



Facultad de ciencias económicas

Sede regional Rosario

Trabajo final de carrera – Plan de internacionalización – Titulo:

“Exportación a Brasil de elásticos de suspensión para acoplados”

Alumno: Zelaschi Gianluca – gzelaschi21@gmail.com

Título a obtener: Licenciado en Comercio Internacional

Carrera: Licenciatura en Comercio Internacional

Fecha: Agosto, 2023

Tutor a cargo: Lanza, Paulo Cesar.

Índice

Resumen	4
Palabras claves:.....	4
Agradecimientos	5
Parte I.....	6
Formulación de diagnostico.....	6
Descripción de la empresa:.....	6
Situación actual del sector	7
Organigrama.....	7
Diamante de Porter.....	8
Análisis FODA del sector.....	12
Evolución de la producción.....	13
Instalaciones productivas.....	14
Detalles del proceso productivo.....	14
Capacidad total de producción.....	15
Situación económica de la empresa.....	15
Ventas y principales clientes.....	16
Las Pymes en Argentina.....	17
Productos.....	17
Ventajas competitivas.....	17
Certificaciones internacionales.....	18
Productos que componen la oferta exportable.....	18
Posición arancelaria.....	19
Requisitos para poder exportar.....	19
Factores que justifican la Internacionalización.....	19
Desarrollo del plan de internacionalización.....	20
Cronograma de trabajo	21
PARTE II	
Investigación de mercado y selección	22
Tabla de ponderación.....	22
Evolución de las exportaciones.....	23
Principales empresas que exportan desde Argentina	23
PARTE III	24
Estudio de mercado	24
Superficie y población	24

Idioma y moneda	24
Ciudades, Puertos y Aeropuertos	25
PBI y PBI PER CAPITA de Brasil:.....	26
Balanza comercial entre Argentina y Brasil	26
Estructura económica del país importador	27
Sectores más importantes de Brasil	28
Inflación y riesgo país.....	29
Evolución anual de la tasa de inflación en Brasil	29
Documentos y requisitos para poder exportar el producto a Brasil.....	29
Zonas francas en el país de destino.....	31
Logística y servicios.....	31
Medio de pago seleccionado	32
Costos de Exportación	32
Destinación aduanera	33
Competencia	34
Comercialización	34
Canales de comercialización:	35
Ferias internacionales	36
Modalidad de compra y sus términos	36
Instituciones más reconocidas del sector	37
Ponderación del impacto del plan de internacionalización en la empresa	37
Anexos.....	38
Conclusión.....	40
Referencias bibliográficas	41

Resumen

La industria metalúrgica es sin dudas una de las más grandes e importantes que tenemos en nuestro país, necesaria en muchos sectores industriales para distintos usos, desde aquellos proveedores del acero como una materia prima hasta quienes se encargan de fabricar y comercializar los productos listos para su uso.

En el siguiente trabajo se presentara una propuesta de internacionalización para una Pyme del sector metalúrgico argentino, donde se intentara satisfacer la demanda proveniente de Brasil, país netamente industrial donde se encuentran muchas subsidiarias de las potenciales multinacionales líderes en la comercialización de automotores y maquinarias del mundo.

El producto que se exportara son “Elásticos para acoplados” La empresa encargada de fabricar y comercializar los productos es “ANEIROS S.C.A” ubicada en la localidad de Arribeños, provincia de Buenos Aires en el distrito de General Arenales, que se encuentra a 320km de capital federal. El importador es la conocida fábrica de acoplados brasileros “RANDON” la cual necesita de los productos nacionales para poder terminar de armar sus carrocerías.

La empresa lleva a cabo su cadena de producción de la mano de la empresa Acindar, siendo esta última quien hace las veces de única proveedora de la materia prima para los productos.

Por lo tanto, el objetivo de este trabajo es proponer un plan de internacionalización (exportación), del producto mencionado en donde a su vez se contempla la factibilidad económica y comercial del mismo.

Con el compromiso y profesionalidad que se ha integrado en la iniciación de este proyecto, confío en el éxito de nuestros objetivos.

Palabras claves:

Metalurgia, industria, demanda, producción, internacionalización.

Agradecimientos

Primero y no menos importante quiero agradecer a mi familia por el apoyo incondicional durante estos años de carrera universitaria y por darme la posibilidad de estudiar y poder lograr un título. También agradezco a mi novia por ser una compañera infaltable para conmigo y apoyarme más que nada en este último y difícil tramo de la carrera.

Agradezco también a todos mis compañeros y conocidos que hicimos en estos 4 años, que gracias a ellos y el lindo grupo que se formó todo se tornaba siempre más llevadero.

Puntualmente por este trabajo final de tesis, agradezco a Silvia Aneiros y a toda la dirigencia de la firma Aneiros SCA por toda la información que me brindaron y por su siempre buena predisposición.

Por último, quiero agradecer a la Universidad Abierta Interamericana y toda su cúpula de profesores por haberme formado para poder ser un profesional el día de mañana.

Parte I

Formulación de diagnostico

Descripción de la empresa: “Aneiros SCA”

Ubicación: Bartolome Mitre 40, B6007 Arribeños, Provincia de Buenos Aires.

Telefono: 0236 471-7250

Mail: elasticosaneiros@hotmail.com

La empresa se inicia en la década de 1940, cuando un inmigrante español, Nicanor Aneiros y su socio comienzan con una humilde herrería. Nicanor tuvo 10 hijos y su socio le dijo “esto no va a funcionar porque yo estoy solo y usted tiene una familia muy numerosa” Ahí se separaron y Aneiros comenzó a fabricar elásticos para sulkys.

Ahora la empresa va por la cuarta generación al mando, y abasteciendo a muchas de las principales fábricas de acoplados, camiones y automóviles en gran parte de Argentina.

Elásticos Aneiros tiene 50 trabajadores y es el principal empleador privado del pueblo. En Arribeños, esta Pyme industrial parece estar un poco fuera de contexto, ya que se encuentra en una zona netamente agropecuaria pero la empresa ya cuenta con 75 años en el mercado como fábrica de elásticos.

En la década del '60 la empresa decide comenzar un proyecto de ampliación donde se incorporan modernas maquinarias para la época y se construye una nueva fábrica.

Aneiros encontró rápidamente su lugar en el mercado de reposición, con el tiempo, se posicionó como uno de los principales proveedores de elásticos.

Un extendido portafolio de modelos y soluciones, el compromiso inagotable con sus clientes y la excelente calidad de sus productos fueron los factores claves para convertirse en una marca fuerte del mercado nacional.

Con justo equilibrio entre experiencia e innovación, Aneiros se apoya en la mejora continua de sus métodos de fabricación, mediante la implementación de las últimas tecnologías y el ingreso de nuevas generaciones.

Etapas colmadas de aprendizaje se fueron acumulando con el tiempo, y forjaron las herramientas y los principios en los que hoy Aneiros afirma su posición de mercado.

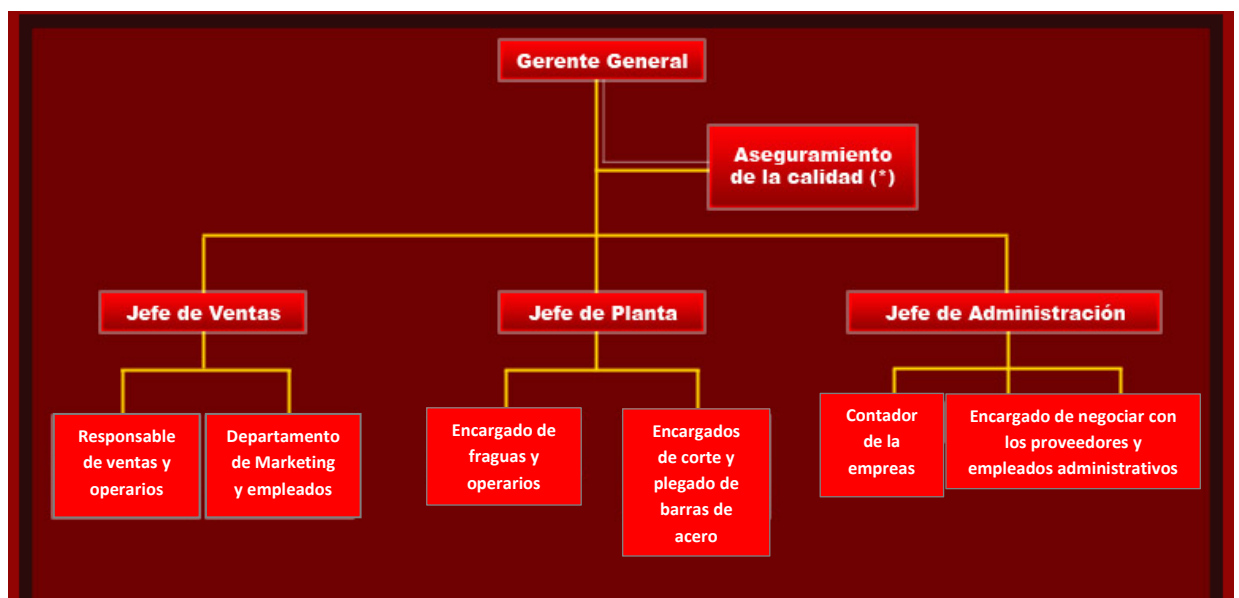
Situación actual del sector

El sector industrial metalúrgico siempre se encuentra en continuo movimiento ya que es uno de los más importantes a nivel nacional e indispensable ya sea desde la construcción de un edificio hasta la construcción de semirremolques, la demanda del acero y sus derivados es continua.

