



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS SEDE REGIONAL ROSARIO

CARRERA LICENCIATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL

PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA BERETTA

MAQUINARIAS

ESTUDIANTE:

ANGIE CAROLINA ARCOS IDROBO.

ARCOS9215@GMAIL.COM

TUTOR: PAULO LANZA

TUTOR METOLÓGICO: NATALIA FENOGLIO

DICIEMBRE 2023

DEDICATORIA

Con todo mi amor y cariño, primeramente a Dios, porque sin él nada de esto sería posible, me acompañó y proveyó de todo en cada paso de esta etapa. Se lo dedico porque sin él nada de esto hubiera sido posible.

A mis padres, Patricia y Roberth, por creer en mí y brindarme el apoyo tanto económico como emocional. Por venir a este país solo para brindarnos a mí y a mi hermana mayores oportunidades de estudiar.

A mi hermana, Tatiana, que convivimos juntas durante este tiempo y siempre nos apoyamos e impulsábamos.

A mi mascota, Firulais, quien fue mi compañero de estudio en muchas noches y mi consolador cuando estaba triste y estresada.

AGRADECIMIENTOS

A mi familia por ser los pilares más importantes de mi vida, los impulsores principales de mis objetivos, por creer siempre en mí y haberme acompañado.

A mis compañeros y amigos por el apoyo constante durante estos años para seguir adelante con la carrera, por darme una mano cuando la necesitaba.

A mis profesores por ser ejemplos de dedicación y entrega, por demostrarme clase tras clase la pasión con la cual trabajan y por transmitirme sus conocimientos para mi próximo desarrollo como profesional.

ÍNDICE

RESÚMEN	7
INTRODUCCIÓN	8
PARTE I.....	11
1. Formulación de diagnostico	11
1.1. La empresa	11
Ilustración 1 <i>ubicación geográfica.</i>	12
1.2. FODA.....	13
1.3. Situación de la empresa.....	14
Tabla 1 <i>Facturación anual del mercado interno + externo</i>	14
Tabla 2 <i>Volúmenes de producción: evolución por producto en los dos últimos años (en unidades)</i>	14
1.4. Situación actual del sector.....	15
1.5. Personal de la empresa	16
1.5.1. Organigrama.....	16
Ilustración 2 <i>Organigrama de la empresa.</i>	16
1.6. Oferta exportable de la empresa.....	17
1.6.1. EXTRUSORA DE 200 KG/H.....	17
Ilustración 3 <i>Extrusora de 200 KG/H, en acero inoxidable.</i>	17
1.6.2. Posición arancelaria.....	18
1.6.3. Tratamiento arancelario.....	19
Ilustración 4 <i>Tratamiento arancelario del producto.</i>	19
1.7. Conclusión	20
PARTE II	21
2. Investigación de mercados y selección	21
2.6. Investigación de mercados	21

Tabla 3 <i>Lista de los principales países importadores del producto seleccionado exportado por Argentina en el término de Noviembre 2022 hasta Octubre 2023.</i>	21
Tabla 4 <i>Lista de los principales exportadores argentinos del producto seleccionado.</i>	22
2.7. Selección de mercados a ponderar	23
2.7.1. Tamaño de mercado	23
Tabla 5 <i>Tamaño de mercado 2022.</i>	23
2.7.2. Acuerdos bilaterales	23
Tabla 6 <i>Acuerdos bilaterales.</i>	23
2.7.3. Regulaciones legales	24
Tabla 7 <i>Regulaciones legales 2022.</i>	24
2.7.4. Riesgo país	24
Tabla 8 <i>Riesgo país 2022.</i>	24
2.7.6. Distancia geográfica	25
Tabla 9 <i>Distancias desde origen hacia destino.</i>	25
2.8. Tabla de ponderación	25
Tabla 10 <i>Tabla ponderada de los tres países en estudio.</i>	25
2.9. Conclusión	26
PARTE III	27
3. Estudio de Mercado	27
3.6. Informe sobre Chile	27
3.6.1. Pasos Fronterizos	28
3.6.2. Puertos y aeropuertos	29
3.7. Características del mercado, estructura económica	30
3.7.1. Economía y PBI	30
3.7.2. Inflación y riesgo país	30
3.7.3. Política comercial	31
3.7.4. Balanza comercial	31

Ilustración 6 <i>Tabla Intercambio comercial de Chile- Bienes. Cifras en US\$ Millones.</i>	31
Ilustración 7 <i>Tabla de Importaciones Chilenas por categoría de bien. Cifras en US\$ millones.</i>	32
3.8. Zona Franca:	32
3.9. Comercio bilateral de bienes Argentina- Chile	33
Ilustración 8 <i>Tabla comercio bilateral Argentina- Chile.</i>	33
3.10. Acuerdos comerciales	33
Tabla 13 <i>Acuerdos económicos Comerciales Vigente.</i>	34
3.11. Oferta exportable	36
3.12. Competencia	36
3.13. Tratamiento arancelario	37
3.14. Documentos a presentar	37
3.15. Logística y servicios	37
Ilustración 9 <i>pallet americano.</i>	38
Ilustración 10 <i>Palletización de la máquina.</i>	38
3.16. Mercado	38
Conclusión	40
Bibliografía	42

RESÚMEN

La presente tesis aborda un proyecto de exportación que busca introducir la maquina extrusora de 200 Kg hacia el mercado chileno. A medida que la globalización ofrece nuevas oportunidades comerciales, el enfoque en productos únicos y de alta calidad se convierte en un diferenciador crucial.

Este estudio se centra en la investigación de mercado para evaluar la demanda y la aceptación de las máquinas de pastas en Chile.

Se llevó a cabo un análisis exhaustivo sobre las características del mercado, sus datos generales, economía, comercio exterior, competencia. Además, se indago sobre el proceso de importación y los documentos necesarios.

Palabras claves: Internalización, mercados, exportación, Chile, Pastas.

INTRODUCCIÓN

En este presente trabajo se realiza una investigación de mercado de una máquina para la elaboración de pastas sin TACC con la finalidad de que la empresa inicie su proceso de internacionalización, ya que si ella entra en el juego del comercio internacional puede generarle grandes beneficios, debido a que las exportaciones conllevan al crecimiento de los negocios, y el crecimiento de los negocios producen ganancias para las firmas.

Actualmente debido a los aspectos económicos y políticos del país, han generado que en muchos sectores las ventas nacionales se reduzcan o se mantengan sin crecimiento, por ello este trabajo podría ayudar a la empresa a tomar la decisión de exportar, este proceso generaría grandes oportunidades, para el aumento en las ventas, tener un mejor manejo de la mitigación de las demandas estacionales, el desarrollo de la empresa. A nivel país, también es provechoso ya que habría mayor presencia de productos argentinos en el extranjero, haciendo reconocida o al país y además del efecto que generan las exportaciones, las cuales son:

- Obtención de divisas.
- Generación de empleo, al reforzarse, crecer o sostener las actividades de exportación.
- Mayores ingresos fiscales.

