

UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL



**“Selección de mercados con su respectiva estrategia de marketing  
para la exportación de un producto de la empresa Marpro Chile  
S.A.”**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE LICENCIADO EN CIENCIAS EN LA  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y AL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL

**Profesor Guía: Abraham Martínez**  
**Srta. Javiera Péndola y Srta. Paulina Zúñiga**

*VIÑA DEL MAR, 2017*

## ÍNDICE

Resumen Ejecutivo.....	iv
Abstract.....	iv
Presentación de Empresa.....	v
Selección de Producto.....	vii
Estado del Arte: Implementación de sistemas de reutilización de agua.....	viii
Introducción.....	1

## CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

1. Escasez del agua.....	3
1.1 Reutilización de Aguas Residuales.....	6
1.1.1 Aguas Riles.....	7
2. Exportaciones.....	10
2.1 Tipos de Exportaciones.....	10
2.2 Instituciones de fomento a las exportaciones.....	12
2.3 INCOTERMS.....	15
2.4 TLC.....	16
2.5 Análisis de selección de mercados internacionales.....	17

## CAPÍTULO II: SELECCIÓN DE MERCADO

4. Análisis Interno de Marpro Chile.....	25
4.1 Cadena de Valor.....	25
4.1.1 Actividades Primarias.....	25
4.1.2 Actividades de Soporte.....	28

4.2 Análisis FODA.....	29
4.3 Análisis DAFO.....	31
5. Análisis Externo y Selección de Mercados.....	32
5.1 Estados Unidos.....	32
5.1.1 Datos Básicos.....	32
5.1.2 Examen de las Variables Económicas y Demográficas.....	33
5.1.3 Balanza Comercial.....	37
5.1.4 Incentivos y Desincentivos Gubernamentales.....	39
5.1.5 Riesgo Político.....	40
5.1.6 Conciencia Ecológica.....	41
5.1.7 Examen de las Condiciones Sociales y Económicas.....	43
5.1.8 Riesgo Monetario.....	44
5.2. Australia.....	44
5.2.1 Datos Básicos.....	44
5.2.2 Examen de las Variables Económicas y Demográficas.....	45
5.2.3 Balanza Comercial.....	48
5.2.4 Incentivos y Desincentivos Gubernamentales.....	49
5.2.5 Riesgo Político.....	51
5.2.6 Conciencia Ecológica.....	51
5.2.7 Examen de las Condiciones Sociales y Económicas.....	53
5.2.8 Riesgo Monetario.....	54
6. Selección de Mercado.....	54

## CAPÍTULO III: ESTRATEGIA DE MARKETING

7. Estrategia Internacional.....	57
7.1 Formas de Ingreso: Exportación.....	57
8. Estrategia Genérica: Enfoque.....	58
9. Estrategia de Marketing.....	58
10. Objetivos Estratégicos.....	58
11. Segmentación.....	58
12. Mix de Marketing.....	59
12.1 Producto.....	59
12.2 Precio.....	60
12.3 Distribución.....	61
12.4 Promoción.....	62
Conclusiones.....	63

## **Resumen Ejecutivo**

La presente tesis de titulación desarrolla un análisis respecto a la internacionalización de un producto de la Empresa Marpro Chile S.A., realizando un análisis interno de la empresa y externo, donde se verán potenciales mercados a exportar, para así finalmente seleccionar un mercado que más se adecúa a la solución que entrega la empresa con respecto a la escasez del agua y su reutilización, utilizando una adecuada estrategia de marketing.

## **Abstract**

This thesis develops an analysis regarding the internationalization of a product of the Company Marpro Chile S.A., realizing an internal and external analysis of the company, where you can see potential markets to export in order to finally select a market that is more suited to the solution delivered by the company regarding the lack of water and his reuse, using an adequate marketing strategy.

## **PRESENTACIÓN EMPRESA**

Marpro Chile S.A. lleva el nombre del país de origen debido a que su fundador, desde sus inicios, siempre vio el negocio con la intención de un crecimiento internacional, conquistando nuevos mercados y cubriendo necesidades fuera de la región, exportando la marca ya sea con filiales, alianzas estratégicas o bien con la exportación directa de productos.

La empresa Marpro Chile se dedica a la fabricación y comercialización de productos químicos y servicios químicos industriales. Se enfoca principalmente en satisfacer las áreas marítimas, mineras, agrícolas e industrial y actualmente expandiéndose al área de Retail. Lleva 12 años en el mercado, con un equipo de trabajo de profesionales del área, lo que ha podido ir creciendo gracias a la confianza que han depositado los clientes en la empresa y espera que siga en aumento. En el último año, Marpro Chile tuvo una venta anual de 485 millones de pesos, lo que significa un crecimiento del 16,34% con respecto al año 2015.

El objetivo es brindarles la mejor solución a los requerimientos de sus clientes, con una atención personalizada, manteniendo una relación continua e interesándose en las necesidades específicas de cada uno de ellos, tanto para la optimización de procesos y recursos como para entregarles una solución técnica ecológica.

Algunos de sus principales clientes, con los que hoy mantiene una estrecha relación son: Lipigas, la Armada de Chile, ASMAR, Puerto Ventanas, Ferretería O`Higgins, GASCO, SAAM, NACHIPA, SONAMAR HUMBOLDT y otros actores de la industria nacional.

En el último año, la empresa ha recibido alrededor de 10 requerimientos para crear nuevos negocios de distintas partes del mundo. Algunos de estos países han sido Panamá, Estados Unidos, Colombia, Perú e incluso China; pero Marpro no ha podido concretar estos negocios ni abrirse a los mercados internacionales, por el bajo conocimiento que tiene el área comercial para llevar a cabo negocios de exportación.

### **Misión**

La misión que declara la empresa es “Nuestro propósito es satisfacer la necesidad de nuestros clientes con la más alta calidad de productos químicos y servicios químicos industriales, desarrollados especialmente para las áreas marítima, minera, agrícola, institucional y productivas. Nos enfocamos en sus procesos y acordes con nuevas tendencias de mercado junto con el respeto al medio ambiente.”

### **Visión**

Su visión es “Trabajamos día a día para ser líderes del mercado en la fabricación y comercialización de productos químicos y servicios industriales, buscando siempre soluciones específicas para cada uno de nuestros clientes, trabajando con los más altos estándares de calidad, dentro de un marco de desarrollo sustentable, de respeto y cuidado al medio ambiente.”

## **Selección de producto**

En base a lo anteriormente expuesto y además siendo uno de los productos que más se repite en los requerimientos internacionales es el BIOFLOCULANT S 2000, este producto es un biopolímero orgánico, 100% biodegradable, diseñado para ser usado como floculante en desechos de riles industriales, de tipo orgánico especialmente para plantas que contengan azúcares, almidón, cereales, maíz y similares. Cuenta con la particularidad de ser secuestrante de metales pesados. Su composición es 100% ecológica, a diferencia de otros floculantes en base a poliacrilamidas. Los biopolímeros tienen la particularidad que permite reutilizar el agua para procesos como por ejemplo regadíos sin dañar a la flora vegetal. La torta residual puede ser reutilizada dependiendo de cada ril, como alimentación animal y/o abono natural ya que no contienen poliacrilamidas.

## **ESTADO DEL ARTE: IMPLEMENTACIÓN DE SISTEMAS DE REUTILIZACIÓN DE AGUA**

En muchos lugares del mundo el aprovechamiento de aguas residuales no es un tema nuevo. Singapur, China, Israel, Australia y Estados Unidos son algunos de los países que más han interiorizado en su cultura los beneficios de la reutilización de aguas residuales, lo que ha permitido un avance en tecnologías y gestión del recurso.

En este ítem se analizarán algunas alternativas propuestas para la reutilización de las aguas grises e industriales en algunos países del mundo.

### **AMÉRICA**

#### **Argentina**

##### **Tecnologías verdes para el aprovechamiento de aguas residuales urbanas:**

**Análisis económico.** En Argentina, muchas poblaciones se ven el problema de las aguas residuales y su tratamiento, es por esto que la contaminación es uno de los factores que preocupa a este país, en base a esto se realizaron 3 escenarios en las cuales se les hizo el análisis costo-beneficio, donde los beneficios económicos provenían de la venta de los productos vegetales y los beneficios ambientales de la descontaminación del agua.

Estos estudios se realizaron en la Provincia de Córdoba, en Adelia María, a finales de los años 90; “Esta localidad no cuenta con cursos de aguas permanentes que permitan recibir los efluentes y la capa freática tiene una profundidad de 12 a 16m. Hasta el

final de los años 90, la técnica utilizada eran los pozos negros”.<sup>1</sup> El primer caso trata del tratamiento de los efluentes cloacales de desarrollo en Adelia María. El segundo caso la población de Río Cuarto, de la provincia de Córdoba, vierte sus aguas a un sistema cloacal que llega a una planta de tratamiento primaria y secundaria, donde se implementa un filtro para atrapar todo lo vertido de la ciudad. Por último, el tercer caso se realizó en las residencias estudiantiles de la Universidad Nacional de Río Cuarto, donde se encuentra instalada una planta piloto de tratamiento de los efluentes.

El estudio llegó a la conclusión que la mejor opción era la segunda, ya que no se necesitaba de ningún otro tratamiento y además al momento de retener toda la materia orgánica se estaba depurando el agua y a si obtenían material de abono para la agricultura.

## **Colombia**

**Reúso de aguas residuales domésticas en agricultura.** “La investigación presenta diferentes datos de las aguas residuales, como el contenido de bacterias y virus, la presencia de jabones, materiales disueltos, materiales suspendidos, entre otros”<sup>2</sup>. Da a conocer el hecho que en Colombia no existe una reglamentación estricta sobre la reutilización del agua, además del Decreto 1594 de 1984 del Ministerio de Salud, a diferencia de países como Costa Rica (Secretaría de recursos naturales y ambiente, 1997), México (Secretaría de medio ambiente, recursos naturales y pesca, 1997) y Salvador (Ministerio de medio ambiente y recursos naturales, 2000). La publicación

---

<sup>1</sup> REVISTA AMBIENTE Y AGUA. Tecnologías verdes para el aprovechamiento de aguas residuales urbanas: análisis económico. [en línea] <<http://redalyc.org/articulo.oa?id=92829234010>> [consulta:1 abril 2017]

<sup>2</sup> REÚSO DE AGUAS RESIDUALES DOMÉSTICAS EN AGRICULTURA. Red de revistas científicas de América latina, el Caribe, España y Portugal. [en línea] < <http://www.redalyc.org/pdf/1803/180314732020.pdf> > [consulta 1 agosto 2017]

muestra una serie de casos de reutilización a nivel local. En diversos lugares se reutiliza el agua sin ningún tratamiento previo, además de su mezcla con fuentes naturales esto con el fin de disminuir la carga contaminante en un volumen mayor de agua, pero, como es utilizada para el riego de cultivos podría generar un problema de salud pública dado que podrían darse condiciones propicias para la reproducción de virus y bacterias.