En lo que respecta a la empresa analizada puntualmente, sector metalúrgico > industrias de autopartes y repuestos > fabricación de elásticos de suspensión, mas allá de ser un producto rudimentario que son utilizados desde la época de las carretas y carruajes, hoy en día, sumándole las nuevas tecnologías y mejoras, sigue siendo un elemento de vital importancia a la hora de producir cualquier automóvil, camiones, semirremolques o acoplados.

Con esto queremos decir que la fabricación y comercialización del producto seleccionado para estudiar la posibilidad de exportarlo esta en continuo crecimiento y se va amoldando a todas aquellas necesidades que planteen los fabricantes automotrices. En las últimas décadas se fueron presentando nuevos competidores que han incursionado en el rubro y a base de muchas inversiones tecnológicas y monetarias también lograron posicionarse muy bien dentro de la oferta a nivel país.

1.3 Organigrama de la empresa



La empresa en la actualidad cuenta con alrededor de 50 empleados fijos.

- 30 operarios de primer nivel encargados de completar el proceso productivo.
- 2 jefes de planta divididos en los principales sectores
- 1 ingeniero
- 3 encargados de la logística ya sea a media o larga distancia
- 2 técnicos operadores de las maquinarias más avanzadas
- 2 operarios de mantenimiento general
- 1 responsable de ventas a nivel nacional e internacional.
- 1 persona encargada del marketing y publicidad de la empresa.
- 1 contador encargado de llevar la contabilidad al día
- 1 encargado de negociar con los proveedores y entrega de la materia prima.
- 1 gerente general
- 2 recepcionistas y secretarios
- 3 dueños actuales

1.3.1 Diamante de Porter

Condición de los factores:

Cada nación posee, en mayor o menor grado, factores de producción. Los factores de producción no son nada más que los insumos necesarios para competir en cualquier sector, tales como mano de obra, tierra cultivable, recursos naturales, capital e infraestructura.

Una nación exportara aquellos bienes que hagan un uso intensivo de los factores de que está relativamente bien dotada. Está claro que la dotación de factores con que cuente una nación tiene un papel que desempeñar en la ventaja competitiva de las empresas de una nación y que el rápido crecimiento y también crecimiento de la mano de obra barata debido a una dotación de factores humanos.

Los factores más importantes para la ventaja competitiva en la mayoría de los sectores, especialmente en los sectores más vitales para el crecimiento de la productividad en las economías más avanzadas, no son cosa que pueda heredarse si no que se crean dentro de una nación, mediante procesos que difieran considerablemente de unas a otras naciones y entre los sectores de estas.

Para estudiar el papel de los factores en la ventaja competitiva de una nación, conviene aclarar el concepto de competencia sectorial.

Los factores de producción se describen frecuentemente en términos muy genéricos como la tierra, mano de obra, capital, que son demasiados generales para aplicarlos a la ventaja competitiva en diferentes sectores.

La industria metalúrgica en el país, más específicamente la de la fabricación de auto partes imprescindibles para el trabajo pesado de transporte o agrícola, posee una gran demanda debido a la cantidad de industrias que tenemos en el centro del país (Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe).

CONDICIONES DE LA DEMANDA

El segundo determinante genérico de la ventaja competitiva nacional de un sector son las condiciones de la demanda interior para el producto o el servicio del sector. La demanda interior por medio de su influencia mucho más importante es dinámica. Conforman el ritmo y carácter de la mejora y la innovación por parte de las empresas de una nación.

La composición de la demanda interior conforma el modo en que las empresas perciben, interpretan y dan respuesta a las necesidades del comprador. Las naciones consiguen una ventaja competitiva en los sectores o segmentos sectoriales donde la demanda interior brinda a las empresas locales una imagen de las necesidades del comprador más clara o temprana que las que pueden tener sus rivales extranjeros.

Las naciones también consiguen una ventaja si los compradores locales presionan a las empresas locales para que innoven más de prisa y alcancen ventajas competitivas más refinadas en comparación con sus rivales extranjeros.

Las empresas están mejor capacitadas para detectar, comprender y actuar de acuerdo con las necesidades de los compradores en su mercado doméstico y tienden a sentirse más seguras al hacerlo de esta manera. Comprender las necesidades requiere acceso a los compradores, comunicación clara entre ellos y la cúpula directiva y técnica de la empresa y una comprensión intuitiva de las circunstancias de los compradores. El sector metalúrgico y el Agroindustrial en Argentina en los últimos años han experimentado un fuerte crecimiento acompañado de un desarrollo cualitativo muy significativo (tecnología de producto y proceso), lo cual permitió que más de 50 empresas del sector adquirieran la tan mentada competitividad global.

La Argentina debe evolucionar de un país generador y proveedor de alimentos primarios hacia un país agroindustrial, donde los granos (cereales y oleaginosas),

pasturas y cultivos regionales sean transformados e industrializados y agregando valor en origen permitiendo el desarrollo local de los pueblos del interior con potencialidad agropecuaria (desarrollo local inclusivo).

SECTORES CONEXOS Y DE APOYO

El tercer determinante genérico de la ventaja nacional de un sector es la presencia en la nación de sectores proveedores o sectores conexos que sean intencionalmente competitivos.

La ventaja competitiva el alguno sectores proveedores confiere ventajas potenciales a las empresas de mechos sectores de una nación, por que producen insumos que se emplea mucho y tienen una gran importancia en la innovación o la internacionalización. La presencia en una nación de sectores conexos y auxiliares es bastante significativa. El conocimiento, las tecnologías brindan una ventaja competitiva para los sectores de proveedores. Gracias a la ubicación que tenemos, al noroeste de la provincia de bs as, la mayoría de los proveedores y clientes del sector se encuentran en las periferias de la empresa, claramente esto nos beneficia acotando tanto tiempo como costos. Sectores conexos son aquellos en los que las empresas pueden coordinar o compartir actividades de la cadena de valor cuando compiten o aquellos que comprenden productos que son complementarios.

La presencia de una nación con un sector conexo intencionalmente importante brinda muchas oportunidades para el flujo de información y los cambios técnicos. La proximidad y las similitudes culturales facilitan de gran manera el intercambio.

Las compañías domesticas de sectores conexos comparten frecuentemente actividades y a veces forjan alianzas formales.

El éxito nacional en un sector es particularmente si la nación tiene un buen número de sectores conexos. Los más importantes son aquellas automáticamente significativas para la innovación en el sector o aquellos que brindan la oportunidad de compartir actividades críticas.

No obstante, los beneficios de contar simultáneamente con proveedores y sectores conexos afincados en el propio país dependen del resto del diamante. En el caso de no tener factores avanzados, condiciones de demanda interior que señalen orientaciones apropiadas al cambio de producto o rivalidad de proveedores domésticos.

ESTRATEGIA, ESTRUCTURA Y RIVALIDAD DE LA EMPRESA

Este cuarto determinante de la ventaja competitiva de una nación, está conformado por la manera como se crean, organizan y administran las empresas, así como por la naturaleza de la rivalidad entre ellas en el país.

El sector analizado está caracterizado por una estructura basada en prácticas y técnicas de gestión de empresas en áreas de capacitación y formación para que lleven con total profesionalismo cada una de sus metas propuestas a cumplir.