La globalización en el comercio ha permitido que se generen relaciones del tipo comercial entre países, y de esta forma que muchas empresas obtengan oportunidades de expandirse y entrar en el juego del comercio exterior, a partir de la cual las pequeñas y medianas empresas (Pymes) han encontrado una nueva fuente de impulso y desarrollo de sus acciones comerciales.

Para la empresa, la internacionalización de sus productos trae consigo grandes desafíos al momento de introducir sus productos en un mercado extranjero, como, afrontar la competencia con empresas y productos de ese mercado, y poder ser capaces de adaptar los productos a los cambios

que se requieren para abrirse al mundo. Pero al avanzar sobre mercados internacionales, esto va a obligar a la empresa a evaluar los beneficios y los posibles costos que implica este proceso.

El objetivo general de esta investigación es analizar si la empresa “Beretta Maquinarias” está en condiciones de empezar un proyecto de exportación. Y en tal caso, examinar los pasos a seguir para realizar un correcto plan de internacionalización.

El trabajo está dividido en tres (3) capítulos, que van a permitir realizar un análisis de la investigación.

Primeramente, se realiza un diagnóstico de la empresa, que permite conocer su historia, sus productos, facturación, volumen de producción, su situación actual en el sector y cual podrá ser su oferta exportable.

Posteriormente, nos enfocaremos en la investigación de diversos mercados y realizar una selección de aquellos países que tengan mejores oportunidades para la empresa. Para ello se investigan los países importadores del producto seleccionado.

Finalmente, se selecciona el mercado más favorable y desarrollaremos un análisis completo del país, donde se incluyen los datos generales, balanza comercial, sector económico, competencia presente y logística y servicios, entre otros.

Antes de definir el sujeto de esta investigación, es necesario describir lo siguiente:

- *PYME*: Su prefijo, pequeña y mediana empresa, es una empresa con características distintivas, y tiene dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los estados o regiones. Las pymes son agentes con lógicas, culturas, intereses y un espíritu emprendedor específicos.

- *Internacionalización de la empresa*: proceso por el cual una empresa participa de la realidad de la globalización, es decir, la forma en que la empresa proyecta sus actividades, total o parcialmente, a un entorno internacional y genera flujos de diversos tipos (comerciales, financieros y de conocimiento) entre distintos países (Galán, Galende, González, 2000). La expansión

internacional de una empresa es el resultado de una estrategia cuidadosamente planeada y un proceso de decisiones incrementales de ajustes a las cambiantes condiciones de la empresa y del entorno (Gelmetti Carlos J., 2011). Según Jarillo J. C. y Echezarraga J.M., las etapas más usuales que suele seguir una empresa en su proceso de internacionalización son las siguientes: Exportación ocasional, exportación experimental, exportación regular, establecimiento de filiales de ventas en el extranjero, establecimiento de subsidiarias de producción en el extranjero.

- *Globalización:* Proceso económico, tecnológico, político, social y cultural a escala mundial que consiste en la creciente comunicación e interdependencia entre los distintos países del mundo.
- *Plan de internacionalización:* Es un documento que recoge la estrategia de expansión del negocio en mercados extranjeros. Suele ser abordado cuando una empresa está consolidada y quiere mejorar o comenzar con la internacionalización.
- *Barreras comerciales:* Son medidas o restricciones que impone el gobierno de un país para reducir o eliminar el intercambio de bienes y o servicios con otra(s) naciones(es). Lo que hace una barrera arancelaria es aumentar el costo o prohibir en definitivo las transacciones con el exterior, estas se dividen en arancelarias y no arancelarias, donde incluyen aranceles, cuotas, licencias de importaciones, permisos, certificados sanitarios, entre otros.
- *Balanza comercial:* Indicador que mide la relación entre las exportaciones y las importaciones en un país en un determinado periodo de tiempo.
- *Capacidad productiva:* Es el máximo nivel de producción de una empresa que puede alcanzar con una estructura y equipamiento con los que cuenta, dentro de un periodo determinado.

Desde el punto de vista metodológico, el tipo de investigación que realizaremos es descriptivo, en la misma detallaremos las propiedades importantes de todas las cuestiones sometidas a análisis abordando un enfoque tanto cuantitativo como cualitativo. Las fuentes consultadas son directas (dueños y familiares a cargo) y secundarias, como revelamiento bibliográfico.

La investigación resulta muy beneficiosa para adquirir nuevos conocimientos y aspectos ya estudiados durante el proceso universitario. Es un aporte valioso a la carrera y al campo de conocimiento personal.

PARTE I

1. Formulación de diagnostico

1.1. La empresa

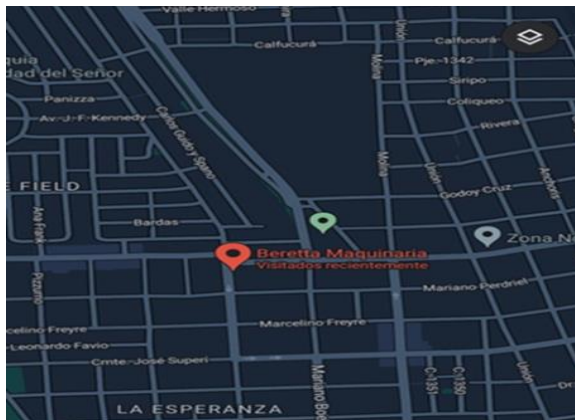
Beretta Maquinarias es una pequeña empresa industrial Argentina, fundada en 2008, desde esta fecha hasta entonces se la reconoce como una firma que es sinónimo de calidad e innovación debido a que sus productos son de alta tecnología. Actualmente la empresa no cuenta con algún tipo de certificación.

Se encuentra en calle Avalos 2260, en la ciudad de Rosario, provincia de Santa Fe, y cuenta con un predio de 700 m2, del cual 200 m2 están destinados para la industrialización de las máquinas, adaptado también para la posibilidad ampliaciones futuras.

La empresa está dedicada a la elaboración de máquinas para pastas y accesorios para las mismas. Uno de los puntos fuertes de la empresa es la ingeniería y el equipo técnico, lo que permite afrontar cualquier desafío.

Cuentan con diferentes equipamientos para la elaboración del producto, como maquinaria pesada, tornos, fresadoras, plegadoras, perforadoras y máquinas de menor volumen.

Ilustración 1 *ubicación geográfica.*



FUENTE: Imagen extraída de Google Maps.

Los productos son comercializados por el momento solo en el mercado nacional, y se dirigen a sus clientes de manera directa, esto quiere decir que no hay canales de distribución ni utilización de intermediarios para hacer llegar el producto hasta al cliente final. Actualmente no exportan y esto se debe a diferentes motivos, uno de ellos es que no tienen conocimiento del cómo hacerlo y esto les genera temor, además no cuentan con el personal suficiente para empezar.

Uno de los aspectos por el cual se diferencia de la competencia es la elaboración de máquinas de pastas aptas para productos sin TACC, mientras que la competencia no fabrica este tipo de maquinaria debido a las correcciones y especificaciones puntuales para los ingredientes que desean utilizar los clientes. Beretta vio una oportunidad en esto para diferenciarse y ofrecer al cliente un mayor grado de personalización a la máquina. Otra razón es que ajustan las máquinas para los clientes que buscan utilizar este producto para la fabricación de plastilina o alimento para mascotas y esto se realiza adaptando los moldes de las máquinas, es por ello que cada una de ellas es diferente, ya que están fabricadas según las necesidades del cliente.