## **Venezuela**

**“Reúso de aguas residuales domésticas en agricultura.** En Maracaibo Venezuela se realizó un experimento el cual consistía en regar un área de 5 ha, donde había cultivos de guayaba, mango, lima persa y níspero, éstas tenían dos fuentes de abastecimiento, una era de agua fresca y la otra de una laguna de estabilización, ésta tenía un tiempo de retención hidráulico de 20 días y que trataba 1.296.000 l/día. El estudio dio como resultado que las especies se comportaron casi de igual manera con los dos tipos de agua, lo que da a entender que de la laguna se obtenía un agua de buenas características para el cultivo de estas especies”.<sup>3</sup>

## **Estados Unidos**

**Regulaciones sobre la reutilización de las aguas.** En Estados Unidos no existe normativa a nivel país de la reutilización de aguas grises, por lo que depende de cada estado la autorización para el tratamiento de estas aguas. California fue el primer estado en legislar sobre el tema en 1977 (State Board Resolution No.77-1) (CSBE,

---

<sup>3</sup> Ibid.

2003). Al 2007, esta práctica se encuentra regulada y es legal en 36 de los 50 estados de este país.

A su vez, uno de sus primeros hitos en relación con la reutilización de aguas industriales fue en 1948 con la promulgación de la ley de contaminación del agua. En 1990 se formó la Water Reuse Association, organización sin fines de lucro. Y desde el 2014 las empresas privadas, que hasta ese momento se financiaban con préstamos y bonos corporativos, comenzaron a acceder a fondos estatales para proyectos hídricos.

Los incentivos en Estados Unidos para tratamiento de aguas son subsidios directos, reducción de los pagos al gobierno, fijación de precios y financiamiento competitivo para proyectos industriales privados.

## **EUROPA**

### **España**

**Guía técnica española de recomendaciones para el reciclaje de aguas grises en edificios.** AQUA España propone diversos sistemas de reutilización de aguas grises provenientes de las duchas y lavamanos siendo dirigida hacia un tanque de almacenamiento para su posterior tratamiento hasta que el agua alcance las características requeridas para ser bombeada hacia los sanitarios y los sistemas de riego.

La asociación española de empresas de tratamiento y control de aguas indica que utilizando los sistemas de reutilización del agua se puede ahorrar hasta un 40% de agua potable.

“En su estudio AQUA España presenta diversos tipos de tratamiento dentro de ellos se pueden encontrar tratamientos físicos, químicos, físico-químicos y biológicos, estos últimos deben cumplir con unas condiciones específicas y mantenimiento exhaustivo”<sup>4</sup>.

La guía muestra un tratamiento físico químico que se utiliza para la separación de aceites-grasas, emulsiones, coloides, partículas en suspensión, materia orgánica y turbidez. En la fase del tratamiento se pueden incorporar las siguientes etapas:

- Uso de un pre filtro para eliminar los residuos y las partículas previas al almacenamiento.
- Dosificación de coagulantes / floculantes.
- Filtración de afino (p.ej. arena, multiestrato, etc.).
- Desinfección para evitar el crecimiento microbiológico (p.ej.: hipoclorito sódico, UV, etc.).

Los sistemas biológicos varían en forma y complejidad, pero el concepto siempre es el mismo: degradación de la materia orgánica presente en las aguas grises mediante microorganismos, cuyo crecimiento se produce aportando oxígeno al sistema. Dicha aportación puede realizarse de distintas maneras según el tipo de sistema, entre los más utilizados se destacan los reactores secuenciales, los reactores biológicos de membrana y los sistemas biológicos naturalizados:

---

<sup>4</sup> AQUA ESPAÑA. Guía técnica española de recomendaciones para el reciclaje de aguas grises en edificios. [en línea] <[http://www.aquaespana.org/repositori/documents/actualitat/es/GUIA\\_TECNICA\\_ESPANOLA\\_RECIC\\_LAJE\\_AGUAS\\_GRISES\\_CS-AG\\_AQUA\\_ESPANA.PDF](http://www.aquaespana.org/repositori/documents/actualitat/es/GUIA_TECNICA_ESPANOLA_RECIC_LAJE_AGUAS_GRISES_CS-AG_AQUA_ESPANA.PDF)> [consulta 1 agosto 2017]

- Reactores secuenciales, utilizan un proceso biológico con fangos activos, en el cual el tratamiento se realiza en forma discontinua en varias etapas: llenado, aireación, decantación y separación.
- Reactores biológicos de membrana, además del proceso biológico utilizan membranas de microfiltración o ultrafiltración para la separación de los sólidos en suspensión, y/o coloides, la mayoría de bacterias y virus, así como compuestos orgánicos de elevado peso molecular.
- Sistemas biológicos naturalizados.

## **AFRICA**

**Future water reuse and other marginal water use possibilities.** El documento muestra la preocupante situación que se presenta en el río Olifants en las provincias de Limpopo, Mpumalanga y Gaza ubicado en Sudáfrica; este río tiene un alto grado de contaminación por los vertimientos que en él se realizan por parte de las viviendas y las industrias, este estudio se realiza en el año 1993. El gobierno propone un plan para recoger el agua lluvia, agua subterránea, aguas negras de las viviendas y aguas negras de las industrias; llevarlas hasta una gran zona de captación para su posterior tratamiento y utilización en el riego de sembradíos para cosechar alimentos (Gobierno de Sur Africa, 2005). En el proceso de desarrollo se encuentran tanto impactos positivos como negativos por no utilizar el agua convencional, en el ámbito social, ambiental, de salubridad. Esto se debe a que como el agua se reutilizara en los sembradíos de alimentos se preocupan porque no alcance las características físico químicas y bacteriológicas requeridas para este fin, y se puedan generar enfermedades en grandes cantidades de población.

## OCEANÍA

### Australia

**Wastewater reuse.** El gobierno de Australia presenta una manera de reutilizar el agua residual de los hogares provenientes de las duchas, lavamanos, lavadoras y lavaderos en los sanitarios.

En Australia existe un gran interés en la reutilización de las aguas grises y en las aguas lluvias. La guía nacional para el reciclaje de agua “National Guidelines for Water Recycling” publicada en noviembre del 2006 está referido a la reutilización de las aguas, enfocado principalmente a la seguridad humana y ambiental. Además de esta guía los estados y territorios de este país poseen regulaciones para el uso de las aguas grises. En todos ellos se permite reutilizar esta agua cumpliendo parámetros de calidad e impuestos.

Así también, en 2014 se forma la Comisión Nacional del Agua y en 2010 la iniciativa a largo plazo, Water to the future. A su vez, tienen un centro de excelencia del agua, que a través de información científica han avanzado en derribar mitos y posicionar los tratamientos del agua.

## **ASIA**

### **China**

El gobierno de China, en respuesta a la escasez del agua ha realizado varias iniciativas, entre ellas, la regulación de la reutilización de las aguas grises a gran escala en edificios institucionales y residenciales. “Las fábricas de Beijing, deben cumplir con los estándares de aguas recicladas, según estudios, el reciclaje de las aguas residuales en Beijing se ha incrementado desde 45,3% a principio de los 80`a 91,5% en 1996”<sup>5</sup>.

### **Singapur**

En este país existen prácticamente dos redes paralelas de distribución de agua. La de distribución de agua potable y distribución de agua industrial. Se reutiliza lo máximo posible y la menor parte se va al mar.

Además, tienen dos centros de investigación exclusivamente dedicados a investigar el reciclaje del agua, a través de un concepto que ellos han llamado Newater o agua nueva.

Este país comenzó a trabajar en esta área en 1972 con un plan a largo plazo, incluso anticipándose a la aceptación pública de las aguas residuales tratadas, y en el año 2000 se completó la primera planta de Newater. Esta agua de reúso abastece a más del 30 % de la demanda total de agua en Singapur (Revista Agua, 2016)

---

<sup>5</sup> REÚSO DE AGUAS RESIDUALES DOMÉSTICAS EN AGRICULTURA. Red de revistas científicas de América latina, el Caribe, España y Portugal. [en línea] < <http://www.redalyc.org/pdf/1803/180314732020.pdf> > [consulta 1 agosto 2017]

## **Israel**

Israel, es un país semiárido el que ha tenido significativos avances en términos de gestión de recursos hídricos. Las aguas servidas tratadas se usan sobre todo para riego y áreas verdes, en términos de paisaje, hay una vertiente industrial para alimentar calderas y refrigeración, también se usa en la industria de la construcción, recarga de acuíferos y mantención de caudales ecológicos en ríos.

Israel, comenzó a potenciar el reúso de agua en 1959, en 2005 la reutilización alcanzaba el 75% y en 2011 elaboraron el Plan Nacional de largo plazo para gestión del agua.

De acuerdo con lo investigado en el estado del arte, los estudios que existen de la reutilización de aguas residuales tratan principalmente de aguas grises, donde se puede observar que en varios países como España, China, Australia, Estados Unidos, Singapur, etc. han tenido iniciativas sobre el cuidado de estas aguas y su reutilización. Sin embargo, estos esfuerzos no son suficientes, ya que en su mayoría intentan solucionar el problema de la reutilización de aguas grises en las viviendas o reutilización de agua residual de la ciudad con un adecuado tratamiento, quedando así un vacío en los residuos industriales líquidos (Riles) debido a un proceso de producción industrial. Los estudios que se pueden encontrar en la web sobre los tratamientos de aguas Riles, son enfocados a las plantas de tratamiento de una empresa y localidad en particular, y su objetivo se basa en cumplir con la norma para la descarga de esas aguas al alcantarillado en vez de reutilizarlas

## **Introducción**

La globalización, el acelerado crecimiento de la población, la industrialización y la sobreexplotación de los recursos naturales han puesto en riesgo el ecosistema mundial.

El agua, recurso esencial de nuestra propia naturaleza y de los demás seres vivos, es el principal afectado. El agua contribuye al bienestar de todas las actividades humanas. Se necesitan considerables volúmenes de agua fresca para la dieta, higiene, conversión de energía, agrícola, minería e industria, etc.

El Foro Económico Mundial en su informe anual sobre riesgos globales posicionó el 2015 a la crisis del agua como el riesgo de mayor preocupación. Es por esto que hoy entregar una solución a la escasez es uno de los principales desafíos del siglo XXI.

Este trabajo de tesis desarrolla el proceso previo de exportación de un producto llamado Biofloculant S2000, el cual es un biopolímero orgánico, 100% biodegradable, diseñado para ser usado como floculante en desechos de riles industriales para plantas que contengan azúcares, almidón, cereales, maíz y similares.

El proceso que antecede a la exportación descrita en esta investigación espera generar un incentivo y una guía para empresas que no tengan experiencia en los negocios internacionales.

En el capítulo I se darán a conocer los fundamentos para la realización de este trabajo de tesis. La escasez del agua, reutilización de aguas residuales, tipos de exportación, el proceso de internalización de una empresa y sus diferentes análisis, como el análisis interno e investigación y selección de mercados, entre otros.

