Identificar oportunidades de negocios para el maní en latinoamérica: Empresa Campo Agrícola

Campana, Santiago Damián
Licenciatura en Comercio Internacional
santi.campana@hotmail.com

UNIVERSIDAD SIGLO 21

OPEN LAB 2025

Tema

Este trabajo final de grado presenta un análisis de la empresa "Campo Agrícola", ubicada en Córdoba, Argentina, enfocándose en la identificación de oportunidades para la exportación de maní blancheado en el mercado internacional latinoamericano en 2024. Se propone la exportación de maní blancheado como una estrategia que requiere menor inversión tecnológica y permite un mayor margen de ganancia al diversificar la cadena de valor.

Objetivo/s

El objetivo general de este trabajo es identificar oportunidades de negocios internacionales en Latinoamérica para la exportación de maní blancheado de la empresa Campo Agrícola en el primer semestre de 2024. Para lograrlo, se plantean dos objetivos específicos: en primer lugar, identificar un mercado latinoamericano potencial para la exportación del maní blancheado y, en segundo lugar, describir la estrategia de penetración en el mercado objetivo.

Discusión

Se evaluó la factibilidad de introducir el producto en el mercado latinoamericano. A pesar de las dificultades que atraviesa Argentina en materia política como económica, el sector manisero tiene consigo un crecimiento sostenido año a año, con muchas posibilidades de crecimiento en el mercado exterior. La demanda nacional e internacional de productos agrícolas es abundante, lo que amplía la posibilidad de insertarse en el mercado exterior y conseguir potenciales compradores. La ausencia de un departamento especializado en comercio exterior limita la capacidad de la empresa para exportar, esto resulta una pérdida de competitividad en el mercado internacional. La materialización de operaciones de exportación puede representar una estrategia altamente beneficiosa para la empresa. Establecer relaciones comerciales sostenibles con clientes extranjeros puede generar beneficios significativos a largo plazo, proporcionando a la empresa mayor estabilidad en el ámbito internacional.

Principales resultados

Se pudo determinar que Chile como mercado estratégico para concretar la primera exportación de la empresa “Campo Agrícola” por su alto grado de estabilidad económica y política que se puede aprovechar para maximizar las ganancias de la compañía.
La empresa Campo Agrícola cuenta con ventajas competitivas en las cuales se procura ofrecer un producto de calidad y acompañar al potencial cliente en todo el proceso de compra. Esto es esencial para lograr un fuerte posicionamiento en el mercado objetivo. Además, debe capitalizar las ventajas competitivas que posee, entre las cuales se destaca su ubicación estratégica y su participación en el clúster manisero.

Referencias

· Asana. (2021). *SWOT analysis*. Recuperado de https://asana.com/es/resources/swot-analysis
· BCR. (2018). *Informe semanal de mercados: Argentina*. Recuperado de https://www.bcr.com.ar/es/mercados/investigacion-y-desarrollo/informativo-semanal/noticias-informativo-semanal/argentina-8
· Diario del Exportador. (2021). *¿Cuando la exportacion directa?*. Recuperado de https://www.diariodelexportador.com/2021/12/cuando-la-exportacion-directa-o.html