

MAN-SER SRL: Estrategias para la Exportación de Lavadoras Industriales a Chile

COLMAN, MARÍA JOSÉ

LICENCIATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL

majocollman@hotmail.com

UNIVERSIDAD
SIGLO 21
OPEN LAB 2025

Resumen

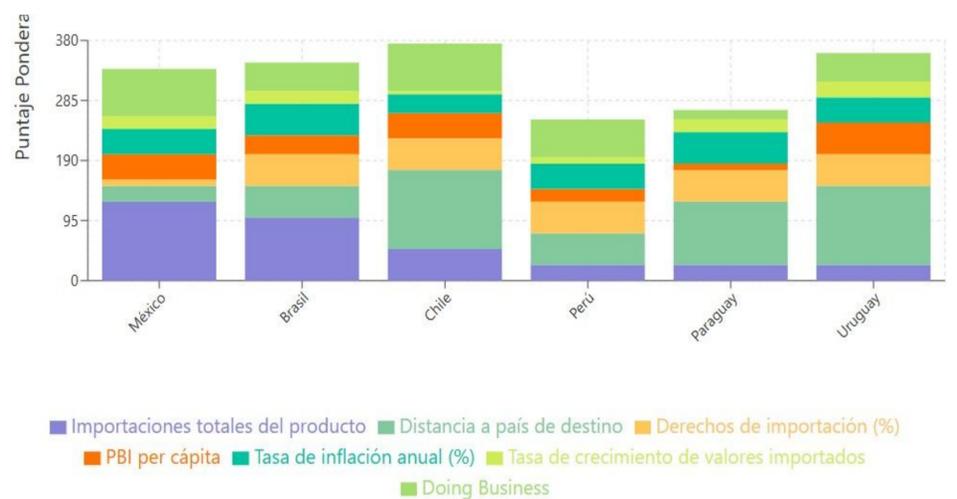
Este trabajo analiza la posibilidad de internacionalizar la empresa argentina MAN-SER SRL, especializada en la fabricación de lavadoras industriales, mediante su inserción en el mercado chileno. Se desarrolla un diagnóstico interno y externo de la empresa, se realiza una evaluación del entorno mediante herramientas como el análisis FODA y PEST, y se aplica una matriz multicriterio para seleccionar el mercado meta. Asimismo, se diseña un plan de marketing internacional basado en el modelo de las 4P y se proyecta un cronograma de implementación. Los resultados sugieren que MAN-SER posee las capacidades necesarias para iniciar su proceso de exportación, siendo Chile el destino más conveniente por proximidad, facilidades comerciales y condiciones de mercado.

Análisis de situación

ANALISIS FODA	
Fortalezas Normas ISO 9001 Producción personalizada Tecnología de punta Servicios post venta	Oportunidades Países interesados en el producto Beneficios gubernamentales Acuerdos comerciales Conexión con multinacionales
Debilidades No inscripto en registros clave Ausencia de áreas funcionales Escasos canales de venta	Amenazas Contexto político inestable Dificultades para ingreso de divisas Disminución de importaciones
ANALISIS PEST	
Aspecto Político Cambio de gobierno Inestabilidad Alta carga tributaria Organismos de apoyo MERCOSUR	Aspecto Económico Inestabilidad Alta tasa de inflación Fluctuantes tipos de cambio Alta tasa de interés de financiación
Aspecto Social 2da. industria generadora de empleo 20% de empleo industrial 24.000 establecimientos	Aspecto Tecnológico Compromiso Flexibilidad Optimización

Selección del mercado meta

Puntajes por País y Criterio (Matriz Multicriterio)



Estrategias de Marketing Internacional

Marketing Mix Internacional

PRODUCTO
Maquina Lavadora

PRECIO
 EXW: USD 68.000
 FCA CORDOBA: USD 82.768,14
 CIP: USD 85.774,22
 DDP SANTIAGO, CHILE: USD 86.124,22

PLAZA
 Exportacion Directa
 Contenedor Dry Van 20 Pies
 Transporteterrestre

PROMOCIÓN
 Actualizacion Pagina Web
 Ferias comerciales internacionales
 Presentacion de MAN-SER

Implementación y Cronograma

Actividades	nov-24	dic-24	ene-25	feb-25	mar-25	abr-25
Análisis interno, externo e internacional						
Estudio y selección del país a exportar						
Determinar el costo de exportación						
Contacto a través de la plataforma con empresas importadoras						
Primera interacción con el importador y propuesta de negocios						
Coordinación y entrega del producto						
Cobro y tramitación de reintegros						

Conclusiones

MAN-SER SRL cuenta con la infraestructura, calidad de producto y experiencia suficiente para internacionalizarse. La selección de Chile como primer destino resulta estratégica por sus condiciones favorables para la importación. La aplicación de un plan de marketing internacional centrado en el cliente y una planificación logística clara permiten visualizar una operación viable y sostenible.

Recomendaciones

- Constituir un área de comercio exterior interna.
- Formalizar alianzas con organismos de promoción internacional.
- Capacitar al personal en comercio y marketing internacional.
- Diseñar un plan de largo plazo para diversificar destinos.