En el capítulo II se presentará la situación actual de Marpro S.A para esto se realizará un estudio interno a través de dos perspectivas: cadena de valor y análisis DAFO. Posteriormente se ejecutará un análisis externo de Australia y Estados Unidos, con la respectiva selección de país para exportar

Finalmente, en el capítulo III se desarrollará una estrategia de marketing, con su estrategia internacional y genérica. Además, se analizará las variables básicas de la actividad de exportación

## CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

### 1. Escasez de agua

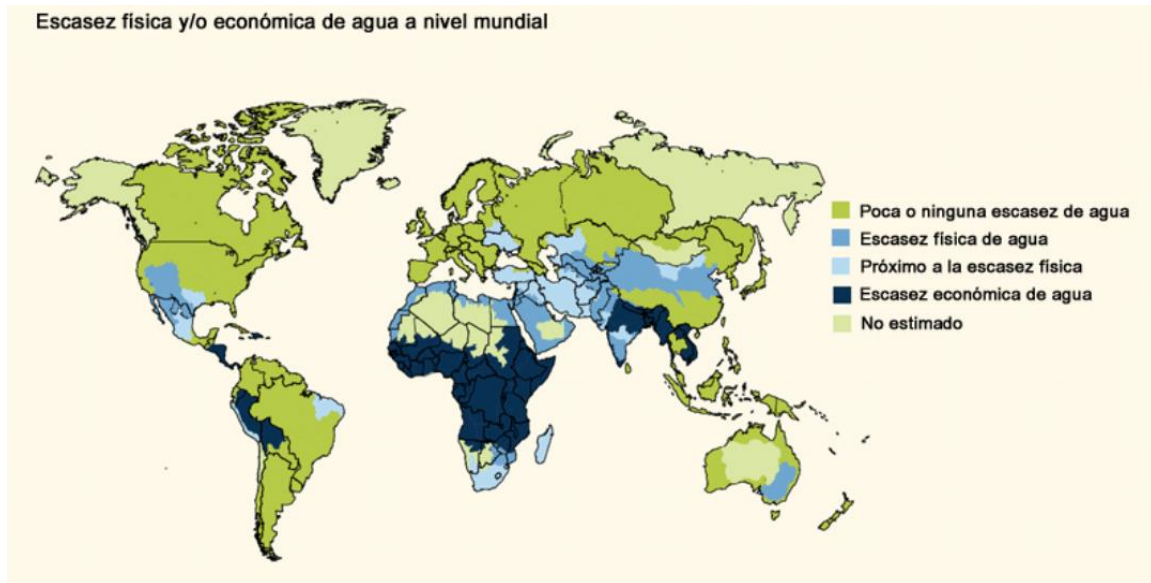
En la actualidad, el acelerado crecimiento de la población, junto con la globalización, la industrialización, transportes y la sobreexplotación de recursos naturales, han puesto en riesgo el ecosistema mundial que nos permite vivir.

“El planeta está compuesto aproximadamente el 70% de la superficie del planeta es agua, del cual el 97,5% pertenece a mares y océanos, y el resto a ríos, lagos y acuíferos subterráneos, donde solo el 0,62% se considera permitida para el uso humano, agrícola o industrial”<sup>6</sup>. Según datos del informe de Naciones Unidas (PNUD) la escasez del agua afecta a todos los continentes, alrededor de un quinto de la población mundial, lo que equivale a 1.200 millones de personas, vive en zonas de escasez física de agua, y 500 millones se aproximan a esta situación. Al mismo tiempo 1.600 millones, es decir un cuarto de la población del mundo, están expuestos a escasez económica de agua, donde los países no poseen infraestructura para transportar el agua desde ríos y acuíferos como se muestra en la figura 1.

---

<sup>6</sup> FUNDACIÓN CHILE. Desafío del agua para la región Latinoamericana. [en línea] < <https://fch.cl/wp-content/uploads/2017/03/DESAFIOS-DEL-AGUA-ok.pdf> > [consulta 10 junio 2017]

**Figura 1.1: Escasez física y/o económica de agua a nivel mundial.**



Fuente: “El agua fuente de vida 2005-2015”. Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de Naciones Unidas (ONU-DAES)

A medida que aumenta el número de personas en el mundo y éstas se hacen más ricas, consumen más agua, lo que significa que ha sido usada de tal manera que no se devuelve rápidamente a la fuente de la que fue extraída.

“Las personas por lo general no beben mucha agua, sólo unos pocos litros al día. Pero poner la comida en sus mesas requiere grandes cantidades, como es en el caso del cultivo de trigo, el cual de 1 Kg de trigo se consume 1.250 litros de agua; engordar una vaca para producir el mismo peso de carne implica 12 veces más agua. En general, la agricultura representa más del 70% de las extracciones de agua dulce a nivel mundial. A medida que la población mundial sube de 7,4 mil millones a 10 mil millones de personas pronosticadas para el año 2050, se estima que la producción agrícola

tendrá que aumentar un 60% para satisfacer la demanda de alimentos del mundo. Esta situación pondrá al suministro de agua en gran tensión”.<sup>7</sup>

Por esto mismo, las industrias que han causado esta situación, es la del grano, la carne, los bienes manufacturados y la electricidad, ya que necesitan mucha agua para su proceso productivo. Adicionalmente, según el portal The Economist, en pocos lugares del mundo se ha establecido correctamente un precio para el agua. Por lo general, este precio es artificialmente barato. Esto ha provocado que tanto los consumidores como los inversionistas, tengan poco incentivo para conservarla y/o realizar inversión en construir tuberías y otras infraestructuras para llevarla a donde más se necesita o reutilizarlas eficientemente. Un ejemplo de ellos Sudáfrica, donde los hogares consiguen algo de agua libre. “En Sri Lanka pagan 4 centavos por un metro cúbico. Por el contrario, en Adelaida, Australia, que toma en serio la conservación del agua, una asignación inicial tiene un valor de \$ 1.75 por metro cúbico. A nivel mundial, el gasto en infraestructura de agua se enfrenta a un enorme déficit de financiamiento. El Foro Económico Mundial estima un déficit de infraestructura hídrica valorado en \$ 2,6 trillones entre 2010 y 2030”.<sup>8</sup>

Se estima que las pérdidas por sequía alcanzaron los US\$ 8.000 millones en el 2014 y las empresas gastaron el mismo año US\$ 84.000 millones para mejorar la conservación y administración del agua según de Global Water. El agua al transformarse en un bien escaso ha aumentado su valor, por lo que empresas como Nestlé, ha invertido US\$43 millones de dólares para instalaciones de ahorro de agua

---

<sup>7</sup> THE ECONOMIST. Escasez de agua y crisis de liquidez. [en línea] <  
<http://www.portalchilenodelagua.cl/escasez-agua-crisis-liquidez/> > [consulta: 5 mayo 2017]

<sup>8</sup> Ibid.

y de tratamiento de aguas residuales en sus plantas en el 2013, según el diario digital El Comercio. Asimismo, Ford ha implementado un sistema de tratamiento de agua en su planta de ensamblaje de Pretoria, por US\$2,5 millones la que ha aumentado la reutilización del agua en 15%.

Para el problema de escasez de agua no existe una única solución. Aunque todas las personas pueden ayudar disminuyendo su uso, mejorando su eficiencia y compartiendo eficazmente. Hay muchos procesos en el mundo para cumplir con los objetivos, pero lamentablemente tienden a ser implementados muy lentamente y de forma esporádica, en vez de realizar esfuerzos constantes y coordinados para preservar los suministros hídricos.

Cambiar las prácticas agrícolas es vital, existen nuevas medidas gracias al avances tecnológicos como siembras de precisión, semillas híbridas que requieren menos agua para su desarrollo y el milenario riego por goteo. Por otro lado, el agua para la agricultura puede ser recolectada a través de medios no acuíferos como esquemas de recolección de aguas lluvias, el reciclaje de aguas residuales, el que actualmente tiene un enorme potencial. En Israel, los árboles frutales se riegan mayormente con esta fuente de agua. En general, el país recicla el 86% de sus aguas residuales, lo sigue España con el 20% (The Economist, 2016)

### **1.1 Reutilización de Aguas Residuales**

De los sectores productivos que necesitan agua para sus procesos, la agricultura se lleva el 70% de las extracciones de agua dulce y más del 90% de su uso, para la producción de alimentos a nivel mundial. Según La Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, más conocida como FAO, se espera que

para el año 2050 se produzcan 1 billón de toneladas de cereal y 200 millones de toneladas de carne adicionales al año para satisfacer la demanda de alimentos.

A nivel mundial la necesidad de buscar “nuevas fuentes de agua”, como lo es la reutilización de aguas residuales tratadas. Esta alternativa ha tomado cada vez más fuerza y en la actualidad, es una práctica común en el mundo, especialmente en países como Israel, Singapur, Estados Unidos, Australia y España que han realizado importantes avances en esta materia.

Internacionalmente, esta reutilización de agua es posible gracias a la industria química y es usada en las actividades de riego agrícola y áreas verdes, usos urbanos e industriales (sistemas de enfriamiento y calderas, fundamentalmente), además de recarga de acuíferos subterráneos. Aun así, en el planeta se estima que sólo una pequeña parte de las aguas residuales, se reutilizan actualmente, abasteciendo a nivel mundial cerca de 20 millones de hectáreas, equivalente a un 7% de las tierras de regadío, por lo tanto, si no se gestiona mejor el reciclaje de aguas residuales, la escasez de agua se transformará en una catástrofe. (Fundación Chile, 2017)

### **1.1.1 Tratamiento de Aguas Riles**

Como ya es conocido, el mundo ha tenido un crecimiento económico sostenido en la última década. Si bien este crecimiento ha significado un importante aporte en términos de desarrollo económico y creación de puestos de trabajo y nuevas oportunidades, tienen como contraparte el impacto que pueden generar en el medioambiente. Un ejemplo de los efectos que pueden, tener si no se toman las precauciones necesarias, son los Riles. Estos Riles son los “Residuos Industriales Líquidos”, es decir, son “aguas” que resultan del proceso de producción y elaboración

de distintos productos, y que deben ser debidamente tratados, para que no perjudiquen el alcantarillado, y finalmente lagos, ríos y al mar.

Existen distintos tipos de Riles, dependiendo de la actividad de las fábricas:

Con componentes minerales que vienen de la industria de la metalurgia y siderúrgica, de la minería, de la industria petroquímica, entre otros.

Con componentes orgánicos que vienen de la industria farmacéutica y alimentaria, entre otras.

Con componentes de naturaleza radiactiva que vienen de procesos en los que se emplean materiales radiactivos tales como reactores nucleares, laboratorios de investigación, entre otras.

Riles que producen contaminación térmica que vienen de cualquier emisión de vapor o de líquidos enfriados lo que es suficiente para desencadenar efectos perniciosos.

Como existen distintos tipos de Riles, el tratamiento que se les debe aplicar a cada tipo de residuo es distinto, para esto existen 3 formas

**Riles con carga orgánica:** estos pueden llevarse directamente a la planta de tratamiento, la que tiene 2 etapas: un tratamiento primario donde hay una filtración mecánica por rejillas y luego procesos de decantación y un tratamiento secundario con elementos biológicos aeróbicos y anaeróbicos para realizar un filtrado "final".

**Riles con carga orgánica e inorgánica:** necesita un pre- tratamiento antes de ir a la planta de tratamiento. Éste consta de floculación, luego el proceso físico de

decantación y finalmente filtración con rejillas y desinfección. El proceso de floculación es un proceso químico, donde se le agrega los llamado floculantes con el fin de aglutinar los coloides. Por ejemplo, en el proceso de potabilización del agua se usa sulfato de aluminio para aglutinar a las partículas en suspensión (fóculos) y lograr su precipitación.

**Riles no orgánicos:** necesitan una planta propia y especial para los residuos, sin poder tratarse en la planta sanitaria común.