En nuestro país debemos tener en cuenta que existen grandes, medianas y pequeñas empresas metalúrgicas industriales. Las empresas más destacadas se manejan desde la formación técnica y mecánica de muchos ejecutivos de alto nivel que dan lugar a la mejora de los productos y procesos; así como también las relaciones entre trabajadores y dirección son significativas ya que resultan decisivas para la capacidad de las empresas para mejorar e innovar. Por eso se ven muy debilitadas las empresas más que pequeñas pero son parte del sector.

Es importante conocer que en nuestro país existen muchas empresas que buscan la posibilidad de exportar sus productos para ello deben tener en cuenta la competencia interna entre sí, la disponibilidad de cada una de ellas para competir a escala mundial, la saturación del mercado interno o bien la rivalidad local y de la generación de la demanda internacional, es por eso que cada una de las industrias debe explotar su fuerte para lograr ser la más competente en todos los niveles y así ser la empresa de mayor demanda.

RIVALIDAD

Se argumenta frecuentemente que la competencia doméstica es antieconómica, porque lleva a la duplicidad del esfuerzo e impide que las empresas alcancen las economías de escala. La solución ideal es fortalecer una o dos empresas que pasen a ser los “campeones nacionales” con escala y fortaleza suficientes para competir contra rivales extranjeros o fomentar la cooperación inter-empresas.

En la competencia mundial, las empresas triunfadoras compiten vigorosamente en sus mercados de origen y se presionan unas a otras para mejorar e innovar. A

nivel nacional donde compite la empresa hay unos 8 a 10 competidores directos con los que Aneiros S.C.A debe lidiar y además trabajar arduamente para poder diferenciarse de ellos. Lo realiza aportando valor agregado a sus productos, alta calidad y un buen servicio post-venta a sus clientes.

EL PAPEL DEL GOBIERNO

Finalmente, el papel del gobierno en lo que respecta a ventaja competitiva de una nación, tiene influencia sobre los cuatro determinantes, bien sea positiva o negativamente.

En el sector analizado, la influencia es relativa. Por un lado, se puede destacar una influencia positiva, puesto que la empresa cuenta con el respaldo de políticas públicas a nivel provincial que alientan el desarrollo de sus estrategias de inversión en sus productos.

La estrategia productiva de la provincia se estructura en torno a dos conceptos claves, los sistemas productivos y las cadenas de valor.

Los ministros de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, presentaron el “Plan de Exportaciones para el Desarrollo 2022”. El plan consolida un paquete de políticas y herramientas de generación de capacidades exportadoras, líneas de financiamiento y asistencia técnica para mejorar la inserción internacional de la producción argentina.

Se trata de un plan “para articular todas las herramientas necesarias para incrementar nuestras exportaciones y, por esa vía, ir resolviendo de forma virtuosa la situación de nuestro sector externo”.

En el año 2022, la empresa recibió la visita del gobernador, Axel Kicillof y el ministro de producción, dándole el visto bueno y haciéndole saber a la empresa la posibilidad de créditos provinciales para Pymes. (fotos anexo).

1.3.2 Análisis FODA del sector

Fortalezas:

- Años de experiencia.
- Clientela asegurada.
- Logística propia.
- Buena capacidad de adaptación a los cambios en los procesos productivos y a las problemáticas de la coyuntura.
- Excelente nivel de respuesta a los encargues de los clientes.
- Fuertes lazos comerciales con grandes empresas de transportes.
- Cultura emprendedora

Oportunidades:

- Pocas empresas que se dediquen específicamente a lo mismo.
- Crecimiento de la demanda continua.
- Las políticas del sector público tienden a generar condiciones de integración de diversos sectores favoreciendo el desarrollo industrial.
- Posibilidad de establecer relaciones comerciales internacionales.

Debilidades:

- Escalas de producción reducidas; necesidad de incrementar la capacidad instalada.
- Baja disponibilidad de mano de obra especializada, de capacitación y certificación de competencias. Escuelas técnicas con baja especialidad industrial.
- Incipiente grado de avance en prácticas asociativas.
- Poca o lenta modernización en aspectos básicos.

Amenazas:

- Pérdida progresiva de rentabilidad del cliente, (debido a la mala situación económica del país)
- Aumento de las barreras para-arancelarias en mercados desarrollados.
- Falta de innovación.
- Competidores aggiornados a la actualidad.
- Producción relativamente lenta.

1.3.3 Evolución de la producción en los últimos años

Paquete de elásticos	2019	2020	2021	2022
Acoplados y semirremolques	900	500	300	750
Camiones	450	300	125	175
Automotores y otros	200	80	30	50

Vemos la producción de los años 2020 y 2021 directamente afectados por la pandemia.

1.4 Instalaciones productivas

La planta industrial ubicada en arribeños cuenta con una superficie de 360m² distribuido en casi una manzana entera.

La fábrica cuenta con diversos accesos y salidas por donde llegan los camiones con la materia prima y otros por donde se cargan con el producto listo para su distribución y comercialización. Como herramienta central nos encontramos con 4 máquinas llamadas tijeras hidráulicas utilizadas para cortar las barras de acero a la medida que se necesite depende del tamaño de elástico a fabricar. Por otra parte se encuentran los grandes hornos y fraguas usados para calentar y poder moldear los aceros. También cuenta con una serie de piletones donde se conservan una serie de aceites y otros productos químicos donde se sumergen los metales al rojo vivo para llevar a cabo el proceso de templado. También podemos encontrar el área de agujereado y atornillado siendo esta una de las ultimas en el proceso productivo.

1.4.1 Detalles del proceso productivo:

Primero se recibe el acero en barra de seis metros, provisto por la empresa Acindar. Estas barras pasan por un proceso de corte de acuerdo a los planos de los elásticos que haya que fabricar. Una vez cortados a la medida, la hoja maestra, es sometida a un proceso térmico para poder moldear sus dos extremos, donde luego se clavan los bujes que harán de agarre en el vehículo que se coloquen. Luego se empieza a procesar en los hornos para darle dureza y completar el proceso de templado. Por último se agujerea y se arma el elástico.

1.5 Capacidad total de producción

En lo que respecta al producto seleccionado para el presente proyecto, la empresa tiene la capacidad productiva para generar aproximadamente 50/65 paquetes de elásticos al mes.

En la actualidad la empresa tiene la capacidad de producir alrededor de 500 paquetes de elásticos mensuales, si se tienen en cuenta todos los tipos que ofrece la fábrica.

El producto en cuestión que vamos a estar exportando, tiene un valor final terminado de \$350.000.

1.6 Situación económica de la empresa

La situación económica de la empresa actualmente (2022/2023), es muy buena ya que no posee grandes deudas. Al día de hoy la empresa está pagando un crédito que se tomó para adquirir un montacargas y sumar un nuevo camión mediano para la logística.

Por otra parte la compañía no requiere de créditos para la adquisición de materias primas debido a que trabajan directamente con la empresa Acindar desde hace mucho tiempo y se acuerdan los precios por tiempos establecidos. En algunos momentos donde el precio del acero era muy inestable y podía aumentar de un día para otro, la cúpula directiva optó por endeudarse con un crédito, pero llenar la fábrica y sus depósitos de materia prima, lo cual fue fructífero ya que tiempo después vino una crisis importante del acero y hasta pudieron revenderlo.

Facturación trimestral Aneiros S.C.A (2022 / 2023)

Periodo	Elasticos para acoplados	Elasticos para camiones	Elasticos automotores varios
2022	Ar\$ / Usd	Ar\$ / Usd	Ar\$ / Usd
Ene-Mar	\$40.000.000 / u\$s 266.666	\$20.000.000 / u\$s 133.300	\$5.000.000 / u\$s 30.000
Abr-Jun	\$42.250.000 / u\$s 264.000	\$15.000.000 / u\$s 95.000	\$4.500.000 / u\$s 28.250
Jul-Sept	\$38.000.000 / u\$s 245.160	\$18.000.000 / u\$s 105.000	\$5.275.500 / u\$s 29.000
Oct-Dic	\$41.000.000 / u\$s 256.250	\$21.000.000 / u\$s 100.000	\$3.500.000 / u\$s 18.420
2023			
Ene-Mar	\$43.000.000 / u\$s 215.000	\$15.000.000 / u\$s 75.000	\$4.000.000 / u\$s 17.750
Abr-Jun	\$44.000.000 / u\$s 204.650	\$18.000.000 / u\$s 73.000	\$4.275.000 / u\$s 17.000
Jul-Sept	0	0	0
Oct-Dic	0	0	0

Fuente: Información provista por el Equipo de facturación de la empresa.
(Números ilustrativos)

1.7 Ventas y principales clientes

Como ha sido mencionado anteriormente, la empresa comercializa elásticos para transporte pesado como producto principal, el mismo representa el 90% de los ingresos totales de la compañía y como producto secundario también produce paquetes de suspensión para diferentes transportes más pequeños.