1.2. FODA

Desarrollaremos el análisis FODA de la empresa. Esta es una herramienta diseñada para comprender la situación actual de la empresa a través del análisis de distintos factores (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas).

FORTALEZAS: Atributos o destrezas que una empresa tiene para alcanzar sus objetivos.

- La empresa cuenta con una diversidad de productos, que le permite no depender de una sola máquina y contar con la capacidad de satisfacer diferentes necesidades que tiene el mercado.
- Diferenciación de los productos de la competencia, ya que la empresa adapta sus productos a la necesidad/ deseos del cliente.
- Siempre están en constante innovación y tecnología en sus maquinarias.

DEBILIDADES: Lo que es perjudicial o factores desfavorables para la ejecución del objetivo.

- Dependencia de la divisa y su cotización cambiante, al estar en Argentina donde el valor de la divisa es muy inestable, produce que la cotización de las maquinas sean diferentes en un corto periodo de tiempo.
- Nivel de tecnología competitiva a nivel global, existen diferentes empresas a nivel mundial que cuentan con mayor tecnología en sus productos.

OPORTUNIDADES: Condiciones externas de la empresa.

- Alta demanda, tanto en la Argentina como en países vecinos hay un gran consumo de fideos, por lo que las empresas que comercializan este producto van a requerir mayor maquinaria para satisfacer los mercados.
- Integración económica y acuerdos comerciales, le permiten ingresar a nuevos mercados, permitiéndole expandirse.

AMENAZAS: Se refiere a lo perjudicial, lo que amenaza la supervivencia de la industria o empresa que se encuentra externamente:

- Revendedores de máquinas a menores costos. Hay maquinarias importadas que si bien son de baja calidad, estas son de menor costo, lo que genera un reto para la empresa.
- Competencia con mayor tecnología. Algunas empresas cuentan con productos de mejor tecnología lo que genera mayor interés por parte del consumidor en adquirirlas.

1.3. Situación de la empresa

Tabla 1 *Facturación anual del mercado interno + externo*

Facturación anual (SIN IVA)	2021	2022	2023
Mercado interno	\$7.350.000	\$20.000.000	\$44.000.000
Mercado externo	\$0	\$0	\$0

FUENTE: *Elaboración propia con datos provistos por la empresa.*

Como podemos ver, las facturaciones han presentado un fenómeno de crecimiento en el paso del tiempo y esto se debe a que en el último y presente año se realizaron ventas de maquinaria con mayor capacidad de producción que son las que le generan mayor rentabilidad a la empresa a diferencia de las otras máquinas de menor capacidad.

Tabla 2 *Volúmenes de producción: evolución por producto en los dos últimos años (en unidades)*

Productos	2022	2023
Maquina extrusora de mesa	4	3
Extrusora de 200 KG/H	2	4
Extrusora de 400 KG/H.	2	1

Mezcladora 1 bolsa.	1	0
Mezcladora de 2 bolsas.	0	1
Capacidad utilizada estimada (promedio)	50%	50%

FUENTE: *Elaboración propia con datos provistos por la empresa.*

Como se puede observar, en el año 2023, el producto que tuvo mayor producción y por ende más vendida fue la maquina extrusora de 200 KG, seguida por la maquina extrusora de mesa.

1.4. Situación actual del sector

Los productos que ofrece Beretta Maquinarias pertenecen al sector de “Manufactura de origen industrial” (MOI), el cual su rubro es “máquinas y aparatos”. La empresa se dedica a la fabricación de maquinaria para la industria alimenticia.

Según los datos obtenidos por el INDEC, la producción industrial manufacturero a nivel nacional en el año 2023 del mes de octubre mostro una variación negativa del 0,8% respecto al mismo mes del año anterior.

El rubro experimentó una producción record en marzo, registrado el trimestre más alto desde inicios de la serie de 2016. En julio se identificó una caída interanual del 13,5%, equivalente a unos 255 millones de dólares. Esta disminución en el valor de las exportaciones fue debido a una caída en los precios y en las cantidades exportadas.

Las exportaciones del capítulos 84 (Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos), se registraros un valor de 117 millones de dólares en agosto de 2023, mostrando una variación negativa del 12% en comparación del año anterior.

En cuanto a la exportación de “Maquinarias y aparatos” alcanzaron un valor de 128 millones de dólares, reflejando una baja respecto a los 148 millones del año anterior.

En nuestra provincia, el núcleo industrial de la cadena de valor cuenta con numerosas empresas fabricantes de maquinarias para la industria alimentaria; se concentran en producir bienes de capital esenciales para la elaboración de alimentos y bebidas, destacándose especialmente en la industria frigorífica, panadería y otros sectores.

El proceso de producción demanda una gran cantidad de insumos, partes y componentes de alta tecnología, lo que fomenta al avance tecnológico y la creación de productos y procesos innovadores. Además, las maquinarias y equipos tienen un ciclo de producción extenso y se destacan por su capacidad de adaptarse a las necesidades de los usuarios. (INDEC 2023)

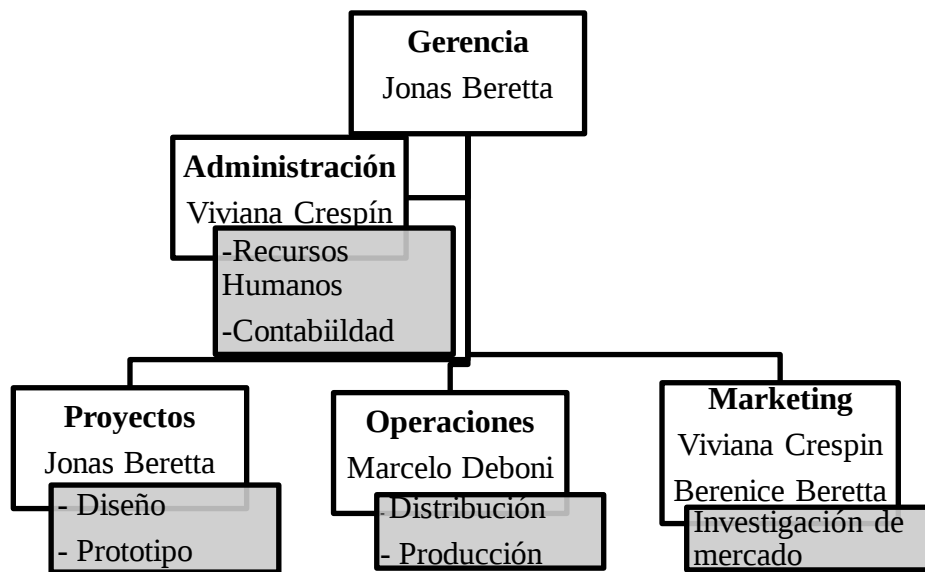
A pesar de la existencia de los desafíos y fluctuaciones que presenta el sector, podemos decir que existe una buena oportunidad para Beretta maquinarias, su enfoque en la producción de máquinas pueden colocarlos en una posición estratégica. Y aunque se evidencien descensos en la producción y exportación de ciertos productos, la constante demanda en la industria alimenticia por tecnología y maquinaria de calidad ofrece un espacio.