El tratamiento de Riles en Chile está supervisado por una serie de normas jurídicas como la norma D.S 609, y es fiscalizado por la Superintendencia de Servicios Sanitarios que determina que se cumplan las normas vigentes que establecen los contenidos máximos de cada elemento contaminante posible de estar presente en las aguas residuales que se descarga por las fuentes emisoras. Todo esto para proteger el medioambiente. (Walmart, 2013)

El subsecretario del Medio Ambiente, Marcelo Mena, el 2015 en una charla del congreso internacional: “Agua segura para todos: el desafío de hoy”, organizado por la Asociación Interamericana de Ingeniería Sanitaria y Ambiental, AIDIS CHILE. “El desafío actual es que hoy en un clima cambiante, con sequía permanente y desertificación, es necesario hacer un nuevo marco normativo que permita la reutilización de aguas residuales para el uso de riego u otras actividades productivas, aprovechando al máximo el recurso hídrico evitando o reduciendo al máximo su descarga en el mar”, aseguró Marcelo Mena durante su charla.

## **2. Exportaciones**

Según el Servicio de Impuestos Internos (SII) la exportación, como concepto, implica transferir legalmente el dominio de una mercancía nacional o nacionalizada para su uso o consumo en el exterior, abarcando los servicios, el transporte, y otras figuras asimiladas por ley.

La exportación presenta dos modalidades; la exportación directa e indirecta

### **2.1. Exportación Directa**

La exportación directa es cuando la empresa busca establecerse en mercados clave, siendo esta una actividad regular. En esta exportación es la misma empresa la que se hace cargo del proceso exportador; contactar al cliente, investigación de mercados, gestión de la documentación y transporte físico.

La exportación directa puede llevarse a cabo por diversas vías:

- Agentes o representantes del departamento de exportación: ellos pueden desplazarse a los países de destino o residir en el país importador.
- Agentes independientes que venden por cuenta del exportador: se encargan del estudio de mercados de la negociación y del seguimiento de ventas. Sin embargo, no asumen la propiedad del producto.
- Distribuidor- exportador: el distribuidor adquiere la propiedad del producto y se preocupa de la distribución y servicio post- venta de la exportación
- Oficina o delegación comercial: oficina de representación que apoya a los agentes en temas comerciales, pero no posee personalidad jurídica en el país de destino.

## **2.2. Exportación Indirecta**

La exportación indirecta es cuando la empresa vende sus productos en los mercados internacionales a través de otras empresas.

Esta puede llevarse a cabo mediante diferentes vías:

**2.2.1 Departamentos de compras de una empresa extranjera:** un intermediario se pone en contacto con las dos partes a cambio de una comisión

**2.2.2 Compañías especializadas,** las cuales pueden ser:

- **Agentes Independientes:** a cambio de una comisión se encargan de colocar los productos de la empresa exportadora
- **Compañías especializadas de comercio (trading companies):** empresas con vasta experiencia en el comercio internacional y que pueden actuar poniendo en contacto a ambas partes y encargarse del proceso logístico y administrativo cobrando una comisión, o bien comprando mercaderías por su cuenta para luego venderlas en los mercados internacionales.
- **Consortios de exportación:** esta es una empresa independiente que actúa como departamento de exportación de diferentes empresas y se encargan de realizar todo el proceso de internalización. Es decir, desde el contacto con el comprador hasta el aspecto logístico, si bien son las empresas fabricantes quienes facturan la operación de exportación, los consorcios poseen gran experiencia internacional.

### **2.2.3 Utilización de la red directa de otra compañía local o extranjera**

**(operaciones de piggy-back):** El objetivo que persigue este instrumento es la expansión al exterior de pequeñas empresas, aprovechando la estructura de una mayor (know-how, locales, publicidad, notoriedad comercial, contactos comerciales, etc.) “La pequeña empresa obtiene una presencia que de otro modo le resultaría demasiado gravosa. La empresa ya implantada obtiene una retribución sobre las ventas (entre un 3 y un 20%), así como una cantidad fija que contribuye a sufragar el coste de estructura”.<sup>9</sup>

## **2.3 Instituciones nacionales de fomento a las exportaciones**

Las instituciones de fomento a las exportaciones tienen por objetivo promover, orientar, financiar o cofinanciar las actividades relacionadas con las exportaciones. Algunas de las instituciones existentes en nuestro país son:

### **2.3.1 ProChile**

Es una institución dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores, responsable de promover las exportaciones y servicios del país. Con representaciones comerciales en los cinco continentes (50 Oficinas Comerciales) y en todo Chile (15 Oficinas Regionales). Apoyan la internalización de los productos y servicios chilenos a través de una amplia gama de herramientas entre las que destacan sistemas de información

---

<sup>9</sup> PLAN CAMERAL. Plan Comercial Exportaciones. [en línea] <<http://www.plancameral.org/web/portal-internacional/contratos-internacionales/-/contratos-internacionales/36f7f35c-a374-41ad-8bb2-8f4146847805>> [consulta: 6 julio]

de alta calidad, participación en las ferias internacionales más importantes del mundo y programas diseñados para desarrollar al máximo las capacidades exportadoras.

Pro Chile, se presenta como un socio estratégico que aporta en experiencia en gestión y promoción de negocios internacionales en cada etapa de los procesos de exportación.

Hoy en día apoya con sus servicios a un 60 % de los exportadores nacionales; contribuye a disminuir los riesgos inherentes al proceso de internacionalización para que al menos 500 empresas puedan diversificarse y conquistar un nuevo mercado de destino; potenciar la internacionalización de la innovación a través de programas y capacitaciones de apoyo.

### **2.3.2 Asexma Chila A.G**

La Asociación de Exportadores y Manufacturas, Asexma Chile A.G, es un gremio que fue fundado en 1984, que reúne a los exportadores de manufacturas, servicios y turismo. Su rol principal es ser un canal abierto entre las empresas y el Estado chileno. Ofrece respaldo a las empresas en sus procesos de gestión y potencia actividades que potencia el emprendimiento, tales como; capacitación, viajes de negocios, entre otros.

Asexma Chile A.G. cuenta con bases externas. Entre ellas, destaca las del Directorio Nacional de Empresas Chilenas, Gremios, Ministerios, Agentes de Aduana, Staff de Abogados y Contadores, Empresas Consultoras entre otras. Esto, permite mantener comunicación constante con otras empresas, desarrollar alianzas y mantener un plan comunicacional vigente tanto con empresas socias como no socias de Asexma.

### **2.3.3 Corfo**

Agencia de Gobierno dependiente del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo a cargo de apoyar el emprendimiento, la innovación y la competitividad del país. Respalda los créditos que financian la inversión o capital de trabajo para micro, pequeña y medianas empresas exportadoras o productoras. Las garantías cubren hasta cierto porcentaje, que va a depender del tamaño de la empresa y las características de la operación. Corfo avala parcialmente a la empresa exportadora o productora ante la institución financiera (banco o cooperativa) para obtener un crédito y sirve de respaldo ante un eventual incumplimiento de la empresa en el pago del préstamo.

### **2.3.4 Sofofa**

Es una Federación Gremial que reúne a empresas y gremios vinculados al sector industrial chileno. Agrupa a cerca de 4.000 empresas, 43 asociaciones sectoriales y 14 gremios empresariales regionales. La Gerencia de Comercio Exterior participa en las negociaciones internacionales de Chile, asesora y potencia a las empresas socias en el aprovechamiento de los mercados, en la representación de problemas de los asociados ante los organismos públicos competentes y realiza una labor de promoción, apertura y ampliación de mercados

### **2.3.5 Gremios y Asociaciones**

Estos grupos apoyan la exportación y tienen por objetivo promover el desarrollo y protección de las actividades que le son comunes. El listado de estos gremios se puede ver en el anexo 1.

## **2.4 INCOTERMS**

Su nombre se debe a las siglas en inglés de “International Commercial Terms” (Términos Internacionales de Comercio), emitidos por la Cámara de Comercio Internacional (ICC). En el 2011 entró en vigencia su última versión, aprobada por esta misma entidad.

Este término aplica sobre la base de reglas mundialmente aceptadas debido a su exactitud, aceptación y empleo. Indican las obligaciones y derechos entre exportador e importador. Algunos de los términos a tratar son: punto de entrega, medio de transporte, inclusión o no de seguros, responsabilidad de la documentación entre otros puntos. (Direcon, 2017)

### **2.4.1 Cláusulas de Venta o Incoterms**

Para efectos prácticos de la presente tesis, los incoterms que se describirán a continuación ya que además se utilizarán para las negociaciones de Marpro Chile son FOB y CIF. Con respecto al resto de las cláusulas de comercialización se puede ver en el anexo 3.

**2.4.1.1 FOB (Free On Board / Libre abordó, indicando puerto de embarque convenido):** El exportador es responsable de dejar las mercaderías a bordo del buque, en el puerto de embarque acordado, y hasta ese momento los gastos corren por cuenta suya. El importador es el encargado de seleccionar el buque y pagar el flete. Una vez que las mercaderías son embarcadas, el comprador asume los riesgos. Esta cláusula puede ser utilizada solamente en transporte marítimo o por vías acuáticas. Este incoterm es uno de los más usados en el comercio internacional. Se utiliza para carga general (bidones, bobinas, contenedores, etc.) de mercancías, no utilizable para granel.

**2.4.1.2 CIF (Cost, Insurance and Freight / Costo, Seguro y Flete, indicando puerto de destino convenido):** El vendedor se hace cargo de todos los costos, incluidos la entrega de la mercadería en el destino, gastos de flete y seguro contra riesgo de pérdida o de daño de la mercadería durante su transporte. Esta cláusula debe ser utilizada en embarques marítimos o por vías acuáticas (Santander, 2010).

## **2.5 TLC**

Es un acuerdo comercial vinculante que puede ser regional o bilateral para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios. A fin de profundizar la integración económica de los países firmantes, un TLC incorpora además de los temas de acceso a nuevos mercados, otros aspectos normativos, tales como propiedad intelectual, inversiones, políticas de competencia, servicios financieros, telecomunicaciones, asuntos laborales, educación, disposiciones medioambientales, mecanismos de

defensa comercial, entre otras. Una vez firmados por los gobiernos deben ser aprobados por los congresos de los respectivos países, desde ese momento se hacen obligatorio para las partes involucradas. Los TLC tienen un plazo indefinido, es decir, permanecen vigentes a lo largo del tiempo por lo que tienen carácter de perpetuidad. Los TLC vigentes a la fecha, a los cuales se pueden acoger los exportadores para aprovechar las rebajas arancelarias o la eliminación total de arancel se encuentran disponibles en el sitio web de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, DIRECON, donde se detalla cada uno de los acuerdos comerciales, los cuales se muestran en el Anexo 2

### **3. Análisis de selección de mercados internacionales**

#### **3.1 Análisis interno de la empresa**

Para seleccionar un mercado internacional, la organización debe realizar previamente un análisis interno el cual debe considerar los objetivos que la empresa se plantea y su estrategia tanto a nivel corporativo, de negocio y operacionales, para que así las decisiones que se tomen estén coordinadas junto a éstas y no vayan en sentido opuesto a la organización. Por otra parte, la empresa debe realizar un análisis de sus competencias y realizar un diagnóstico de sus actividades que ayudan a crear valor para la organización. En este punto veremos cuáles son estas competencias y qué herramientas ayudan a crear una ventaja competitiva.