En lo que respecta a los principales clientes a nivel nacional, uno de los mas importantes y con el que la empresa posee una relación laboral duradera es Patronelli S.A, fábrica de acoplados, semirremolques y carrocerías ubicada en Las Flores provincia de Buenos Aires.

También Aneiros S.C.A, es proveedora constante de las empresas:

- Aiello, ubicada en Tres Arroyos (Buenos Aires)
- Gross, ubicada en General Ramirez Entre Rios.
- Saturni S.A (Bigand, santa fe)
- Hermann (Gualeguaychu, ER)
- Sola y Brusa (Frank, santa fe)
- Apez (La angelita, BsAs)
- Montenegro (V. gob Galvez, santa fe)
- Helvetica (Santa fe capital)
- Bonano (Batan, BsAs)
- Crescente (Marcos juarez, Cba)

A nivel internacional desde hace un tiempo la empresa ha establecido relaciones comerciales con la fábrica de semirremolques brasilera, RANDON, ubicada en Caxias do sul (RS), con la que se intentara llevar a cabo esta exportación de los productos manufacturados en Arribeños, Buenos Aires, Argentina.

1.7.1 La importancia de las Pymes en el país.

Silvia Aneiros destacó la importancia de las Pymes: “Son el motor del país porque generan el 80% del empleo y deberíamos tener miles de pymes más. La mayoría de los empresarios pymes son enamorados de lo que hacen y se levantan todos los días pensando qué pueden hacer en un país que sufre constantes avatares”.

Por otra parte, subrayó el rol de organizaciones como la Asociación de Industriales de la provincia de Buenos Aires. “Soy una agradecida de **ADIBA** porque me encontré con dirigentes como Silvio Zurzolo que es un trabajador incansable. Es una gremial empresaria que se mueve y está al servicio de las problemáticas de las Pymes”.

1.8 Productos

La oferta comercial de la empresa está compuesta por paquetes de elásticos para suspensión de acoplados, semirremolques, camiones y otros tipos de transportes.

Cuando la empresa tuvo capacidad ociosa debido a los vaivenes del país supo producir también martillos para máquinas molidoras de alimento balanceado.

1.8.1 Ventajas competitivas del producto a exportar

Se trata de un producto que si bien cumple la misma función en el siglo XXI que en la época de los carruajes, es indispensable para el funcionamiento de la mayoría de los medios de transportes.

Es utilizado en todos los medios de carga que podemos ver a diario, como camiones, trenes, acoplados y semirremolques.

Con el paso de los años se lo fue perfeccionando cada vez más para cumplir con los estándares de calidad solicitados y lograr un producto robusto, eficaz y duradero.

Entablar relaciones perdurables con los clientes es algo que toda empresa quiere y necesita, sobre todo en estos tiempos en los que la competencia ha aumentado, en eso Aneiros, posee una gran ventaja ya que en su extensa vida logro formar lazos comerciales con muchos de sus clientes.

Otra ventaja importante es la de brindar la posibilidad de amoldarse a lo que necesite el cliente y lograr satisfacerlo, estando abiertos a todas las posibilidades que puedan presentarse.

1.8.2 Certificaciones internacionales del producto:

La empresa posee algunas certificaciones respecto a sus productos:

- ISO 9001, en gestión de calidad
- ISO 14001, en la gestión medioambiental, comprometiéndose a reducir sus emisiones.
- ISO 6892/2, en ensayos de tracción a altas temperaturas en la industria metalúrgica.
- También cumple con las certificaciones IRAM a nivel nacional.

1.9 Productos que componen la oferta exportable de la empresa

- Paquete de elásticos para acoplados de hasta 45.000kg
- Paquete de elásticos para acoplados de hasta 52.000kg.
- Paquete de elásticos para semirremolques de hasta 52.000kg.
- Paquete de elásticos para carretones de hasta 45.000kg.
- Paquete de elásticos para chasis de camiones en distintas medidas.
- Paquete de elásticos para diferentes transportes, usos y tipos.

1.9.1 Posición arancelaria del producto en cuestión

Posición arancelaria: 7320.10.00.000L Ballestas y sus hojas.

La misma posee el siguiente tratamiento arancelario:

- Derecho de exportación: 12%
- Tasa de reintegro: 4,5%

1.9.2 Requisitos para exportar y embalaje

Se exportaran 60 paquetes de elásticos embalados en pallets de madera de 120x100x10, en cada pallet caben 6 paquetes, es decir, se necesitaran 10 pallets en total.

Cada paquete de elásticos tiene un peso neto de 80kg, es decir tenemos un peso neto total de la mercadería de 4800kg.

Cuando se trata de envíos a nivel nacional los clientes pueden mandar su propia empresa logística o bien pagar un plus y la empresa se encarga también de la distribución a nivel nacional.

En este caso la carga será palletizada sobre tarimas de madera como antes describimos, cinchada con cintas tensoras y envueltas en plástico para proteger del agua y distintos percances que puedan presentarse en el viaje.

1.9.3 Factores que justifican el plan de internacionalización de la empresa

Uno de los principales factores que incitan a la empresa a llevar a cabo este negocio internacional, es aprovechar la oportunidad que se presentó al momento de iniciar negociaciones con la empresa Randon, de abrirse al mundo y comenzar a incursionar en nuevos mercados traspasando fronteras.

La fábrica ve esta oportunidad como un desafío muy importante para ellos, el cual están dispuestos a afrontar, apostando a hacerse conocidos en un país tan industrial como es Brasil y atraer nuevos clientes.

Otro de los factores que alientan a la empresa a llevar a cabo la internacionalización es que quizás no es una de las más grandes productoras a nivel nacional, pero si quizás una de las más antiguas y con productos con calidad garantizada y así y todo logro establecer relaciones comerciales con una empresa internacional.

1.9.4 Desarrollo del plan de internacionalización

Se va a desarrollar un plan de internacionalización basado en la técnica de las 4 P del Marketing lo que requiere que la empresa adapte los elementos de su mezcla de mercadotecnia para su mercado.

Precio: Para establecer el precio partimos del principio de la independencia de la estrategia utilizada ya que en teoría los precios internacionales probablemente serán más elevados que en el mercado local, y esto es debido a que a su precio de fábrica hay que sumarle los costos del transporte, del embalaje, los aranceles, entre otros, por lo cual elevara el precio total por lo cual hay que aplicar ciertas variantes.

También sabemos que no se puede vender el producto en el mercado penetrado a un precio menor que en el mercado local ya que se nos puede acusar de Dumping y así tendríamos muchos problemas. Por estas razones lo ideal para poder contar con un precio razonable, es conocer el precio de la competencia tanto en el mercado brasilero como en el mercado interno.

Promoción: En el caso de la promoción, al ser la primera vez que la empresa va a realizar una exportación al mercado brasilero, creo que la mejor manera de hacer publicidad es dándose a conocer gracias a la nueva relación comercial con una empresa tan influyente como es Randon Brasil.

Es también muy útil visitar exposiciones y ferias para conocer la oferta, las fortalezas y debilidades de los potenciales competidores del mercado. Metalurgia 2023, es una feria realizada en Brasil sobre metalurgia, aluminio, fundición, aceros y ferias de producción industrial, la cual podría servirle a la empresa para darse a conocer en el mercado del país vecino.

Producto: La estrategia a seguir en cuanto al producto es la de adaptación del producto para lo que necesita este mercado en particular, es decir, realizarle al producto que se va a exportar los cambios necesarios y aquellos que solicite el cliente para poder satisfacer las condiciones o los deseos de los mismos. Cada mercado presenta sus peculiaridades técnicas y culturas para el mismo producto, utilizado en distintos acoplados.

Adaptar nuestro producto al mercado es necesario, pero no garantiza el éxito por sí solo, hay que evaluar el coste/beneficio que se espera conseguir con la adaptación del producto dentro de nuestra estrategia de internacionalización.