1.5. Personal de la empresa

La empresa cuenta con cuatro (4) personas encargadas del funcionamiento de la organización, Jonas Beretta fundador de la empresa, el cual se ocupa de la gerencia y los proyectos (diseño y prototipo), Viviana Crespín en el área de administración que se encarga de los recursos humanos y la contabilidad, Marcelo Deboni encargado de las operaciones (distribución y producción) y Berenice Beretta junto con Viviana Crespín encargadas del área de marketing (investigación de mercado).

1.5.1. Organigrama

Ilustración 2 Organigrama de la empresa.



Fuente: elaboración propia en base de datos proporcionados por la empresa.

1.6. Oferta exportable de la empresa

De todos los productos que actualmente fabrica la empresa, el que más la representa es la extrusora de 200 KG, por ende nos enfocaremos en este producto.

1.6.1.EXTRUSORA DE 200 KG/H

Ilustración 3 Extrusora de 200 KG/H, en acero inoxidable.



FUENTE: Imagen extraída de la de la página de la empresa BJH

Características:

- Bandejas de acero inoxidable 304.
- Cañón de acero inoxidable 304.
- Velocidad de corte variada.
- Cámara de refrigeración.
- 1 Molde de elección, este tamaño de molde está pensado para láminas de diferentes tipos de masa.
- Corte de seguridad.
- Pintura bicapas epoxi.
- Potencia:
 - 1 Motor principal.
 - 1 Motor para ventilación.
 - Motor de corte.

Función de una extrusora: Una extrusora es una máquina que se utiliza para transformar una masa en formas continuas y específicas mediante un proceso de extrusión. Este proceso implica forzar al material a través del molde que contiene una abertura de la forma deseada. Esta se utiliza para diferentes productos, en este caso, la empresa se enfoca en productos alimenticios, como es la pasta (con un molde para formar, spaghetti, tagliatelle, fusilli, maccheroni, penne, gnocchetti, entre otros), también hay clientes que las piden con ciertas características para realizar comida de perro o plastilina.

La extrusora en la cual nos enfocamos tiene una capacidad para procesar 200kg de masa, generalmente se utiliza para la fabricación de productos a mayor escala.

1.6.2. Posición arancelaria

Según la Nomenclatura Común del Mercosur, este producto se encuentra ubicado en la posición 8438.10.00.290K. A continuación, su detalle:

- Sección XVI: Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o de reproducción de imágenes y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.
- Capítulo 84: Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos.
- Partida 8438: Máquinas y aparatos, no expresados ni comprendidos en otra parte de este capítulo, para la preparación o fabricación industrial de alimentos o bebidas, excepto las máquinas y aparatos para extracción o preparación de aceites, grasas, animales o vegetales.
- Sub partida y Subpartida regional 8438.10.00: Máquinas y aparatos para panadería, pastelería, galletería o la fabricación de pastas alimenticias.
- Finalmente la partida obtenida es: 8438.10.00.290K.

1.6.3. Tratamiento arancelario

Ilustración 4 *Tratamiento arancelario del producto.*



FUENTE: Imagen extraída de la central de información de comercio exterior

- Los derechos de exportación gravan las exportaciones para consumo, es decir la extracción de la mercadería del territorio por tiempo indeterminado. El momento imponible para el cálculo de estos derechos corresponde a la fecha de oficialización del embarque.
- Los reintegros a la exportación consisten en un porcentaje que se aplica sobre el valor FOB de la mercadería a exportar, que es el valor de venta de los productos en su lugar de origen más los costos que corren por cuenta del comprador, los fletes, seguros y otros gastos necesarios para

hacer llegar la mercancía hasta la aduana de salida. La alícuota del reintegro se calcula sobre el valor FOB.

La liquidación y pago de los reintegros a la exportación los efectiviza la dirección general de aduanas, previa presentación de la documentación que acredite el embarque de la mercadería.

1.7. Conclusión

Para finalizar, Beretta Maquinarias es una empresa con 15 años de trayectoria que se encuentra en condiciones de expandirse y encontrar nuevos clientes en el exterior debido a la calidad e innovación que ofrecen en cada una de sus máquinas, pero en el avance de este proceso, deberá incrementar su personal, como, operarios y encargados en el área de comercio exterior.

Además de que el área del sector de maquinaria para la industria de alimentos ocupa el primer lugar en el desarrollo industrial en Argentina y que en los últimos años ha estado creciendo las ventas, sería buen momento consolidarse en el mercado local y aumentar la capacidad de producción y empezar el proceso de internacionalización que le permita mitigar los riesgos.

PARTE II

2. Investigación de mercados y selección

2.6. Investigación de mercados

En esta fase realizaremos una investigación, donde la información se obtuvo en base a datos secundarios, que fueron recaudados por diferentes organizaciones reconocidas y así establecer los potenciales mercados para nuestro producto, que en este caso es la extrusora de 200 KG/H.

A continuación, incluiremos una tabla que contiene los principales países importadores para el producto seleccionado.

Tabla 3 *Lista de los principales países importadores del producto seleccionado exportado por Argentina en el término de Noviembre 2022 hasta Octubre 2023.*

País de destino	U\$S FOB	% INC.	KGS. BRUTO
Estados Unidos	156.826	24,83%	6.779
España	143.091	19,02%	38.835
República Dominicana	89.092	11.84%	13.721
Paraguay	71.037	9,44%	1.103
Perú	46.852	6,23%	1.420
Francia	30.178	4,01%	170

Países Bajos	27.750	3,69%	180
Uruguay	27.473	3,65%	640
Chile	26.450	3,52%	1.703

Fuente: *Datos obtenidos desde la página Softrade*

En la tabla N° 3, podemos observar que Estados Unidos lidera la lista con un importe de US \$156.826, y le siguen España con USD \$143.091, República Dominicana con USD \$89.092 y Paraguay con USD \$71.037

Tabla 4 *Lista de los principales exportadores argentinos del producto seleccionado*

Exportador	US\$ FOB	% INC.	Kg. Brutos
ESTMAR de Bucceroni Ernesto Porco Esteban J y Bucc. MTA Rosario. Selva Nicolás Eduardo. Rinaudo e Hijos SRL. GR MAQ SRL. Sejas Marcela Isabel. Sin Información.	324.952 151.501 86.717 85.320 53.203 25.290 13.730	43,19% 20,14% 11,53% 11,34% 7,07% 3,36% 1,83%	44.394 2.038 7.820 1.361 5.077 2.775 1.421

FUENTE: *Datos obtenidos desde la página de softrade*

En la tabla N° 4 podemos observar las principales empresas exportadoras, se muestra el índice porcentual que representan sus exportaciones en total de las exportaciones del producto en Argentina.