##### **3.1.1 Competencias y capacidades estratégicas**

Si una empresa quiere lograr una ventaja competitiva respecto a las demás, deben cultivar sus recursos y las competencias que las demás no tienen o que son difíciles de obtener. Estas competencias contribuyen en entregar el valor que perciben los clientes de la organización, además puede constituir la vanguardia del desarrollo estratégico, puede ser aplicable en varios mercados y pueden crear nuevas oportunidades ampliando y explotando sus capacidades, ya sea de una forma que los competidores encuentren difícil de imitar, y/o creando nuevas oportunidades en el mercado (Johnson, Scholes, Whittington. 2006)

“Las capacidades pueden ser los recursos que tiene la organización o pueden ser la forma en que se utilizan éstos, es por esto que algunos negocios han obtenido beneficios con altos rendimientos a diferencia de su competencia, como por ejemplo producir a un menor costo.”<sup>10</sup>

A continuación, se analizará el concepto de la cadena de valor y análisis DAFO de valor, las que ayudan a crear un diagnóstico para así entender cuáles son las actividades de la organización que añaden valor y cuáles no.

### **3.1.2.1 La cadena de valor**

La cadena de valor describe las actividades dentro y fuera de la organización para la creación de un producto o servicio. La interrelación de estas actividades que le entregan valor al producto o servicio, determinan si se realiza o no el proyecto.

---

<sup>10</sup> JOHNSON, Gerry. SCHOLES, Kevan. WHITTINGTON, Richard. Dirección Estratégica, España: Pearson, 2006. 113 p.

Este concepto fue utilizado y desarrollado por Michael Porter, el cual plantea que la ventaja competitiva no puede ser entendida mirando a la compañía como un todo, sino que deriva de las muchas actividades discretas que la empresa desempeña. A continuación, en la Figura 2, se describen las actividades primarias y las de soporte. Las actividades primarias están relacionadas con la creación o provisión de un producto o servicio y se pueden agrupar en cinco grandes áreas.

- La logística interna
- Las operaciones
- La logística externa
- El marketing y las ventas
- Los servicios

Las actividades de soporte están destinadas a mejorar la eficiencia o eficacia de cada una de las actividades primarias y éstas se componen de 4 áreas:

- Compras o Abastecimiento
- Desarrollo de Tecnología
- Gestión de Recursos Humanos
- Infraestructura de la Empresa

Figura 1.2: Cadena de Valor



Fuente: Porter, 2006

### 3.1.2.2 Análisis DAFO

El análisis DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades) resume las claves sobre el entorno empresarial y la capacidad estratégica de una organización. También puede ser útil para generar opciones estratégicas y analizar posibles cursos de acción.

El objetivo es valorar en qué grado las fortalezas y debilidades son relevantes y capaces de superar los cambios que se están produciendo en el entorno. Sin embargo, el análisis DAFO sólo es realmente útil si se usa comparativamente las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades respecto a las de los competidores.

En la Figura 3, se expone el ejemplo de una empresa farmacéutica Pharmcare, donde se utiliza el mecanismo de puntuación. Cuando el resultado es positivo (+), significa que la fortaleza de la organización va a ayudar a aprovechar o resolver un problema que se presente por un cambio en el entorno, o que se compensará una debilidad gracias a este cambio. Una ponderación negativa (-) significa que la fortaleza disminuirá por ese cambio o que alguna debilidad impedirá que la organización supere los problemas que genera el cambio (Johnson, Scholes, Whittington. 2006).

Figura 1.3: Análisis DAFO en Pharmcare.

	Cambios del entorno (oportunidades y amenazas)					
	Racionalización de la atención sanitaria	Estructuras de compras complejas y cambiantes	Mayor integración de la atención sanitaria	Pacientes más informados	+	-
<b>Fortalezas</b>						
Personal de ventas flexible	+3	+5	+2	+2	12	0
I+D muy innovador	0	0	+3	+3	+6	0
Marca fuerte	+2	+1	0	-1	3	-1
Departamento de educación sanitaria	+4	+3	+4	+5	+16	0
<b>Debilidades</b>						
Competencias limitadas en biotecnología y genética	0	0	-4	-3	0	-7
Ningún lanzamiento inminente de un nuevo producto	0	-2	-2	-2	0	-6
Débiles competencias en TIC	-2	-2	-5	-5	0	-14
Exceso de dependencia de los productos líderes	-1	-1	-3	-1	0	-6
<b>Puntuación del impacto del entorno</b>	+9	+9	+9	+10		
	-3	-5	-14	-12		

Fuente: Johnson, Scholes, Whittington. Dirección Estratégica, España: Pearson, 2006.

### **3.2 Análisis Externo**

Los países ofrecen diferentes oportunidades para que las empresas diversifiquen sus productos o servicios. Es por esto que es importante evaluar y estudiar los países de una manera oportuna.

Las empresas al momento de seleccionar los países tienen que analizar tres factores: sus objetivos, sus competencias o capacidades y la adaptación comparativa al entorno en las condiciones de los países que se está considerando.

De esta manera se pueden examinar las alternativas, elegir y sopesar variables, recolectar y analizar datos sobre las variables. Para luego tomar decisiones acerca de la viabilidad del proceso de exportación

Para la investigación se utilizan técnicas de investigación basadas en variables generales las cuales pueden indicar oportunidades y riesgos.

#### **3.2.1 Exploración**

“El paso número uno para elegir la ubicación de dónde se va a exportar es la exploración, la empresa debe empezar por la exploración puesto que permite examinar la mayoría o todos los países en términos generales, y luego limitar la lista a los más comprometedores. En la exploración se compara información del país que se consigue con facilidad, es barata y relativamente comparable”<sup>11</sup>

En la exploración se debe tomar en consideración las condiciones y diferentes variables del país tales como (Daniels, Radebaugh, Sullivan. 2010).

---

<sup>11</sup> DANIELS, RADEBAUGH. SULLIVAN. Negocios Internacionales. México: Pearson 2010. 449 p.

**3.2.1.1 Expansión de ventas:** Este factor es uno de los más importantes que motiva a las empresas a emprender negocios internacionales, sin embargo, generalmente no es posible realizar una proyección de ventas con el producto que se desea vender o con cálculos aproximados de lo que ha ocurrido con un producto parecido o complementario. Es por esto que se pueden estudiar cifras complementarias, como datos económicos y demográficos como potencial de ventas, en particular los datos históricos de los países.

**3.2.1.2 Examen de las variables económicas y demográficas:**

- **Obsolescencia y salto progresivo de los productos:** Los consumidores en las economías en vías de desarrollo no necesariamente siguen las mismas pautas que los países de altos ingreso-
- **Precios:** Si los precios de los productos esenciales son elevados, los consumidores pueden gastar más en estos productos lo que podría esperarse con base en el ingreso per cápita, y por tanto, tienen menos dinero para realizar compras discrecionales.
- **Sustitución:** los consumidores en un país determinado pueden sustituir con mayor facilidad ciertos productos o servicios que los consumidores de otros países.
- **Desigualdad de ingreso:** donde la desigualdad de ingreso es muy marcada, las cifras del PIB per cápita también lo son.
- **Factores culturales y gustos:** estas características pueden influir en las preferencias de los diferentes productos.

- Existencia de bloques comerciales: la pertenencia de diversos países a algunos bloques comerciales regionales da a la producción de ese país acceso a un mercado mucho mayor.

**3.2.1.3 Consideración de costos:** es necesario tomar en cuenta los costos que representa realizar una operación internacional como, transporte, aranceles, comunicaciones, seguro, etc.

**3.2.1.4 Incentivos y desincentivos gubernamentales:** en la actualidad la mayoría de los países tratan de conseguir inversión extranjera por los empleos que ésta crea. Las prácticas gubernamentales pueden aumentar o reducir los costos de las empresas.

**3.2.1.5 Riesgo político:** puede haber riesgo político debido a cambios en las opiniones o políticas de los líderes del gobierno, desórdenes civiles y animadversión entre el país anfitrión y otros países, en especial el país de origen de la empresa. El riesgo político puede causar la interrupción de las operaciones internacionales o la necesidad de ajustarse a los cambios en las leyes que rigen las transacciones de negocios.

**3.2.1.6 Análisis de opiniones:** en virtud que las personas influyentes pueden cambiar los acontecimientos políticos futuros que afectan los negocios.

**3.2.1.7 Examen de las condiciones sociales y económicas:** las condiciones sociales y económicas de un país pueden generar inestabilidad si grandes sectores de la población tienen aspiraciones insatisfechas.

**3.2.1.8 Riesgo monetario:** las empresas pueden resultar afectadas tanto por las variaciones en los tipos de cambio o la posibilidad de retirar fondos de un país. Algunos factores que las empresas pueden usar para comparar países son las tendencias en los tipos de cambio, la inflación y los déficits de comercio exterior.

### **3.2.2 Análisis detallado**

Como paso número dos una vez que los gerentes centran la atención en los países más prometedores, es necesario que comparen la viabilidad de cada uno. En este momento, a menos que se esté satisfecho con la subcontratación, casi siempre es necesario ir al sitio para analizar y recabar información más específica.

## **CAPÍTULO II: SELECCIÓN DE MERCADO**

La realización de este capítulo consta de 2 etapas, primero un análisis interno de la empresa, donde se abordará desde 2 perspectivas, de acuerdo a las capacidades de la empresa utilizando la cadena de valor y un análisis DAFO, donde se estudiará las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades. Posteriormente se realizará un análisis externo con la selección de mercados, donde se escogieron 2 países de los anteriormente nombrados que se preocupan activamente de la reutilización de las aguas, y que además Chile cuenta con algún acuerdo comercial internacional. Estos países son Estados Unidos y Australia. Chile con los dos mantiene un Tratado de Libre Comercio (TLC) en la actualidad.

### **4. Análisis Interno de Marpro Chile**

#### **4.1 Cadena de Valor**

##### **4.1.1 Actividades Primarias**

###### **4.1.1.1 Logística Interna:**

Una vez que compran las materias primas pueden llegar a la fábrica a través de dos formas, por retiro de transporte (TNT, Jomacar, PDQ) o Marpro hace el retiro. Luego, las materias primas se clasifican por componentes por temas de seguridad, ya que pueden reaccionar en caso de derrames y ocasionar un incendio. Así mismo, se agregan al inventario y luego se almacenan en la bodega de materias primas.

#### **4.1.1.2 Operaciones**

Ventas realiza requerimientos a producción, y éste realiza órdenes de producción (O.P), las cuales tiene especificaciones técnicas y formulaciones para cada producto solicitado. Una vez hecha la O.P se entrega a un operario para su fabricación, terminado este proceso se entrega al segundo operario para envasado y etiquetado.

Producción, también realiza O.P para mantención de stock. Independiente de las solicitudes de venta.

En el caso de desarrollo de nuevos productos, producción realiza pruebas, en conjunto con los clientes hasta lograr sus expectativas y necesidades.

Cuando producción realiza nuevos productos se realizan pruebas de estos para funcionamiento, se hacen nuevos desarrollos por necesidades de clientes.