Esta es una estrategia de localización. A pesar de que la adaptación del producto implica más costos que la regulación, puede traer también consigo mayores beneficios. Esta estrategia se utiliza a menudo cuando la función del producto es la misma en diferentes países pero las condiciones de uso son diferentes.

Las características del producto son factores determinantes para la adaptación plena a un mercado y, en el caso de Brasil, suelen tener características muy similares a las de Argentina.

Plaza: Nos vamos a enfocar en este caso en los canales internos de distribución, aquellos que llevan los productos hasta el consumidor final y por lo cual son muy importantes.

Estos canales de distribución son diferentes en cada país por lo tanto es bueno estar bien informado antes de tomar cualquier tipo de decisión.

Al elegir la exportación como la forma para penetrar el mercado como mencionamos anteriormente, debido a que es la primera vez que la empresa va a realizar transacciones con este mercado, no es necesario contar con distribuidores dentro del mercado Sudafricano, ya que aún no se sabe si va hacer solo una venta o en realidad van negociar con mayor frecuencia.

1.9.5 Cronograma de trabajo

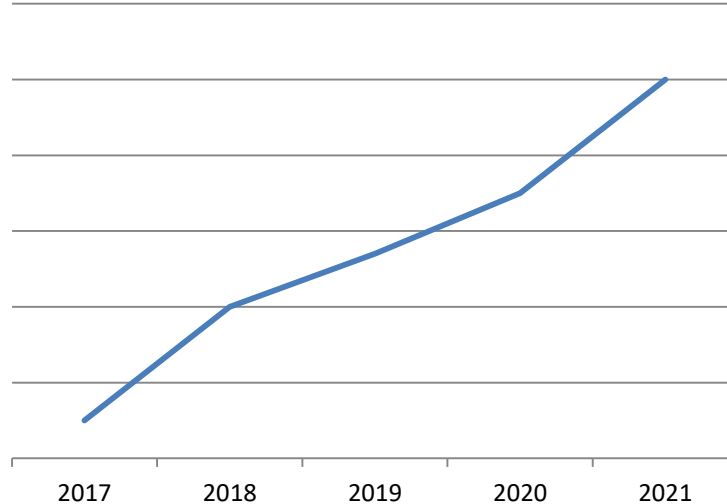
Una vez que se recibe un pedido en el área de ventas, estos notifican al área de producción cual es el encargo a completar, ellos calcularan la cantidad de acero a utilizar y los implementos restantes. Una vez finalizado el proceso productivo, se le avisa al cliente que su encargo está listo, y bien puede pasar a retirarlo o solicitar que la empresa se encargue de la logística.

Parte II

Investigación de mercado y selección

Indicador	Valoración			Ponderación
	país 1	país 2	país 3	
	Brasil	Chile	México	
1. Tamaño del mercado	Mercado emergente	Mercado emergente		Brasil
2. Tasa de crecimiento del mercado (Variación interanual)	3.4%	11.7%	3.7%	Brasil
3. Acuerdos bilaterales	-Mercosur -Sistema de pagos en moneda local (2023) -Acuerdo de complementación económica	-Mercosur - Tratado sobre Medio Ambiente. -Protocolo sobre Recursos Hídricos Compartidos. -Tratado sobre Integración y Complementación Minera Chile Argentina.	-Acuerdo de Complementación Económica N°6 (ACE 6) -Acuerdo de Complementación Económica N°55 (ACE 55)	-
4. Nicho de mercado – Importaciones últimos 3 años y origen.	En 2022, la Argentina tuvo un déficit comercial con Brasil por u\$s 2254 millones, por importaciones que sumaron u\$s 15.358 millones (29,3% más que en 2021) y exportaciones que llegaron a los u\$s 13.104 millones (un salto de 9,7%).	Visión General En Marzo 2023 Chile exportó \$112M e importó \$192M desde Argentina, resultando en un balance comercial negativo de \$80,4M.	En 2021, los países que importaron más desde México que Argentina fueron Estados Unidos (\$361MM), Canadá (\$17,4MM), y China Taipéi (\$8,05MM). En 2021, los países que importaron más desde Argentina que México fueron Brasil (\$11,2MM), Vietnam (\$3,2MM), y Chile (\$3,93MM)	-
5. Regulaciones legales.				-
6. Riesgo país	259	76.88	401	Brasil
7. Barreras de entrada	Área de Libre Comercio y pocas restricciones	Restricciones y Licencias de Importación	Restricciones y Licencias a la exportación de materias primas	-
8. Distancia geográfica y/o cultural	1132km	1200km	3752km	Brasil
9. Canales de distribución	Venta directa de fabrica	Venta directa de fabrica	Venta directa de fabrica	-

EVOLUCIÓN DE EXPORTACIONES DE PAQUETES DE ELASTICOS O BALLESTAS DE SUSPENSION



Principales empresas que exportan desde Argentina

Marcas líder del mercado en desarrollo de elásticos de suspensión en argentina:

- ASICHA
- CORSAL
- FAESA
- ANEIROS (próximamente)

Como podemos ver la lista de competidores no es muy extensa, por lo tanto se debe estar continuamente a la vanguardia para poder crear ventajas competitivas y poder hacer una diferencia con nuestra competencia.

PARTE III

Estudio de mercado

3.1



El país elegido para realizar la exportación es Brasil.

Superficie en kilómetros cuadrados

La superficie en kilómetros cuadrados de Brasil es 8.51 millones de km².

Población total en la actualidad

214.3 millones de habitantes en el último censo.

Idioma

El idioma oficial de Brasil, es el portugués.

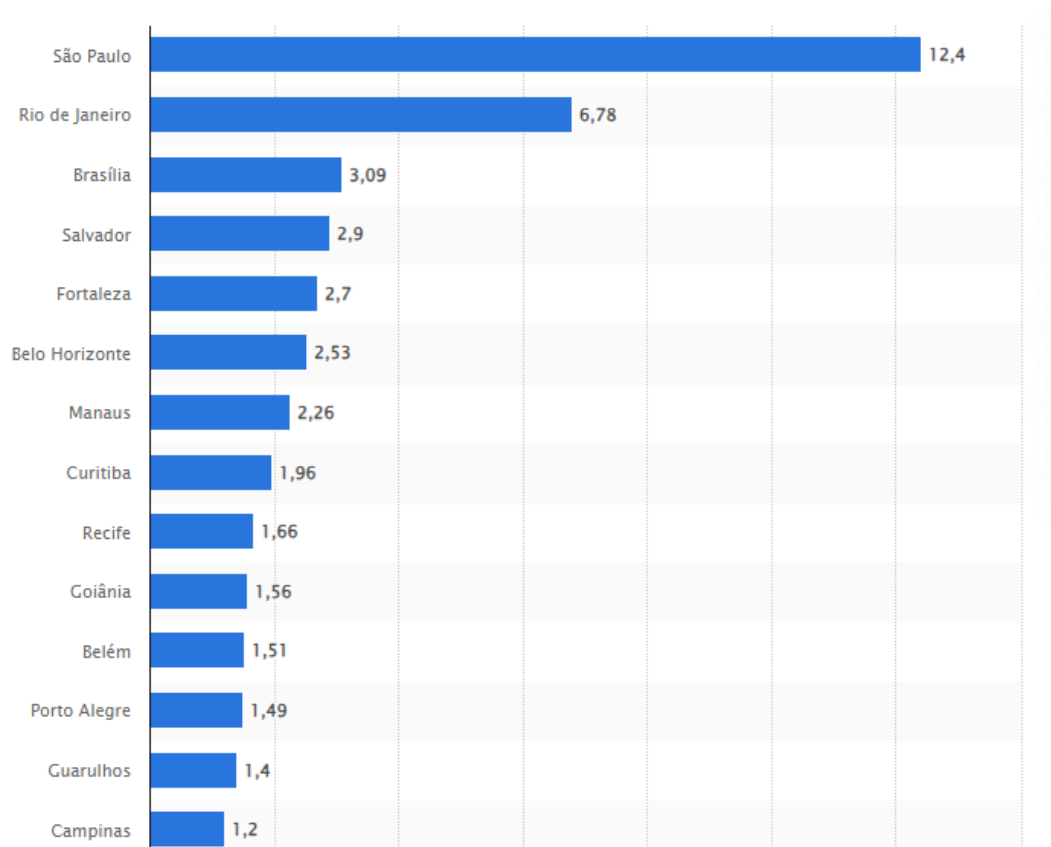
Moneda

La moneda de curso legal es el REAL.