2.7. Selección de mercados a ponderar

Seleccionaremos los mercados más convenientes para el producto, para analizar en profundidad y realizar una ponderación. Como resultados de los datos presentados anteriormente, los mercados más favorables son: Paraguay, Uruguay y Chile. Esta selección está enfocada según las distancias geográficas, la similitud en el idioma y las culturas.

En las siguientes tablas podremos observar los tres países seleccionados para analizar y le daremos una ponderación basada en comparaciones entre los países.

2.7.1. Tamaño de mercado

Tabla 5 *Tamaño de mercado 2022.*

País de destino	Población	Ponderación
Chile	19.603.73	5
Uruguay	3.422.794	2
Paraguay	6.780.744	3

FUENTE: Banco Mundial (2022).

2.7.2. Acuerdos bilaterales

Analizando tabla n°6 los datos podemos observar que Paraguay y Uruguay cuentan con la misma cantidad de acuerdos, mientras que Chile los supera con más del doble.

Tabla 6 *Acuerdos bilaterales.*

País de destino	Ponderación
Chile	8

Uruguay	3.5
Paraguay	3.5

FUENTE: OMC

2.7.3. Regulaciones legales

En la tabla N° 7 podemos observar el análisis del grado de apertura de cada país comparando cada uno de los porcentajes con relación al PBI del 2022. Paraguay y Chile son los países en el que más aportan las importaciones a su PBI.

Tabla 7 *Regulaciones legales 2022.*

País de destino	% de importaciones (PIB) 2022	Ponderación
Chile	39.3	7
Uruguay	25.9	6
Paraguay	39.4	7

FUENTE: Banco Mundial.

2.7.4. Riesgo país

El riesgo país se analiza en base a una escala de ocho niveles, en orden ascendentes de riesgo: A1 (riesgo muy bajo), A2 (riesgo bajo), A3 (riesgo bastante aceptable), A4 (riesgo aceptable), B (riesgo significativo), C (riesgo alto), D (riesgo muy alto), y E (riesgo extremo).

Tabla 8 *Riesgo país 2022.*

País de destino	Riesgo país 2022	Ponderación
Chile	A3	10
Uruguay	A4	6
Paraguay	C	4

FUENTE: COFACE

2.7.5. Barreras de entrada

En cuanto a las barreras de entrada de los mercados seccionados, Paraguay y Uruguay forman parte del MERCOSUR, por lo tanto hay un acuerdo para preferencias arancelarias. Mientras que con Chile, Uruguay y Paraguay existe un acuerdo mediante el ALADI. Por ende todos obtendrán un puntaje de 5.

2.7.6. Distancia geográfica

Los tres (3) países comparten una cercanía significativamente corta, los medios de transportes mediante los cuales nos podemos acercar, es el carretero, siendo el más conveniente en relación costo/ precio. Distancias desde Rosario hasta sus respectivas capitales:

- Rosario (Argentina)- Montevideo (Uruguay).
- Rosario (Argentina)- Asunción (Paraguay).
- Rosario (Argentina)- Santiago de Chile (Chile)

Tabla 9 *Distancias desde origen hacia destino.*

País de destino	Distancia km	Ponderación
Chile	1237 km	5
Uruguay	526 km	9
Paraguay	1013 km	6

2.8. Tabla de ponderación

Tabla 10 *Tabla ponderada de los tres países en estudio.*

Indicador	País 1	País 2	País 3	Ponderación
	Chile	Uruguay	Paraguay	

Tamaño del mercado	5	2	3	10
Acuerdos bilaterales	8	3.5	3.5	15
Regulaciones legales	7	6	7	20
Riesgo país	10	6	4	20
Barreras de entrada	5	5	5	15
Distancia geográfica	5	9	6	20
Total	40	31.5	28.5	100

FUENTE: Elaboración propia.

2.9. Conclusión

Luego de analizar la información presentada y de realizar la ponderación de los 3 países seleccionados, podemos destacar que el mercado más favorable para que Beretta Maquinarias realice sus esfuerzos de exportación es Chile, debido a que se existe una cercanía geográfica ya que es un país limítrofe, además se comparte el mismo idioma y hay similitudes en lo cultural.

Chile tuvo un puntaje de 40/100 por ello nos vamos a enfocar en este país, pero esto no significa que los otros mercados no sean aptos para la internacionalizar sus productos en esos mercados

PARTE III

3. Estudio de Mercado

3.6. Informe sobre Chile

Ilustración 5 *Mapa político de Chile*



FUENTE: Imagen extraída de google

Chile, es un país soberano ubicado en el extremo sur de América del Sur. Adopta la forma de gobierno republicano, democrático, y presidencialista y su forma de estado, unitaria. Su capital es la ciudad de Santiago.

Es un país que tiene una superficie total de 756,950 km² y se extiende por el borde occidental de Sudamérica, con más de 6,000 km de costa en el océano pacífico.

Su ubicación genera que haya dos zonas horarias con respecto a Argentina: en el Chile continental se tiene la misma hora, y en el Chile insular e Isla de Pascua se tiene dos horas menos.

Como se aprecia en la ilustración n°4, limita al norte de Perú al noroeste con Bolivia y al Este con Argentina.

De acuerdo al World Bank, para el año 2022, Chile cuenta con una población de 19.493.184 habitantes, la tasa de crecimiento de la población es de 1.06% anual en promedio para la última década. El idioma oficial es el castellano en un 95%, aunque también se habla mapundungún, aimara y rapa nui, que son dialectos indígenas.

Moneda Oficial: El peso Chileno es la moneda oficial que se opera en el país donde:

1 peso argentino equivale a 2,41 pesos chilenos.

1 dólar americano, es equivalente a 882,74 pesos chilenos.

Tipo de cambio del 11/12/2023, según CUEX.

Principales ciudades: Las principales áreas metropolitanas son Gran Santiago con la ciudad de Santiago, Gran Valparaíso con las ciudades de Valparaíso y Viña del mar, Gran Concepción y Talcahuano y Gran Serena con las ciudades de La Serena y Coquimbo.

3.6.1. Pasos Fronterizos

- Paso Pino Hachado (Neuquén, Argentina- Araucanía, Chile).
- Paso Pehuenche (Malargüe, Argentina- Talca, Chile).
- Paso San Sebastián (Tierra del Fuego, Argentina- Magallanes, Chile).
- Paso Don Guillermo (Río Turbio, Argentina- Puerto Natales, Chile).
- Paso Dorotea (Río Turbio, Argentina- Villa Dorotea, Chile).
- Paso Palena (Esquel, Argentina- Palena, Chile).
- Paso Agua Negra (San Juan, Argentina- Coquimbo, Chile).
- Paso Internacional Cristo Redentor (Mendoza, Argentina- Valparaíso, Chile).

El paso más conveniente es el Paso Internacional Cristo Redentor, este es considerado favorable para el transporte de mercancías entre Argentina y Chile por varias razones.

1- Conexión estratégica: Une la provincia de Mendoza en Argentina, con la región Valparaíso en Chile, proporcionando una conexión estratégica entre ambas naciones.

2- Infraestructura desarrollada: Cuenta con infraestructura desarrollada para el transporte de carga, facilitando el paso de camiones y vehículos comerciales.

