teleconferencia, para poder completar y obtener así ambas partes la información necesaria para dicho proyecto. Luego, al momento de efectuarse la misión en Chile, se trabajo en conjunto para obtener una mejor recopilación y percepción de la información obtenida en cada una de las reuniones.

Por este motivo, el objetivo principal de este proyecto y el que guía a esta tesis es desarrollar un Plan de Marketing para mostrar los elementos básicos que

rigen el proceso de exportación a Chile de una empresa Canadiense llamada CanRay Incorporated, la cual ofrece Sistemas de Calefacción Radiantes, con el objeto de posicionar sus productos en el mercado de la Construcción Residencial, Comercial e Industrial en Chile.

Para lograr estos objetivos se deben analizar cuales son las mejores herramientas que posibilitan la entrada al mercado Chileno. Y así de esta manera, poder maximizar el tiempo disponible, considerando para ello todas las restricciones físicas de la empresa como también las del país al que se desea entrar.

CanRay Inc., esta actualmente exportando a varios mercados internacionales. Su principal objetivo es crecer domésticamente tanto como internacionalmente. Los productos que fabrica son de alta calidad y tienen características que los hacen atractivos en muchos mercados, incluyendo Chile.