1 Real equivale a \$57,83 pesos argentinos.

Principales ciudades, puertos y aeropuertos:

- Ciudades más importantes, en millones de habitantes:



Puertos:

- Santos,
- Rio de Janeiro
- Pecem
- Navegantes
- Rio Grande
- Fortaleza
- Manaus
- Suape
- Paranaguá

Aeropuertos:

Aeropuerto de São Paulo Guarulhos GRU

Aeropuerto São Paulo Congonhas CGH

Aeropuerto de Río de Janeiro Galeão GIG

En este caso la transacción internacional se llevara a cabo por medio terrestres.

PBI y PBI PER CAPITA de Brasil:

La variación interanual del PIB ha sido del 3,4%, 9 décimas mayor que la del cuarto trimestre de 2022, que fue del 2,5%. La cifra del PIB en el primer trimestre de 2023 fue de 467.442 millones de euros. El PBI PER CAPITA es de u\$8519, 00. Con una variación del 31.1%. (Fuente: <https://datosmacro.expansion.com/>)

Diferencia horaria entre Brasil y Argentina

No se encuentra diferencia horaria entre nuestra ubicación y la de destino de la exportación. Con otras zonas de Brasil, si hay diferencias.

Balanza comercial entre Argentina y Brasil

El comercio bilateral entre Argentina y Brasil durante abril fue de US\$ 2.554 millones, un 11,1% superior al monto registrado en igual período de 2022, aunque con una retracción de 7,5% respecto a marzo por una baía de casi 25% en las exportaciones con destino al país vecino.

Así se desprende de las cifras dadas a conocer por el Ministerio de Industria, Comercio Exterior y Servicios de Brasil, y reseñadas por un informe de la Cámara Argentina de Comercio (CAC).

El intercambio comercial de abril entre ambos países creció a los US\$ 2.554 millones. un 11,1% más frente al mismo mes de 2022 cuando había sido de US\$ 2.299 millones. Las ventas argentinas a Brasil cayeron en abril de 2023 un 13,6% con respecto a igual mes de 2022 al sumar US\$ 889 millones, lo que puso fin a la tendencia al alza de los tres primeros meses del corriente año. Las importaciones desde aquel destino, en tanto, fueron por US\$1.665 millones, con un alza interanual del 31%.

Así el saldo comercial para Argentina en el cuarto mes del año arrojó un déficit de US\$ 776 millones, con lo cual el comercio entre ambos países acumula en el primer cuatrimestre un saldo negativo para el país por US\$ 1.775 millones. Las exportaciones crecieron 7% en los primeros cuatro meses de 2023 con respecto a cuatro meses de 2022, mientras que las importaciones desde Brasil aumentaron un 26,2% en el mismo período, lo que explica en parte el desequilibrio.

La caída interanual de las exportaciones de Argentina hacia Brasil registrada en abril correspondió principalmente a la baja de vehículos automóviles de pasajeros y trigo y centeno no molidos. En tanto, el alza interanual de las importaciones argentinas se explicó principalmente por soja, tubos, secciones huecas y accesorios para tubos, de hierro o acero, vehículos automóviles de pasajeros, partes y accesorios de vehículos automotores y mineral de hierro.

El informe de la CAC también destacó que Argentina se posicionó en cuarto lugar entre los mayores proveedores de Brasil, detrás de China y Hong Kong (US\$ 3.879 millones), Estados Unidos (US\$3.256 millones) y Alemania (US\$ 947 millones).

3.2 Estructura económica del país importador

La economía de Brasil es la mayor economía de América Latina en cuanto a PIB y la segunda de toda América, la decimosegunda a nivel mundial según el FMI, el The World Factbook de la CIA, y el Banco Mundial. Con un PIB (producto interno bruto) en valor de paridad de poder adquisitivo (PPA) de 3 248 000 millones de dólares al 2019. Según las estimaciones del FMI, Banco del Sur y el Banco Mundial, la economía de Brasil en las décadas siguientes, debe estar entre las cinco mayores potencias del mundo, junto a China, Estados Unidos, India e Indonesia. Considerando la población estimada para el año del 2019 (211 millones de personas), la renta per cápita ascendería a US\$15 600 dólares. Las exportaciones brasileñas alcanzan, al año de 2019, los USD 217 000 millones.

La economía de Brasil se ha convertido en una de las principales del mundo, a partir de 2003, propiciado por un incremento del volumen y precio de la demanda internacional de materias primas, básicamente minerales, petróleo, carbón, y carne que fue acompañado de la entrada de nuevos capitales y un conjunto de reformas estructurales.

Se consiguió así alcanzar una mayor estabilidad macroeconómica y una reducción de los niveles de pobreza, con una expansión de los programas de asistencia social para los pobres.

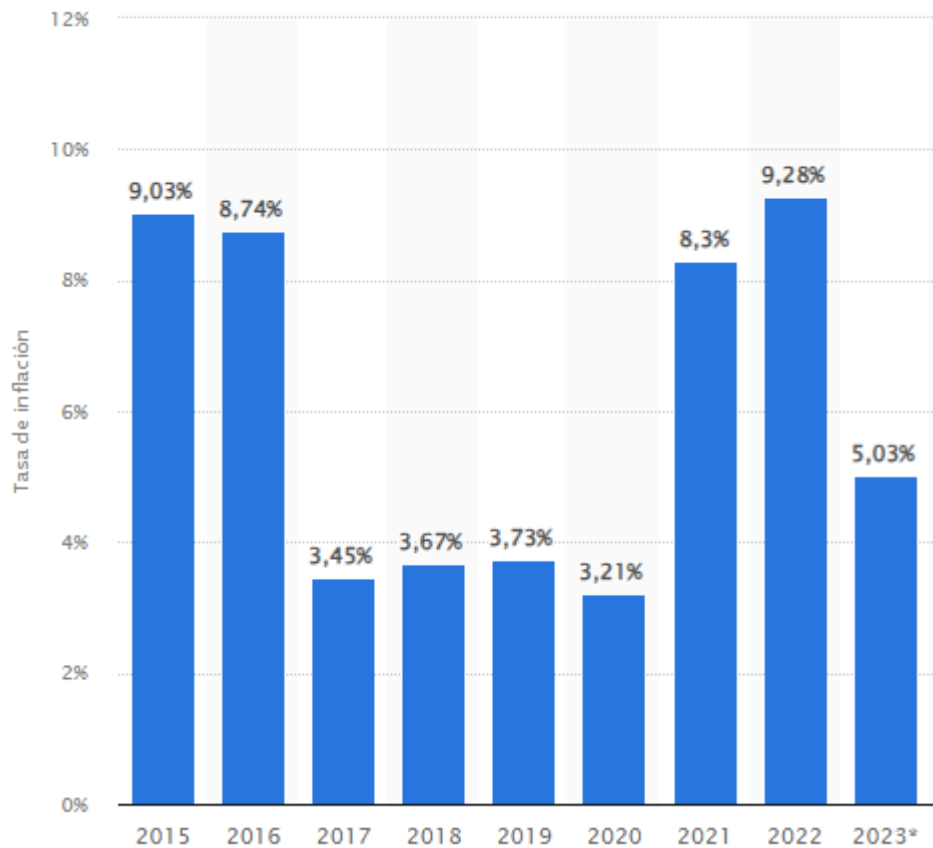
Sectores más importantes de Brasil

- Actividades primarias:
 - Agricultura: café, cacao, caña de azúcar, arroz, mandioca, algodón, frutas diversas, trigo, frijoles, semillas oleaginosas, tabaco, cerveza, legumbres, patatas, sorgo, soja, cítricos.
 - Ganadería y derivados: Aves de corral, cabañas bovina, porcina, ovina, caballar.
- Actividades secundarias:
 - Industria textil, industrias alimentarias, metalúrgicas, químicas, fabricación de cemento, refinería de petróleo.
- Actividades terciarias:
 - Fabricación de automóviles, autobuses; tienen 40 ejemplares de diarios cada mil personas, 19 estaciones estatales de T.V y 218 independientes.
- Recursos naturales:
 - Recursos mineros, carbón, piedras preciosas, hierro, magnesio, cromo, bauxita, madera, petróleo, plomo, fosfatos, gas y oro.
- Comercio:

Es integrante fundador del MERCOSUR (es el país más importante del Mercado).