3- Importancia económica: Es una ruta crucial para el comercio bilateral entre Argentina y Chile, lo que significa que hay servicios y facilidades adaptados para el transporte de mercancías.

4- Accesibilidad desde Rosario: Aunque Rosario no está ubicado directamente en la provincia de Mendoza, donde se encuentra el paso del Cristo Redentor, el transporte de mercancías desde Rosario hacia Mendoza y luego a través del paso mencionado es factible y común. Rosario, como importante centro logístico y puerto en Argentina, tiene conexiones terrestres bien desarrolladas que permiten el transporte eficiente de mercancías hacia diversas regiones del país, incluyendo Mendoza. Desde Mendoza el acceso al cristo Redentor se convierte en una opción estratégica para exportaciones hacia Chile.

3.6.2. Puertos y aeropuertos

Los puertos son:

Arica, Iquique, Coquimbo, Valparaíso, San Antonio, Talcahuano-San Vicente, Puerto Montt, Chacabuco y Austral.

Los aeropuertos internacionales de Santiago-Pudahuel o también llamado Comodoro Arturo Merino Benítez, considerado uno de los aeropuertos más modernos del mundo.

Aeropuerto Puerto Montt o, El tapual.

Aeropuerto Diego Aracena- Iquique.

Aeropuerto presidente Carlos Ibáñez del Campo- Punta.

Aeropuerto Chacalluta- Arica.

Aeropuerto Carriel Sur- Concepción, entre otros.

3.7. Características del mercado, estructura económica

3.7.1. Economía y PBI

La economía de Chile es la quinta mayor economía de América Latina en término de producto bruto interno (PBI) nominal, y en cuanto al PBI a precios de paridad de poder adquisitivo (PPA). Posee la renta por persona (PIB per cápita) más elevada de América Latina y pertenece a la categoría de países de ingresos altos según el Banco Mundial.

Ha sido una de las economías de más rápido crecimiento en América Latina en la última década, permitiendo al país reducir significativamente la pobreza.

Chile es el mayor productor de cobre, Litio y Yodo, como también de productos agrícolas como uvas frescas, arándanos, ciruelas y manzanas deshidratadas. (SUBREI)

El PBI real se contrajo un 1% interanual en el primer semestre de 2023, debido principalmente a los efectos retrasados de la contracción fiscal y monetaria de 2022 tras el gasto extraordinario de 2021. La tasa de desempleo aumentó un 0,7 puntos porcentuales interanuales en junio de 2023.

La pobreza (menos de 6,85 dólares al día) se redujo del 8,0% en 2020 al 4,8% en 2022. La desigualdad de ingresos alcanzo un 0,43% en 2022.

Se prevé que el PIB real se contraiga un 0.4% en 2023 y vuelva a una tasa de crecimiento tendencial del 2% en el medio plazo. Se espera que la pobreza aumente en 0,4 puntos porcentuales, alcanzando un 5,2% en 2023, mientras que el coeficiente de Gini se mantendrá en 0,43. (Banco Mundial, última actualización: Oct. 10,2023).

3.7.2. Inflación y riesgo país

La inflación en Chile alcanzó el 11.6% anual (2022), según el world bank. En cuanto a la inflación del país, Chile se encuentra en un nivel satisfactorio.

3.7.3. Política comercial

El comercio exterior es esencial en Chile y su economía, entonces cualquier política que se lleve a cabo tiene como principal objetivo facilitar la operatoria comercial y perfilar el país como “global trader”; esto se debe a que Chile cuenta con un mercado interno muy reducido, por lo que requiere una participación activa en el comercio internacional para mantener sostenidamente sus tasas de crecimiento, nivel de empleo, innovación tecnológica y eficacia en la asignación de recursos.

La inserción internacional chilena se basa entonces en la apertura comercial por medio de negociaciones de Acuerdos de Libre Comercio y en una activa participación en los organismos multilaterales, como es la OMC, ALADI, el foro de Cooperación Económica Asia- Pacífico (APEC) y es socio del Mercosur y la CAN. El motor de la economía en los últimos 20 años fueron las exportaciones a través de desarrollos integrales de algunos rubros que van desde el productor hasta la cadena de comercialización exterior, con productos emblemáticos como el salmón o los vinos. (Argentina Trade net)

3.7.4. Balanza comercial

Ilustración 6 *Tabla Intercambio comercial de Chile- Bienes. Cifras en US\$ Millones.*

COMERCIO EXTERIOR DE CHILE US\$ Millones	enero-octubre		variación período	
	2022	2023	%	US\$
Total Intercambio Comercial (I + II)	169,713	152,470	-10.2%	-17,243
Total Exportaciones (FOB)(I)	81,249	80,908	-0.4%	-341
Total Importaciones (CIF)(II)	88,463	71,562	-19%	-16,901
Total Importaciones (FOB)(III)	80,007	66,423	-17%	-13,585
Saldo Balanza Comercial (FOB) (I - III)	1,242	14,485	-	13,243
Fuente: SUBREI, con cifras del Banco Central de Chile.				

Según el informe mensual de comercio exterior en Chile publicado Octubre de 2023 por el banco central, el intercambio del país sumó los US\$152.470 millones, registrando una caída de 10,2% frente a igual periodo de 2022 (-US\$17.243 millones).

Ilustración 7 *Tabla de Importaciones Chilenas por categoría de bien. Cifras en US\$ millones.*

IMPORTACIONES US\$ Millones	enero-octubre		variación período	
	2022	2023	%	US\$
Total importaciones de bienes (CIF)	88,463	71,562	-19%	-16,901
Bienes de consumo	24,389	18,174	-25%	-6,215
Durables	8,193	5,668	-31%	-2,526
Semidurables	6,592	4,556	-31%	-2,036
Bienes intermedios	47,654	38,781	-19%	-8,874
Productos energéticos	17,246	13,756	-20%	-3,490
Resto bienes intermedios	30,408	25,025	-18%	-5,383
Bienes de capital	16,420	14,607	-11%	-1,813
Camiones y vehículos de carga	2,632	1,966	-25%	-666
Maquinaria para la minería y la construcción	1,016	1,188	17%	172

Fuente: SUBREI, con cifras del Banco Central de Chile.

Las importaciones sumaron US\$7.263 millones, marcando un descenso del 5,4% frente a octubre de 2022 (-US\$414 millones). La caída en las importaciones de octubre de 2023, fue explicada por automóviles, gasolina, motores eléctricos y buses.

Las exportaciones totales sumaron envíos por US\$7.726 millones exhibiendo un retroceso del 4,3%, marcado por el descenso de las tres (3) principales categorías de exportación, cobre, carbono de litio, y celulosa.

Con todo, la balanza comercial de octubre arrojó un saldo positivo de US\$946 millones.

3.8. Zona Franca:

Chile cuenta con dos (2) zonas francas:

Una de ellas es la Zona franca de Iquique (ZOFRI) ubica en el norte del país y la otra es la Zona Franca de Punta Arenas ubicada en la región del sur de Chile. En estas zonas, los comerciantes y fabricantes están exentos del impuesto de primera categoría, del IVA y los aranceles de importación.