#### **4.1.1.3 Logística Externa**

Después que se termina el producto se almacena en la bodega en tránsito, para el final del día enviarlo a la bodega de productos terminados. Y agregarlo al inventario de productos terminados.

Si existe un pedido urgente de la bodega en tránsito se va inmediatamente a despacho, el que puede ser enviado a los consumidores finales de la misma manera como entran las materias primas.

#### **4.1.1.4 Marketing y Ventas**

##### **4.1.1.4.1 Captación de nuevos clientes**

Los productos se dan a conocer a través de:

- a) Sitio web: los potenciales clientes solicitan cotizaciones e información de productos a nivel nacional e internacional.
- b) Boca a boca
- c) Salidas a terrenos: los vendedores programan una ruta semanal de visitas a nuevas empresas donde se agendan reuniones y se analizan las necesidades a cubrir. Para las reuniones se va con material de apoyo como fichas técnicas y material institucional.

##### **4.1.1.4.2 Mantención de clientes**

Cuando un nuevo cliente realiza su primera compra, ésta debe ser pagada al contado y después se le da la opción de crédito a 30 o en casos excepcionales a 60 días.

El vendedor que captó este nuevo cliente, debe mantener comunicación continua, realizándose seguimiento a sus requerimientos, necesidades y capacitaciones sobre los usos y riesgos de los productos y así fidelizar a los clientes.

##### **4.1.1.5 Servicios**

Para aumentar el valor de los productos Marpro realiza servicios de post venta los cuales incluyen: capacitaciones, los vendedores frecuentemente están atentos a las posibles necesidades de los clientes, se realiza un trabajo en conjunto cliente-empresa.

## **4.1.2 Actividades de Soporte**

### **4.1.2.1 Compras**

El proceso de abastecimiento se centraliza en una persona que es el encargado de hacer compras de materias primas, insumos y maquinaria.

### **4.1.2.2 Desarrollo de la Tecnología**

Si bien Marpro, no cuenta con un departamento o encargado de investigación. Tiene procesos alineados con la búsqueda de nuevas tecnologías como por ejemplo: el Departamento de Administración y Finanzas está cambiando su sistema de E.R.P. El Gerente de Producción va cada seis meses a capacitaciones de innovación de productos químicos. Así como también los altos mandos asisten a seminarios dictados por universidades y entidades financieras.

### **4.1.2.3 Gestión de Recursos Humanos**

A nivel operativo el cargo que más se recluta son los funcionarios para limpieza químicas. El proceso de selección está a cargo del Gerente de Operaciones el cual en primer lugar pone un aviso en yapo.cl, luego elige a los candidatos y los llama a una entrevista. Finalizado este proceso los candidatos escogidos entran en una inducción de la empresa y capacitación de la faena que alrededor de dos días.

A nivel administrativo y profesional el proceso de selección está a cargo del Gerente General, el cual pone un aviso en laborum.cl o selección a través de su red de contactos o recomendaciones. Una vez escogido al personal, el proceso de inducción lo realiza el prevencionista de riesgo.

#### **4.1.2.4 Infraestructura**

El diseño organizacional de Marpro responde a una estructura simple. Tiene un bajo grado de departamentalización, una angosta extensión de control y cadena de mando, lo que facilita la resolución de conflictos. Su autoridad está centralizada en una sola persona; el cual además de ser el gerente general es el accionista mayoritario de la empresa. Sus procesos tienen poca formalización debido a la baja estandarización, lo que permite una colaboración entre los trabajadores. Presenta un sistema organizacional de tres niveles verticales, y un cuerpo laxo de trabajadores.

## **4.2 Análisis FODA**

### **4.2.1 Fortalezas:**

- Profesionales capacitados: La empresa cuenta con profesionales de alto nivel, con vasto conocimiento acerca de su portafolio de productos.
- Procesos productivos orientados al cliente.
- Empleados fidelizados: Al ser esta una empresa familiar, Marpro ha logrado fidelizar a sus empleados gracias a su fuerte cultura organizacional reflejándose en una baja rotación de su fuerza laboral.
- Elevado potencial productivo. La infraestructura de la empresa permite poder aumentar su capacidad productiva para satisfacer un incremento de demanda por las acciones comerciales en el exterior sin tener mayor inversión
- Dispone de un nivel tecnológico y de calidad que permite entrar a mercados emergentes.

- Existe la flexibilidad para adaptar el producto a las necesidades de mercados internacionales.

#### **4.2.2 Oportunidades**

- Barrera de entrada: Baja probabilidad de nuevos competidores en el mercado, ya que la inversión inicial es elevada.
- Incremento en la conciencia ambiental en el mundo.
- Chile cuenta con una alta apertura comercial a través de TLC.
- Debido a la escasez de agua dulce en el planeta, se ha convertido una necesidad la reutilización de las aguas.

#### **4.2.3 Amenazas**

- Volatilidad del Dólar: existe una fuerte correlación entre el valor del dólar y los precios de las materias primas y para el proceso de exportación y negociación.
- El acelerado avance tecnológico puede dejar obsoleto al Biofloculant S 2000.
- Aumento en los requerimientos de certificaciones de control de calidad de carácter excluyente.

#### **4.2.4 Debilidades**

- La empresa carece de recursos propios para financiar el capital destinado a operaciones internacionales.
- Desconocimiento de las fuentes de información sobre mercados exteriores y procedimientos de comercio exterior.

- No existe experiencia en materia de comercio exterior a nivel empresa y recursos humanos.
- No se realizan con periodicidad controles de calidad

### **4.3 Análisis DAFO**

Para el presente análisis se utilizará un mecanismo de puntuación de +5 a -5. Una puntuación positiva indica que la fortaleza de la empresa puede aprovechar una oportunidad, resolver un problema o compensar una debilidad que surja con el cambio del entorno.

Una puntuación negativa indica que la fortaleza puede disminuir por ese cambio o que alguna debilidad impide que la organización supere los problemas que genera tal cambio.

**Tabla 1: Análisis DAFO Marpro Chile**

	CAMBIOS DEL ENTORNO (OORTUNIDADES Y AMENAZAS)					
	INCREMENTO DE LA CONCIENCIA AMBIENTAL	BARRERAS DE ENTRADA ELEVADAS	ACELERADO AVANCE TECNOLÓGICO	AUMENTO DE CERTIFICACIONES DE CONTROL DE CALIDAD	+	-
<b>FORTALEZAS</b>						
PROFESIONALES CAPACITADOS	(+5)	(+4)	(+3)	0	12	
PROCESOS PRODUCTIVOS ORIENTADOS AL CLIENTE	(+5)	(+3)	(+3)	-1	10	
ELVADO POTENCIAL PRODUCTIVO	(+3)	(+3)	(+1)	0	7	
DISPONE DE ALTO NIVEL TECNOLÓGICO	(+3)	(+2)	(+1)	(+1)	7	
<b>DEBILIDADES</b>						
LA EMPRESA CARECE DE RECURSOS PROPIOS	0	-4	-4	0		8
DESCONOCIMIENTO DE COMERCIO EXTERIOR	-3	-4	-1	-1		9
BAJO CONTROL DE CALIDAD	-3	-2	-4	-5		14
<b>PUNTAJACIÓN DEL IMPACTO DEL ENTORNO</b>	(+16) -6	(+12) -10	(+8) -9	(+1) -7		

Fuente: Elaboración propia

## 5. Análisis Externo y Selección de Mercados

### 5.1 Estados Unidos

#### 5.1.1 Datos Básicos:

Los siguientes datos son extraídos de la ficha país, realizada por el gobierno español. 2017.

- Nombre: The United States of America, o USA en siglas; Estados Unidos de América, de forma abreviada, Estados Unidos, EUA o EE.UU.
- Superficie: Incluyendo territorios y agua totalizan 9.826.675 Km<sup>2</sup>
- Límites: Ubicado en gran parte en el centro de América del Norte donde se encuentran sus 48 estados, entre los océanos Pacífico y el Atlántico, limitando con Canadá al norte y con México al sur. El estado de Alaska está en el noroeste del

continente, limitando con Canadá al este y con Rusia al oeste separados por el Estrecho de Bering. El estado de Hawái es un archipiélago polinesio en medio del Océano Pacífico. El país también posee varios territorios en el Mar Caribe y en el Océano Pacífico.

- Población: Según datos de US Census Bureau, el último Censo realizado fue el año 2010 y tuvo un resultado de 308.745.538 habitantes.
- Capital: Washington, D.C.
- Moneda: El dólar ha sido la moneda oficial desde 1792.
- Idioma: El inglés es el idioma oficial nacional, y el español en segundo lugar.
- Religión: Es un estado laico. Protestantes 51.3%; católicos romanos 23.9%; mormones 1.7%; cristianos (otros) 1.6%; judíos 1.7%; budistas 0.7%; musulmanes 0.6%; otros no especificados 2.5%; no afiliados a ninguna religión 12.1%; ninguna 4%.
- Forma de Estado: República Federal Constitucional con un sistema presidencialista.

## **5.1.2 Examen de las Variables Económicas y Demográficas**

### **5.1.2.1 Obsolescencia y salto progresivo de los productos:**

Existen una gran variedad de productos tecnológicos que debido a la globalización y al avance de nuevas tecnologías, quedan obsoletos casi inmediatamente. Sin embargo, hay productos como el agua que ha existido desde la creación misma del planeta, no queda obsoleto debido a que es un recurso natural y un bien de primera

necesidad. sin embargo, el riesgo no se encuentra en la obsolescencia, sino en la escasez, este último es lo que el mundo debe combatir.

#### **5.1.2.2 Precios:**

Los siguientes datos son extraídos de la ficha país, realizada por el gobierno español. 2017.

- El índice de precios al consumidor (IPC) registró una variación anual del 2,1% en diciembre del 2016, por sobre el 2015, que se situó en 0,7%. Por otra parte, la inflación subyacente, la que excluye los precios de energía y alimentación, alcanzó una tasa de 2,2% en el 2016, esto se explica por el repunte que tuvo el precio de la energía y la baja de los precios de alimentación que vienen desde el 2009.
- El índice de precios de la energía aumentó 5,4% en el 2016
- El precio de la vivienda, medido por el índice S&P/Case Shiller 20-City Composite, aumentó 5,3% en 2016, superior al 4,5% registrado en 2015.
- Los precios de producción para bienes terminados tuvieron un descenso de 0,6% en el 2016, después del aumento del 0,2% en el 2015.
- El índice de materias primas presentó un alza considerable en la tasa interanual en diciembre de 2016 del 13,2% después de continuas tasas interanuales negativas durante el año.

#### **5.1.2.3 Desigualdad de ingreso:**

Según datos de la OCDE, el Coeficiente de GINI, el cual mide la desigualdad de ingresos, alcanzó en EE. UU el 0,394 para el 2014, donde 0 es totalmente igual y 1 totalmente desigual. Esta cifra es la última obtenida por esta organización, siendo este

país uno de los más desiguales de los países de la OCDE ubicándose en el cuarto lugar con mayor desigualdad.