Inflación y riesgo país

Evolución anual de la tasa de inflación en Brasil



En 2012, la tasa de inflación promedio de Brasil registró su porcentaje más alto, al colocarse alrededor del 9,28% y superando así el 9% alcanzado en 2015. Se bajó la tasa de inflación al 5% en 2022 y se prevé que baje del 3% para 2028.

El riesgo país hoy en día es de 259 puntos.

3.3 Documentos y requisitos para poder exportar el producto a Brasil

1. Inscribirse en el Secretariado de Comercio Exterior (SECEX).
2. Obtener licencia RADAR. (Sistema que tiene como objetivo poner a disposición, en tiempo real, informaciones de naturaleza aduanera, fiscal y contable)

3. Registrarse como importador en Siscomex.
4. Gestionar la documentación para exportar a Brasil a través de la aplicación Controle de Carga e Tránsito (CCT).
5. Determinar la fracción arancelaria del producto a exportar, según la Nomenclatura Común del Mercosur (NCM).
6. Conocer las regulaciones y restricciones arancelarias y no arancelarias del producto.
7. Identificar la documentación requerida para exportar, generalmente conformada por:
 - Documentos de envío: Conocimiento de embarque (MBL/HBL), la carta de transporte o guía aérea (MAWB/HAWB).
 - Manifiesto de carga
 - Factura de Exportación, es el documento comercial legal para realizar una exportación. Debe contener la siguiente información: detalles de la mercadería, fecha y lugar de emisión, la unidad de medida, cantidad de unidades, precios unitarios y totales de venta, moneda de venta, condición de venta, forma y plazos de pagos, pesos brutos y netos, marcas, número de bultos que contiene la mercadería y medio de transporte a utilizar.
 - Packing list, Tiene como objetivo informar el contenido, peso bruto y neto de la mercadería a ser exportada, de acuerdo como se encuentra embalada. Es emitido por el exportador.
 - Certificado de origen, es un documento integrado por el exportador, productor o fabricante que certifica que la mercadería es originaria del país en el cual fueron obtenidas o producidas totalmente o en el que sufrieron la última transformación sustancial para conferirle su carácter esencial y distintiva de las materias primas, insumos que se utilizaron para elaborarla y cumple con las reglas de origen aplicables a la misma.
 - Documentación adicional dependiendo de la mercancía a exportar, como licencias, permisos, certificaciones, etc.

- Factura pro forma: es un documento provisional emitido por el exportador con la finalidad de que el comprador disponga de información completa sobre los elementos que componen la operación.

Teniendo en cuenta que no se trata de insumos químicos, productos agrícolas fitosanitarios, artículos usados, medicamentos, mercancía peligrosa, no se contemplan permisos especiales.

Brasil es estado miembro del Mercosur desde su comienzo, siendo este uno de los tratados más importantes de Sudamérica.

Brasil es Miembro de la OMC desde el 1° de enero de 1995 y miembro del GATT desde el 30 de julio de 1948.

3.4 Zonas francas en el país de destino

En Brasil la única Zona Franca existente es la Zona Franca de Manaus, esta se encuentra funcionando desde 1967 y se ha convertido en un polo de desarrollo industrial, comercial y agropecuario para la región amazónica de Brasil. Por otro lado, también existen las Zonas de Procesamiento de exportaciones que poseen beneficios fiscales, cambiarios y administrativos concedidos por el gobierno desde el 2007.

Las ventajas que ofrecen estas zonas son el acceso directo a puerto o aeropuerto internacional, unas infraestructuras de muy alta calidad (facilita un acceso rápido a los mercados internacionales), acceso a la información y a los trámites administrativos, acceso a los demás programas de incentivos del Gobierno,

4 Logística y servicios

Distancia de Argentina a Brasil: 2992km. Esta distancia va a fluctuar dependiendo de la ciudad brasilera a la que se quiera llegar.

Debido al peso de los productos y la distancia a destino la vía de transporte a utilizarse será del tipo terrestre, desde la fábrica Aneiros en provincia de Buenos Aires hasta la planta industrial de Randon Brasil en Caixas do Sul. (1600km)

La empresa Aneiros SCA, estará a cargo del transporte internacional ya que cuenta con camiones aptos para este tipo de entregas.

Medio de pago elegido

El medio de pago elegido para esta exportación es la transferencia simple, este es el instrumento de pago más rápido y seguro. Una transferencia simple es una petición formal que cursa el ordenante a su banco para que, directamente o valiéndose del concurso de un intermediario, pague a un tercero, una determinada cantidad de dinero. La transferencia es simple, por lo que el beneficiario, en este caso sería la empresa Aneiros SCA. Probablemente sea el instrumento de pago internacional más utilizado en el comercio exterior, su agilidad y ausencia de riesgos determinan que haya desplazado con el tiempo a los cheques como medio de pago internacional.

Por la forma de emisión, un banco que recibe instrucciones de un ordenante para realizar una transferencia puede hacerla de maneras: directa o indirectamente. En el caso de esta exportación, utilizaremos una transferencia indirecta. Es aquella que se realiza cuando el banco emisor se ve obligado a utilizar la mediación de otro banco en el exterior para poder realizar el pago al beneficiario.

Costos de Exportación

Tipo de cambio, al valor oficial del día. \$1 = u\$s 296

Valores en USD, dólar estadounidense. DDP CAIXAS DO SUL

Costo de la mercadería us70.000,00

Gastos locales:

Flete internacional: us2500

Seguro Int us1500

Carga y estibaje us600

Embalajes us200

Combustible us750

Honorarios despachante us300

Obtención de documentos para la exportación us150

Certificados us150

Gastos en destino:

Gasto de descarga us450

Obtención de formularios us375

DDP CAIXAS DO SUL: US 76.975,00

Destinación aduanera

La destinación aduanera aplicada para esta exportación es la destinación definitiva de exportación para consumo. Este tipo de destinación es aquella en virtud de la cual la mercadería exportada puede permanecer por tiempo indeterminado fuera del territorio aduanero.

La solicitud de destinación de exportación para consumo debe formalizarse ante el servicio aduanero mediante una declaración efectuada:

- a) Por escrito, en soporte papel
- b) Por escrito, a través del sistema informático
- c) Verbalmente

Dicha declaración debe indicar toda circunstancia o elemento necesario para permitir al servicio aduanero el control de la correcta clasificación arancelaria y valoración de la mercadería.

Cuando la exportación, como en este caso, se efectúe por vía acuática o aérea, la solicitud de destinación de exportación para consumo no podrá desistirse una vez que el medio de transporte hubiere partido con destino inmediato al exterior.

El desistimiento de la solicitud de destinación de exportación para consumo no exonera de responsabilidad por los ilícitos que se hubieran cometido con motivo o en ocasión de la declaración efectuada al solicitarse la destinación.

Efectuados los trámites relativos al despacho de la mercadería y, en su caso, pagados o garantizados los tributos correspondientes, se procederá a su libramiento.

Competencia

Dentro del rubro ballestas americanas o paquetes de elásticos de suspensión, en el país existen las siguientes ofertas:

- ASICHA
- CORSAL
- FAESA
- ELASTICOS AÑASCO
- BALLESTAS AMERICANAS S.A

Comercialización

Brasil forma parte de los BRIC según los organismos económicos internacionales, pero por otro lado, también es una realidad económica en la que ya ha apostado muchas de las multinacionales más importantes del mundo, y en concreto algunas españolas, que consideran estratégica su presencia en el país. También hay que tener presente que su economía está ahora muy condicionada a la situación propia que está viviendo el país y que esta lo está a su vez a la situación de la economía global.

Brasil es un mercado de grandes dimensiones. Sus 8,5 millones de kilómetros cuadrados de superficie y sus más de 207 millones de habitantes, un 85% viviendo en entornos urbanos, hacen que exportar a Brasil sea una oportunidad por ser un país con un **alto** potencial de consumo. Este país sudamericano es la novena economía del mundo. En 2017 su PIB alcanzó los 2.021.000 millones de dólares y experimentó un crecimiento del 1%. Se prevé que esta progresión económica se mantenga y aumente durante los próximos años y Brasil recupere su papel como motor del Mercosur.

El potencial de consumo de la población de Brasil y su liderazgo económico en el Mercosur hacen que sea un mercado atractivo para las empresas que quieran vender sus productos. Exportar a Brasil no es complejo, pero sí existen ciertas peculiaridades

porque la apertura del país a las importaciones no se produjo hasta la década de los años noventa.