3.9. Comercio bilateral de bienes Argentina- Chile

En el periodo de enero a febrero del año 2023, las exportaciones de Argentina a Chile fueron de 548,5 millones de dólares; y las importaciones de Argentina provenientes de Chile fueron de 110,9 millones de dólares. Los cuadros que se presentan a continuación nos permitirán ver los principales productos argentinos exportados a Chile, y aquellos importados desde este último, en el año 2022. También se muestran los valores de dichas transacciones en millones de dólares y la participación parcial en porcentajes de estos países respecto al mundo.

Ilustración 8 *Tabla comercio bilateral Argentina- Chile.*

PRINCIPALES BIENES ARGENTINOS EXPORTADOS A CHILE, AÑO 2022			
Productos*	Millones US\$ FOB	Part. % sobre el total	
		Exportado por Argentina	
		a CHILE	al mundo
Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	1.077,0	21,5%	15,8%
Cereales.	684,6	13,6%	4,4%
Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de	534,9	10,7%	6,2%
Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios	464,2	9,2%	5,9%
Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	323,0	6,4%	2,5%
Subtotal (5 productos)	3.083,6	61,4%	-
Exportaciones totales	5.019,9	100,0%	5,7%

PRINCIPALES BIENES IMPORTADOS DESDE CHILE, AÑO 2022			
Productos*	Millones US\$ CIF	Part. % sobre el total	
		Importado por Argentina	
		de CHILE	del mundo
Cobre y sus manufacturas	150,3	19,3%	34,5%
Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías.	78,3	10,1%	15,9%
Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	74,2	9,5%	76,5%
Plástico y sus manufacturas	71,4	9,2%	1,9%
Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, papel o cartón	40,5	5,2%	4,1%
Subtotal (5 productos)	414,7	53,3%	-
Importaciones totales	778,2	100,0%	1,0%

Fuente: INDEC. *Los productos son detallados a nivel de capítulo arancelario.

3.10. Acuerdos comerciales

La estrategia de inserción internacional que ha adoptado Chile, en el contexto del denominado “regionalismo abierto”, se ha llevado a cabo en tres (3) niveles: unilateral (reducción de aranceles, privatización, desregulación), bilateral (tratados de libre comercio, asociación y convenios para evitar la doble tributación) y multilateral (acuerdos en el marco de la OMC y otras instituciones multilaterales). A continuación se detallan los acuerdos comerciales que tiene Chile vigentes con el mundo y con la Argentina. (OMC, 2022).

Tabla 11 *Acuerdos económicos Comerciales Vigente.*

País asignataria	Tipo de acuerdo	Entrada en vigor	Régimen de certificación de origen
Alianza del pacífico	Protocolo comercial	2016- Mayo 01	Certificación por entidad
Argentina	Acuerdo comercial	2019- Mayo 01	Certificación por entidad
Australia	Acuerdo de libre comercio	2009- Marzo 06	Auto certificación
Bolivia	Acuerdo de complementación económica	1993- Abril 06	Certificación por entidad
Brasil	Acuerdo de libre comercio	2022- Enero 25	Certificación por entidad
Canadá	Acuerdo de libre comercio	1997- Julio 05	Auto certificación
Centroamérica	Acuerdo de libre comercio	2002- Febrero 14	Auto certificación
China	Acuerdo de libre comercio	2006- Octubre 01	Certificación por entidad
Colombia	Acuerdo de libre comercio	2009- Mayo 08	Certificación por entidad
Corea del Sur	Acuerdo de libre comercio	2004- Abril 01	Auto certificación
Cuba	Acuerdo de complementación económica	2008- Junio 27	Certificación por entidad
DEPA	Acuerdo de asociación de economía digital	2021- Noviembre 23	No aplica
Ecuador	Acuerdo de integración comercial	2022- Mayo 16	Certificación por entidad

EE.UU	Acuerdo de libre comercio	2004- Enero 01	Auto certificación
EFTA	Acuerdo de libre comercio	2004- Diciembre 01	Certificación por entidad
Hong Kong	Acuerdo de libre comercio	2014- Noviembre 29	Auto certificación
India	Acuerdo de alcance parcial	2007- Agosto 17	Certificación por entidad
Indonesia	Acuerdo de asociación económica integral	2019- Agosto 10	Certificación por entidad
Japón	Acuerdo de asociación económica	2007- Septiembre 03	Certificación por entidad
Malasia	Acuerdo de libre comercio	2012- Abril 18	Certificación por entidad
Mercosur	Acuerdo de complementación económica	1996- Octubre 01	Certificación por entidad
México	Acuerdo de libre comercio	1999- Julio 31	Auto certificación
P4	Acuerdo de asociación económica	2006- Noviembre 08	Auto certificación
Panamá	Acuerdo de libre comercio	2008- Marzo 07	Auto certificación
Perú	Acuerdo de libre comercio	2009- Marzo 01	Certificación por entidad
Reino Unido	Acuerdo de asociación económica	2021- Enero 01	Certificación por entidad
Tailandia	Acuerdo de libre comercio	2015- Noviembre 05	Certificación por entidad
Turquía	Acuerdo de libre comercio	2011- Marzo 01	Certificación por entidad
Unión Europea	Acuerdo de asociación	2003- Febrero 01	Certificación por entidad
Uruguay	Acuerdo de libre comercio	2018- Diciembre 13	Certificación por entidad
Venezuela	Acuerdo de complementación económica	1993- Julio 01	Certificación por entidad
Vietnam	Acuerdo de libre comercio	2014- Enero 01	Certificación por entidad

FUENTE: SUBREI

- (1) Centroamérica: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, y Nicaragua.
- (2) EFTA: Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.
- (3) Mercosur: Integrado por Argentina, Paraguay, Uruguay y Brasil. Chile participa como país asociado.
- (4) P4: Chile, Nueva Zelandia, Singapur, y Brunei.
- (5) Unión Europea: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Rep. Checa, Rumanía, Suecia.

3.11. Oferta exportable

Como se fue mencionando en el informe, el producto elegido para la oferta exportable es la maquina extrusora de 200 KG/H cuya posición arancelaria es 8438.10.00.29K, ya que es el producto que mayor elaboración se tiene la empresa

3.12. Competencia

Los principales competidores nacionales que exportan al mercado chileno son ITALGI y SPIING con sus máquinas para pastas.

Según datos obtenidos en la página de softtrade, Italgi exporto cuatro (4) unidades de máquinas de pastas a Chile en el periodo del 11/2022 al 10/2023 con un total de 15.200 U\$S FOB, y un peso total de 328 kg.

Esta empresa se encuentra en la ciudad de Baigorria, prov. Santa Fe. Ofrece productos de baja, mediana y alta producción.

Mientras que la marca SPIING exportó dos (2) unidades de máquinas de pastas a Chile en el mismo periodo con un total de 11.250 U\$S FOB, y un peso total de 1375 kg.

Esta se encuentra ubicada en la ciudad de Santa Fe, prov. De Santa Fe.

3.13. Tratamiento arancelario

Beretta Maquinaras al ser una PYME, se encuentra exenta del pago de los derechos de exportación.

