EXPLORANDO NUEVAS OPORTUNIDADES DE EXPORTACIÓN DE VINOS PARA LA EMPRESA LA EMILIA

SANGUEDOLCE,CARLA
LICENCIATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL
carladolce794@gmail.com

UNIVERSIDAD SIGLO 21

OPEN LAB 2025

Tema-Pregunta

Reporte de caso aplicado a la empresa La Emilia SRL, en el cual se buscó averiguar y conocer los potenciales mercados emergentes en el continente asiático.
La investigación se centró en identificar oportunidades de exportación para el vino durante el ciclo 2024.

Objetivos

Objetivo general

- Identificar oportunidades de exportación en mercados emergentes en Asia para vinos producidos por Finca La Emilia, determinando el mercado meta dentro de la región y presentando estrategias de penetración al mercado seleccionado para el año 2024.

Objetivos específicos

- Identificar un mercado meta dentro de la región asiática para la exportación de vinos de la Finca La Emilia.
- Confeccionar la estrategia de penetración al mercado seleccionado de la manera más eficiente.

Panorama de exportaciones e importaciones m

País	Valor importado en 2023 (miles
Estados Unidos	
Reino Unido	
Alemania	
Canadá	
Países Bajos	
China	
Suiza	
Japón	
Hong Kong, China	
Bélgica	

Fuente: países importadores elaboración propia base Trademap

País	Valor exportado en 2023 (miles
Francia	
Italia	
España	
Chile	
Estados Unidos	
Australia	
Nueva Zelanda	
Alemania	
Portugal	
Argentina	

Fuente: Valores exportados elaboración propia base Trademap

Discusión

A fin de expandir sus horizontes y aprovechar los mercados emergentes, La Emilia, reconocida por sus vinos de alta calidad a precios competitivos, debería considerar un plan de internacionalización.
A pesar de contar con una estructura organizacional reducida y de enfrentar los desafíos económicos de Argentina, tales como su volatilidad interna, existen herramientas gubernamentales de apoyo a la exportación, para impulsar y fortalecer a PYMES como Finca La Emilia.
La posición de Argentina entre los principales exportadores de vino, especialmente con el Malbec, ofrece una gran oportunidad para la finca, lo que hace indispensable definir una estrategia precisa para seleccionar el mercado y consolidar su presencia global.

Principales resultados

Mediante un análisis multicriterio de mercado, se identificó a Estados Unidos como el destino óptimo para una exportación inicial debido a su estabilidad económica y presencia en el mercado del vino.
A largo plazo, se aconseja a La Emilia considerar el mercado chino como una gran oportunidad comercial.
Para impulsar su crecimiento, se recomienda a la finca modernizar su planta productiva, mejorar su estructura organizativa con personal especializado e invertir en tecnología para agilizar procesos.