#### **5.1.2.4 Factores culturales y gustos**

EE. UU es uno de los países con mayor diversidad, tanto religiosa, étnica y con el flujo de inmigrantes hace que este país se transforme en uno cosmopolita donde convergen muchas culturas. Su geografía y clima también influye en su cultura, ya que hay paisajes tan distintos como Alaska, el Desierto de Arizona, las Cataratas del Niágara, las playas de California, esta tremenda diversidad se ve reflejada en las costumbres distintas de sus habitantes.

Es un país de festividades locales y tradicionales que comparte con el resto del mundo. A nivel local uno de los días más celebrados por los habitantes es el día de “Acción de Gracias”, que se celebra el último jueves de noviembre y se mantiene su tradición desde sus ancestros, donde ellos celebraban el final de las cosechas y agradecían los buenos resultados. Actualmente, se recuerda con un banquete con familiares y amigos. Para el 1 de enero, miles de personas se juntan en Times Square de Nueva York para ver bajar ese icono que es la "bola", la cuenta regresiva para la medianoche de año nuevo. Cada 4 de Julio los celebran su independencia de los británicos con fuegos artificiales y asados. Además de estos y muchos días más, crearon el black friday y el cyber monday. El primero inaugura las compras navideñas con significativas rebajas en el mercado del retail a través de compras online que se celebra al día siguiente de acción de gracias, y el segundo corresponde al lunes siguiente de acción de gracias para persuadir a la gente de compras por internet.

En cuanto a la gastronomía, los estadounidenses no destacan en este ámbito, ya que le dedican poco tiempo y generalmente su dieta es a base de comida rápida, platos precocinados que se preparan al microondas o comida delivery. El desayuno es para ellos la comida más importante del día, al mediodía una comida fuerte y en la noche algo liviano.

#### **5.1.2.5 Existencia de bloques comerciales**

Los principales socios comerciales de Estados Unidos son la Unión Europea, Canadá, México, China y Japón por el lado de las exportaciones. Las exportaciones dirigidas a Norteamérica (Canadá y México) se llevan el 34,2% del total y han disminuido un -3,6% durante el año 2016 con respecto al año anterior. Las ventas a Europa representan el 22,1% del total y han decrecido un -0,38%, siendo los países de la Unión Europea los que más compran, llevándose un 18,6% de la torta, con una disminución del 0,61% anual. China como cliente de Estados Unidos ha crecido significativamente representa el 8% del total de ventas de del país americano.

Por el lado de las importaciones, Estados Unidos tiene como socio comercial a los países de la cuenca del Pacífico, los que representan el 37% del total de importaciones. Canadá y México, alcanzan el 26,1% entre los dos. Con respecto a los últimos años, el cambio más significativo que han tenidos los proveedores de Estados Unidos lo representa China, que ha aumentado su cuota en un 12,9% en los últimos 6 años, llevándose la posición del cuarto país en importancia, alcanzando para el 2016 el 21,1% del total de las compras que realiza el país norteamericano. Por otro lado, Japón se ha visto perjudicado con el crecimiento de China, disminuyendo su cuota

hasta llegar al 6,0% en 2016, situándose por detrás de China, México y Canadá (Gobierno español, 2017).

### **5.1.3 Balanza comercial**

Las exportaciones de mercancías en Estados Unidos durante el 2016, han alcanzado los 1.455 millardos de dólares, un 3,2% menos con respecto al año anterior. Por otro lado, las importaciones se han ido a la baja en un 2,6%, lo que significa un total de 2.189 millardos de dólares.

El déficit comercial en el país norteamericano durante el año recién pasado es de 734 mil millones de dólares, con una caída interanual del 1,5%.

Las exportaciones estadounidenses de servicios en este último año suman un total de 749,58 miles de millones de dólares, lo que ha tenido una caída de un -0,17% con respecto al mismo período del 2015.

En cuanto a las importaciones de servicios, han alcanzado en 2016 los 501,75 millardos de dólares, un 2,7% más que en 2015 (Gobierno español, 2017).

En la tabla a continuación se muestra las principales exportaciones de productos por sector económico de EE. UU desde el año 2014 hasta el 2016 con una variación porcentual.

**Tabla 2.1: Principales Productos Exportados**

<b>PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS</b>				
<b>(DATOS EN M USD)</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>% VAR.</b>
Productos agrarios	154.701	127.727	130.728	2,3%
Productos intermedios	506.831	425.984	397.755	-6,6%
Bienes de equipo	550.046	539.438	519.362	-3,7%
Sector automóvil	159.453	151.917	149.975	-1,3%
Bienes de consumo	199.150	197.714	193.646	-2,1%
Resto	64.909	59.792	63.157	5,6%
<b>TOTAL</b>	<b>1.635.090</b>	<b>1.502.572</b>	<b>1.454.624</b>	<b>-3,2%</b>

Fuente BEA. 2017

En la tabla 2.2 que se muestra a continuación, se puede observar las principales importaciones que realiza el gigante americano comparando desde el año 2014 hasta el 2016, con una variación porcentual entre estos 2 últimos.

**Tabla 2.2: Principales Productos Importados**

<b>PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS</b>				
<b>(DATOS EN M USD)</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>% VAR.</b>
Productos agrarios	125.718	127.818	130.260	1,9%
Productos intermedios	665.164	485.775	443.767	-8,6%
Bienes de equipo	591.001	602.023	589.975	-2,0%
Sector automóvil	327.645	349.166	350.252	0,3%
Bienes de consumo	557.696	594.301	583.791	-1,8%
Resto	104.705	89.150	90.895	2,0%
<b>TOTAL</b>	<b>2.371.929</b>	<b>2.248.232</b>	<b>2.188.940</b>	<b>-2,6%</b>

Fuente BEA, 2017

#### 5.1.4 Incentivos y Desincentivos Gubernamentales

Gracias al TLC que Chile mantiene con EE. UU desde el 2002, permite el acceso de los productos chilenos a esta gran potencia, con pago de arancel 0% para todos aquellos que contengan certificado de origen.

“La política normativa e impositiva de Estados Unidos ofrece a los inversores extranjeros una amplia libertad de gestión.”<sup>12</sup>

- EE. UU cuenta con sistemas de protección a inversores extranjeros, gracias a las 46 convenciones bilaterales que este país ha firmado.
- Una inversión extranjera puede obtener la participación mayoritaria en las acciones de una empresa local.
- Los inversores extranjeros pueden recibir créditos a largo plazo.
- El estado de Arizona ofrece una Zona Franca: Una zona de comercio extranjero que otorga los impuestos más bajos de EE. UU, sobre la propiedad, a las empresas que cumplen con los requisitos exigidos.<sup>13</sup>

Por el lado de los desincentivos, según New York Times, uno de los más contingentes es el retiro de EEUU al acuerdo de París, anunciado por el presidente Trump en junio del presente año. Esto ha causado temor y consternación por el resto de los países que están en tal Acuerdo, ya que pondrá en riesgo este pacto. La decisión de Trump se basa en una política de desvinculación de los asuntos internacionales que acabará por dañar la relación de Estados Unidos con los países

---

<sup>12</sup> SANTANDER. Estados Unidos: Inversión Extranjera. [en línea] <https://es.portal.santandertrade.com/establecerse-extranjero/estados-unidos/inversion-extranjera> [consulta: 3 junio 2017]

<sup>13</sup> Ibid.

latinoamericanos, los cuales son los más afectados con el impacto climático y con lo que pueda pasar a partir de la decisión del Actual mandatario. La política exterior de “Estados Unidos primero” tiene por objetivo fortalecer los intereses y la seguridad nacional y Trump ha indicado dará más énfasis a la defensa que a la cooperación internacional.

### **5.1.5 Riesgo Político**

Con el ascenso de Donald Trump a la presidencia de Estados Unidos el 20 de enero, las relaciones políticas nacionales e internacionales se han visto deterioradas. Podemos ver que, en el corto gobierno de Trump, ha estado marcado por los siguientes hitos.

- *EE. UU - México:* Donald Trump desde su candidatura amenazó a México con construir un muro que divida a ambos países, costado por México y deportar a millones de inmigrantes. Esto trajo consecuencias en las relaciones políticas internacionales, ya que llevó a los políticos de México a crear planes de contingencia, planes para desarticular el tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), los que al final no se llevaron a cabo, pero hizo que el tipo de cambio se viera afectado.
- *EE. UU - Corea del Norte:* En este último periodo, las relaciones entre ambos países están muy tensas, y marcadas por amenazas de ataque para desnuclearizar al país asiático. A estos hechos se le suma el apoyo de Japón por parte de Norteamérica y a China, apoyando a Corea

- *EE. UU - Rusia*: La tensión entre estos países se debe al conflicto que existe en Siria. Tras el ataque de EEUU a Siria, la relación entre EE. UU y Rusia han vuelto a situarse en el peor momento desde la guerra fría.
- *Obama care*: Es el nombre informal para “Ley de Cuidados de la Salud Asequibles” que fue creado en el gobierno de Obama con el objetivo de dar acceso a más ciudadanos a cuidados de salud, mejorando la calidad, regulando la industria de los seguros médicos y disminuyendo el gasto en cuidados de la salud en EE.UU. Sin embargo, Trump intentó anular esta ley, pero al no tener el apoyo de sus aliados, se vio obligado a retirar de la Cámara de Representantes su proyecto de reforma del Obama care. A esto se le conoce como la primera derrota del actual mandatario.

Además, Trump ha prometido bajar los impuestos, renovar las infraestructuras a través de un plan de financiación masivo, modernizar las Fuerzas Armadas y cambiar la política comercial mediante la denuncia de los grandes acuerdos comerciales (NAFTA, TPP, TTPI), el ajuste fiscal en frontera (impuestos a las importaciones) bajo su slogan “America First” aplicable a trabajo y manufacturas.

### **5.1.6 Conciencia Ecológica**

Los incentivos en Estados Unidos para tratamiento de aguas son subsidios directos, reducción de los pagos al gobierno, fijación de precios y financiamiento competitivo para proyectos industriales privados

Estados Unidos tiene entidades gubernamentales encargadas de realizar normas y reglamentos en temas ambientales, como por ejemplo la Agencia de Protección Ambiental de los Estados Unidos (EPA), la cual es una agencia reguladora autorizada

por el Congreso para escribir normas y reglamentos que explican los detalles técnicos, operacionales y legales necesarios para implementar las leyes. Los reglamentos son de carácter obligatorios tanto para personas naturales como negocios, gobiernos estatales y locales, instituciones sin fines de lucro, entre otros. Para revisar las leyes ambientales de este país, dirigirse al anexo nº 6

Por otra parte, el actual mandatario ha firmado una orden ejecutiva que dismantela la política medioambiental del ex presidente Barack Obama y abandonará el objetivo de reducir las emisiones contaminantes a la atmósfera, porque para Trump “no refleja” sus prioridades.

Junto con la renuncia al Acuerdo de París, el presidente también se encargará de la revisión del Plan de Energías Limpias, una medida de Obama que impuso restricciones específicas a las plantas energéticas. “Se puede responder al cambio climático sin dañar la economía gracias al carbón limpio, la energía nuclear e incluso las renovables”, explicó el asesor especial del presidente en política ambiental.