En este país el arancel general para todas las mercancías es de un 6% de derechos as valorem, cálculo sobre valor aduanero o CIF de las mismas. Luego se le aplica el IVA del 19%. (Aduanas, Chile)

3.14. Documentos a presentar

- Factura comercial.
- Documento de transporte.
- Documentación adicional (dependiendo la mercancía a exportar), como, Certificado de origen, licencias, permisos, certificaciones, entre otros.
- DD. JJ. (declaración jurada) de antecedentes financieros.
- Póliza de seguros (En caso de que no se asegure la mercadería, la aduana toma un valor de aforo equivalente al 2# del valor FOB de la mercadería para la determinación del derecho aduanero).

3.15. Logística y servicios

Mediante algunas cotizaciones recaudadas a través de la empresa Transmodal, ubicada en la ciudad de Rosario, Santa Fe podemos concluir que para llegar a Chile tenemos como mejor opción el transporte terrestre.

Transporte terrestre, la travesía desde Rosario- Argentina, con destino a Santiago- Chile (1247 km), tiene un costo de USD 650 aproximadamente, CRT USD 55, Deposito fiscal USD 600.

Para finalizar, la gestión del es de COD USD 25, despachante 1% del total del permiso o despacho y el seguro es de 0,49% sobre el monto a asegurar con un mínimo de USD 70.

Paletización:

El embalaje de nuestro producto tiene las siguientes medidas:

Largo: 110 cm

Ancho: 75 cm

Alto: 110 cm

Peso total de mercadería más embalaje: 640 kg, mediante cotizaciones pedidas de las medidas expresadas, el valor del mismo a cajón cerrado es de ARS \$49.300 + IVA con un material de pino y fibrofacil.

Pallet: Medidas del pallet americano (universal)

Largo: 120 cm

Ancho: 100 cm

Alto: 15 cm

Peso: 25 kg

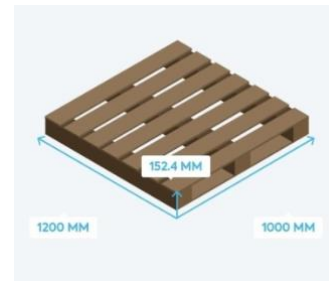


Ilustración 9 *pallet americano.*

Teniendo en cuenta esto, se tendrá un peso de 665 kg.

Ilustración 10 *Palletización de la máquina.*



FUENTE: Elaboración propia.

3.16. Mercado

Chile tiene un consumo de pasta del 9,4 Kg per cápita al año y ocupa el quinto puesto del ranking de los países que mayor consumición de pasta a nivel mundial, según lo indicado por The

International Pasta Organisation; por lo que en este mercado existe una gran demanda de este alimento y por ende hay empresas que buscan invertir en maquinaria de gran tecnología y con mayor capacidad de producción para poder satisfacer la existencia de esta demanda que hay en el país.

Conclusión

La investigación realizada nos permitió brindarle a la empresa un panorama de la posibilidad de insertarse en un nuevo mercado, que en este trabajo mediante la realización de la ponderada nos permitió evaluar diferentes criterios, el cual nos arrojó como mejor opción para enfocarnos es Chile.

El mercado Chileno es una buena opción para la empresa de empezar su proceso de internacionalización ya que es un país con el cual Argentina mantiene una relación económica y comercial, además es favorable por su cercanía geográfica, similitud idiomática, cultura compartida y el gran consumo de pastas que existe por persona en este país, que nos permite pensar que los productos de Beretta Maquinarias pueden llegar a tener éxito y poder posicionarse en aquel mercado.

El hecho que el país sea asociado del Mercosur, es positivo, ya que, se puede aprovechar la eliminación del arancel de exportación, incentiva a las pymes a acercarse al comercio internacional teniendo beneficios para con los países miembros de este bloque.

También se pudo concluir, para que la empresa pueda iniciar el proceso de internacionalización correctamente, debe de aumentar sus operarios en planta para producir la cantidad necesaria y poder abastecer los dos mercados, sin dejar de lado el mercado nacional.

Es necesario que empiece a participar en ferias internacionales, cámaras, rondas de negocio que la ayudará a ganar experiencia, encontrar oportunidades con empresarios, relacionarse con potenciales clientes/ importadores y primordialmente hacer conocer sus productos.

Para finalizar se dejan pasos a seguir recomendados para la empresa:

1. Enviar emails para dar conocer el producto a posibles clientes.
2. En el transcurso de una semana, realizar llamadas para confirmar la recepción del email.

3. En caso de interés negociar con la otra parte para llevar a cabo la operación, esta se deberá realizar por escrito para evitar malos entendidos.
4. Una vez la otra parte haya aceptado la propuesta, se deberá establecer un plazo para producir el producto.
5. Preparar la documentación necesaria para realizar la exportación.
6. Contratar el medio de transporte internacional, siempre teniendo en cuenta el plazo acordado anteriormente.
7. Despachar la mercadería.
8. Dar aviso al importador del cumplimiento de lo que se pactó.

Bibliografía

Beretta Maquinarias Home. (S. f.). Obtenido de:

<https://w1.berettamaquinarias.com/ar>

Central de Información- Ventanilla Única de Comercio Exterior (2023). Obtenido de:

<https://ci.vuce.gob.ar/posicion/tributaciones?posicion=8438.10.00.290K&pais=600&operacion=exportacion>

Chile, indicadores- World Bank Open Data. (2023). Obtenido de:

<https://datos.bancomundial.org/pais/chile?view=chart>

Análisis de riesgo país- COFACE (2022). Obtenido de:

<https://m.coface.com.ar/Nuestra-Oferta/Analizar-oportunidades-de-negocio/Analisis-de-Riesgo-Pais>

Calculadora de pallets para configurar cargas de pallets. (S. f.). Obtenido de:

<https://www.ptchronos.com/es/calculadora-de-pallets#pallet-calculator>

INE - Instituto Nacional de Estadística. (2023.). Obtenido de:

<https://www.ine.es/>

De Aduanas, S. N. (2013, 12 abril). Obtenido de:

<https://www.aduana.cl/preguntas-de-clasificacion/aduana/2013-04-12/074704.html#:~:text=%C2%BFCu%C3%A1l%20es%20el%20arancel%20que,o%20CIF%20de%20las%20mismas.>

Comercio Exterior - Banco Central de Chile. (2023). Obtenido de:

<https://www.bcentral.cl/web/banco-central/areas/estadisticas/comercio-exterior-de-bienes>

Mercados internacionales- Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto. (2023). Obtenido de:

<https://www.cancilleria.gob.ar/es/argentinatradenet/inteligencia-comercial/mercados-internacionales>

Softrade. (2023). Obtenido de:

<https://softrade.info/login>

Industria manufacturera- INDEC (2023), obtenido de:

<https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel3-Tema-3-6>

Acuerdos comerciales- SUBREI. (2023), obtenido de:

<https://www.subrei.gob.cl/acuerdos-comerciales/acuerdos-comerciales-vigentes>

Mercados internacionales- Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto. (2022), obtenido de:

<https://www.cancilleria.gob.ar/es/argentinatradenet/inteligencia-comercial/mercados-internacionales>