Medios más comunes para acceder al mercado Brasileño:

- Participar en ferias comerciales: asistir a las ferias de los sectores más importantes del país. Es fundamental para hacer nuevos contactos, consolidar los existentes y efectuar prospecciones de mercado. Lo importante no es exponer en la feria si no llegar a lograr nuevos contactos, por lo menos en las primeras apariciones.
- Joint Ventures: un Joint Venture es una alianza estratégica entre dos o más empresas para desarrollar conjuntamente una actividad económica determinada. Casi el 50 % de las Joint Ventures están formadas por empresas de diferentes países, ya que generalmente la empresa local facilita a la empresa extranjera el acceso al mercado, y la empresa extranjera facilita productos.

Canales de comercialización:

- Exportación directa: En este caso, el exportador negociará directamente con los importadores, usuarios finales o no de su producto. Antes del primer contacto, para no perder el tiempo con empresas poco significativas o que no den una visión precisa del mercado, se recomienda que, se realice una investigación de mercado para identificar los potenciales compradores.
- Exportación indirecta: Esta opción reducirá en gran medida sus gastos de comercialización, a través de empresas llamadas “empresas de trading”. Estas son empresas comerciales constituidas, que requiere que las empresas interesadas obtengan registro especial en la SECEX y en la SRF, que sean constituidas bajo la forma de sociedad por acciones y que posean capital mínimo. El exportador debe llevar en cuenta que las tradings brasileñas están más interesadas en grandes pedidos de importación. Debe ser capaz de ofrecer volúmenes importantes de su producto, muchas veces para embarque inmediato o programado.
- Agentes comerciales: Esta intermediación no involucra la importación por parte del representante, sino una intermediación cuyo objetivo es la búsqueda de

clientes brasileños que estén dispuestos a comprar los productos del exportador. Existe un gran número de profesionales con experiencia en comercio exterior, particularmente en importación, interesados en representar empresas extranjeras que deseen introducir sus productos.

- Apertura de oficinas en Brasil: Otra opción sería abrir una oficina para contacto con potenciales importadores directos o indirectos. Deberá en este caso constituir una empresa comercial. No existen impedimentos administrativos, cambiarios o aduaneros para abrir una sucursal de la empresa extranjera en territorio nacional, que puede tener participación societaria de ciudadanos brasileños o extranjeros. Se considera la sucursal, para todos los efectos de responsabilidad comercial, fiscal, legal y de registros públicos, una empresa nacional.

Ferias internacionales

Principales ferias internacionales del sector, a realizarse en el país de destino de la exportación:

Calendario de Ferias de Metalúrgica en Brasil[•]

	Metal Mineração 2023 Del 19 al 22 July 2023 ¡Sólo faltan 21 días! Joinville, Brasil Metalúrgica, Metalurgia, Tecnología de minería
	Metalurgia 2023 Del 19 al 23 September 2023 Expoville Joinville, Brasil Metalúrgica, Metalurgia, Aluminio, Fundición, Acero, Ferias industriales

Modalidad de compra y sus términos

La compra se llevara a cabo bajo el Incoterm DDP (Delivered Duty Paid), que sería que todo desde la carga hasta la entrega de la mercadería, está a cargo del exportador. El importador solo debe hacer el pago y esperar sus productos.

Instituciones más reconocidas del sector

La empresa que elegí forma parte de la Cámara de comercio del partido de General Arenales, como así también es miembro de ADIBA, que es la Asociación de Industriales de la provincia de Buenos Aires, es una gremial empresaria que representa y está al servicio de las problemáticas de las Pymes.

También, los directivos de la empresa suelen hacerse presentes en las reuniones de CAMIMA, que es la Cámara de la Pequeña y Mediana Industria Metalúrgica Argentina.

Ponderación del impacto del plan de internacionalización en la empresa

La empresa es una Pyme con una larga trayectoria en el mercado zonal/Nacional de elásticos de suspensión, por ende este proyecto estaría marcando un nuevo camino hacia el futuro, ya que nunca antes se exportaron productos desde Aneiros SCA a este nuevo destino. Así, este hecho podría tener un impacto muy positivo en la empresa ya que la misma se estaría haciendo de una nueva cartera de clientes en el ámbito internacional y a su vez vendiendo el producto en divisas cuando a nivel nacional se vende en pesos argentinos y a un precio relativamente bajo.

Anexos

Paquete de elásticos de suspensión que se exportara



Visita del Gobernador de la provincia de BsAs, Axel Kicillof.



Hojas de elástico, listas para ensamblar.



Proceso de templado con la presencia de Axel Kicillof.



Camion que se utilizará para concretar el envío internacional a Randon Brasil.



Conclusión

Para darle un cierre a este trabajo de investigación, llegamos a que la empresa está apta para realizar la detallada exportación a Brasil, pudiendo satisfacer cómodamente a sus clientes nacionales y lanzarse al mercado internacional de forma regular, fijándolo como un objetivo a mediano plazo, y no solo realizar exportaciones en forma intermitente o pequeñas cantidades.

La vía de transporte tendría que ser marítima o terrestre por cuestiones obvias de tamaño, peso y distancia, más allá de los costos que también se elevarían. El destino elegido cumple con muchos objetivos que tiene la PYME, sería una excelente oportunidad para el crecimiento de Aneiros SCA, debido a las industrias que hay en Brasil.

La firma tiene una gran eficiencia, buenos precios, y se ha hecho un gran análisis del país extranjero, tanto en su mercado, como en su población, sus creencias y costumbres, que son puntos fundamentales como para dar el punta pie inicial.

Éste trabajo de investigación, le abrirá las puertas a muchos mercados, pero también le sirve de experiencia para analizar y buscar mercados similares en países extranjeros. Considero que la forma más recomendada a la que podrían exponerse, es trabajar con un socio intermediario, el cual logre conseguirle los contactos para realizar conexiones con empresas de esa región.

Me pareció un trabajo muy abarcativo sobre los temas estudiados durante la carrera y muy fructífero para el final de mi carrera, donde puedo ver más de cerca desde los documentos que se necesitan, hasta los procedimientos que se llevan a cabo.

Espero que con ayuda de éste trabajo de investigación puedan lograr realizar ventas a distintos países y abrirse al mundo para seguir creciendo como Pyme.

Sin duda alguna que este trabajo hubiera sido mucho más sencillo si hubiera elegido una gran empresa argentina o una multinacional por ejemplo que ya tengan todo armado y toda la operativa realizada, pero quise elegir a Aneiros SCA, por ser una empresa de mi pueblo, por conocer a toda su gente y porque creo que sus productos y capacidades están para mucho más que el mercado local.

Referencias bibliográficas

Libros

Dei, Daniel H. (2008) “La Tesis”. Editorial PROMETEO.

Sabino, Carlos A. (2003). “Cómo hacer una tesis y elaborar todo tipo de escritos”.

Editorial LUMEN HUMANITAS.

Scavone, Graciela (2002). “Cómo se escribe una tesis”. Buenos Aires, Argentina.

Editorial

LA LEY.

Reglamentaciones e informes oficiales, sitios web:

ADMIRA. (11 de Octubre de 2019). *Asociación de Industriales Metalúrgicos de la*

República Argentina ADMIRA. Obtenido de

<http://www.adimra.org.ar/noticias/3241>

Argentina trade Net. (2018). Obtenido de Brasil guía de Negocios.

<https://www.comercioexterior.org.ar/nota/1143-guia-de-negocios-de-brasil.html>

Argentina Trade Net. (2019). Obtenido de Ferias y mercados Internacionales:

<https://www.cancilleria.gob.ar/es/argentinatradenet/ferias-internacionales>

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

Banco Central de la Republica Argentina. (4 de Septiembre de 2019). Obtenido de

Exterior y Cambios:

<http://www.bcra.gov.ar>

Banco Mundial. (2018). Obtenido de America Latina y el Caribe, panorama general:

<https://www.bancomundial.org/es/region/lac/overview>

Codigo Aduanero Argentino. (2013). Zavalia.

Intracen – trademap (2014-2018). Para determinar los principales importadores mundiales:

<https://www.trademap.org/Index.aspx>

Macmap. Restricciones de ingreso a los mercados:

<https://www.macmap.org/en//query/results?reporter=076&partner=032&product=870790&level=6>