“Para el actual gobierno, los límites a las emisiones contaminantes impiden la creación de empleo y perjudican a la economía. El objetivo del decreto de Trump es recuperar la “independencia energética” del país y “no aplicar políticas que pongan en peligro la economía””.<sup>14</sup>

Los más perjudicados por estas medidas, son los países de América Latina y el caribe, debido a que un aumento importante en las temperaturas mundiales provoca una reducción de la tierra cultivable, la pérdida de islas de baja latitud y las regiones costeras, sumando a esto los fenómenos meteorológicos más extremos en mucho de

---

<sup>14</sup> EL PAÍS. Trump dismantela la política ambiental de Obama contra el cambio climático. [en línea] < [https://elpais.com/internacional/2017/03/28/estados\\_unidos/1490664173\\_797143.html](https://elpais.com/internacional/2017/03/28/estados_unidos/1490664173_797143.html) > [consulta: julio 20]

estos países. Latinoamérica cuenta con un tercio del agua dulce del planeta y casi el 30% de terrenos que podrían cultivarse, lo cual convierte a esta región en un centro importante para la producción mundial de alimentos.

#### **5.1.7 Examen de las condiciones sociales y económica**

- Esperanza de vida 2014: 78,9 años en promedio hombres y mujeres (OECD. 2017)
- Tasa de crecimiento anual de la población 2015: 0,78% (Gobierno español. 2017)
- Gasto Interno Bruto en I+D 2015: 2,788% del PIB. (OECD. 2017)
- PIB nacional 2016: US\$ 18.569.100 (OECD. 2017)
- PIB per cápita 2016: US\$57.325 (OECD. 2017)

La composición del PIB en el país norteamericano, como puede ver más adelante en la tabla de composición del PIB en el anexo 4, el consumo privado es el motor de la economía de este país aportando un 68,8% al PIB en el 2015. Las exportaciones crecieron en un 0,4%, pero las importaciones crecieron en mayor tamaño a una tasa del 1,1%, lo que deja en déficit comercial al gigante norteamericano. Las exportaciones representan el 12% del PIB, mientras que las importaciones un 14%. En términos nominales, el PIB el año 2016 tuvo un alza de un 2,9% y en términos reales de un 1,6%. Este crecimiento se debe a los aportes del consumo privado, las exportaciones, la inversión fija residencial y el gasto público. Por otro lado, las importaciones aumentaron su contribución negativa al crecimiento en 2016.

La tasa de actividad es elevada, para ella 2016 alcanzó 62,7%. En diciembre de 2016 se crearon 157.000 empleos provocando una disminución en la tasa de desempleo llegando hasta el 4,8% para esta misma fecha, según datos de la Oficina de Estadísticas Laborales (Bureau of Labor Statistics, BLS)

### **5.1.8 Riesgo Monetario**

Debido a la volatilidad del dólar, hace que tenga un elevado riesgo a la hora de comercializar. Esta moneda es muy susceptible a los hechos que pasen tanto en su país como en el resto del mundo y en especial en Chile, ya que el precio del cobre es influyente en su precio

## **5.2. Australia**

### **5.2.1 Datos Básicos:**

Los siguientes datos son extraídos de la ficha país, realizada por el gobierno español. 2017

- Nombre: Commonwealth of Australia
- Superficie: Incluyendo territorios y agua totalizan 7.692.024 Km<sup>2</sup>
- Límites: Le limitan al Norte, los mares de Timor, Arafura y Coral; al Sur, el océano Indico; al Este el océano Pacífico y el Mar de Tasmania; y al Oeste el océano Indico. Las islas australianas más lejanas del continente son las del archipiélago de Cocos, situado a 2.770 Km. al noroeste de Perth (90° 50' Este – 12° 10' Sur), que cuentan con una población de 576 habitantes. Más al norte se encuentra la isla de Navidad, a 2.400 de Perth y a solo 1.000 de Java. El punto más oriental de Australia es la isla de Norfolk situada a 1.76 kilómetros de Sydney. El más oriental del continente es el cabo de Byron.
- Población: 24.134.074 habitantes (estimación del “Australian Bureau of Statistics” a julio de 2016): 92 % europeos, 6 % asiáticos, 2,4 % aborígenes.

- Capital: Canberra
- Moneda: Dólar Australiano
- Idioma: El inglés es el idioma oficial nacional.
- Religión: católicos (25,8 %), cristianos (64%), anglicanos (18,7 %) y Uniting Church (5,7%) (Censo 2006)
- Forma de Estado: Monarquía Parlamentaria

## **5.2.2 Examen de las Variables Económicas y Demográficas**

### **5.2.2.1 Obsolescencia y salto progresivo de los productos:**

Australia y el mundo en general vive en la era de la obsolescencia programada, lo que significa la determinación del fin de la vida útil de un producto. “De este modo tras un periodo de tiempo calculado de antemano por el fabricante, este se torne obsoleto o no funcione adecuadamente por diversos motivos. El objetivo de esta táctica, que el consumidor vuelva a comprar otro producto, algo que promueve el consumismo irresponsable y tiene un impacto crítico en el medio ambiente”<sup>15</sup>. Sin embargo, Europa y Australia, tienen como objetivo acabar con esta tendencia. Los parlamentos (europeo y australiano) han pedido que se trabaje junto a las diferentes marcas de electrónica e informática para asegurar que los consumidores puedan reparar sus dispositivos de forma sencilla en cualquier proveedor. Aunque se trata de una petición para explorar la situación del mercado, esta nueva estrategia podría tener consecuencias importantes en el mercado.

---

<sup>15</sup> EL MUNDO. La UE quiere acabar con la obsolescencia programada. [en línea] <  
<http://www.elmundo.es/tecnologia/2017/07/11/59647d7dca4741c70b8b4597.html> > [consulta:30 julio 2017]

### **5.2.2.2 Precios**

Los siguientes datos son extraídos de Australian Bureau of Statistics Home. 2017

- La última tasa de variación anual del IPC publicada en este país en junio de 2017 y fue del 1,9%. La variación mensual del IPC (Índice de Precios al Consumo) ha sido del 0,2 % de forma que la inflación acumulada en 2017 es del 0,6%.
- Los precios de servicios de medicina y hospitalarios subieron un 2,7%, hasta situarse su tasa interanual en el 3,8%, que contrasta con el descenso de los precios de Transporte del -0,6% y una variación interanual del 2,1%
- Los precios de las viviendas también aumentaron a un 0,9%.
- Los precios que más presentaron una baja el trimestre recién pasado fueron: viajes y alojamiento doméstico -3,2, automoción -2,5%, y el de frutas -4,4%-.

### **5.2.2.3 Desigualdad de ingreso:**

La brecha entre los más ricos es considerable: la población situada en el 20% superior de la escala de ingresos gana más de cinco veces lo que percibe la población que ocupa el 20% inferior. Al año 2010 el índice de Gini era de 34,94 (OECD. 2017).

### **5.2.2.4 Factores culturales y gustos**

Australia se caracteriza por su enorme riqueza cultural, fruto de la llegada de inmigrantes desde todos los rincones del planeta. Sin embargo, las tradiciones del país están determinadas por la cultura indígena y las costumbres británicas, puesto que este país surgió a partir de una colonia británica. Aún se conservan lenguas aborígenes y se celebran fiestas británicas en todo el país.

Todos los 26 de enero se celebra el Día de Australia, que conmemora la llegada de los primeros colonos ingleses. Así también, el 25 de abril se celebra el Día de Anzac, esta es una de las festividades más emotiva del calendario australiano, es cuando se rinde homenaje a los fallecidos en conflictos bélicos.

Respecto a su gastronomía, el pescado es el plato típico por excelencia. Las carnes asadas con frutas rojas acompañadas de verduras también son otras de sus preferencias. El Vegemite es una pasta de extracto de levadura ideal para untar pan. Entre los postres destaca la pavlova, un dulce merengue cubierto con frutas y cremas. Los australianos en general son personas relajadas e informales, pero nunca maleducadas. La mayoría viven cerca de la costa y en ciudad, tan sólo el 25% de los australianos habita en pueblos.

#### **5.2.2.5 Existencia de bloques comerciales:**

Australia pertenece a la OCDE y es miembro de la Commonwealth, y de distintas organizaciones regionales, cuya potenciación persigue activamente. Tal es el caso de APEC, del Foro Regional ASEAN (ARF), la Cumbre del Asia Oriental (EAS), y de las distintas instituciones que agrupan a los países de la cuenca sur del Pacífico, en especial el Foro de Islas del Pacífico.

Las instituciones regionales: Asociación Cuenca del Océano Índico (IORA), el Foro Pacífico (PIF), la Organización de Aduanas de Oceanía (OCO), EL Foro para Asia (BOAO), la Comisión Económica y Social para Asia (CESPAP), el Foro América Latina- Asia (FEALAC), la Reunión Económica Asia- Europa (ASEM)

La Comisión para la Conservación de los Recursos Vivos Marinos Antárticos (CCAMLR) tiene su sede en Hobart, en el Estado australiano de Tasmania.

Sus principales tratados de libre comercio son: Singapur, Estados Unidos, India, Japón, Chile.

A su vez tiene una estrecha relación con la Unión Europea, caracterizándose por el enorme peso de sus relaciones económicas, la UE en su conjunto es el principal socio comercial de Australia (si se incluye el comercio de servicios) además de su primer inversor (Gobierno español. 2017)

### **5.2.3 Balanza comercial**

Según, Observatory of Economic Complexity, las principales exportaciones de Australia son mineral de hierro, briquetas de carbón, oro, trigo. Sus principales importaciones son coches, refinado de petróleo, computadoras, petróleo crudo y medicamentos envasados.

Sus principales destinos de sus exportaciones son China, Japón, Corea del Sur, Estados Unidos, La India. Sus importaciones provienen de China, Estados Unidos, Japón, Corea del Sur y Tailandia.

En 2016 este país registró un déficit en su balanza comercial de 5.311,5 millones de euros, un 0,47% de su PIB, inferior al registrado en 2015, que fue de 18.902,2 millones de euros, el 1,57% del PIB.

La variación de la Balanza comercial se ha debido a que se ha producido un descenso de las importaciones y un incremento de las exportaciones.

#### 5.2.4 Incentivos y Desincentivos Gubernamentales

El TLC ha permitido estrechar lazos comerciales, otorgando importantes beneficios a exportadores e inversionistas de ambos países. El acuerdo ha otorgado a Chile la posibilidad de aprender de una economía que ha alcanzado altos niveles de desarrollo gracias a la explotación eficiente de los recursos naturales, una creciente inversión en innovación tecnológica y calidad de educación.

Por otra parte, a partir de la ubicación geográfica y de su estrecha relación comercial con los países del sudeste asiático, Australia ofrece ser una plataforma de inversión para las empresas chilenas que desean expandir sus negocios hasta los países del sudeste asiático.

“Su política de comercio exterior en general entrega incentivos a la producción, entre sus estrategias están: la flotación del dólar australiano, reforma comercial (los cupos de importación fueron eliminados a fines de los 80, la protección arancelaria en la industria manufacturera y agropecuaria fue reducida gradualmente)”<sup>16</sup>

Australia está clasificada por el Banco Mundial como el décimo país más fácil del mundo en hacer negocios. Tales son sus facilidades que la normativa australiana permite configurar un nuevo negocio en tan solo 2 días. Así mismo cumple con las siguientes fortalezas: Un largo período de fuerte crecimiento económico; negocio fuerte y base de consumidores; sector de la tecnología fuerte; cultura y prácticas de negocio similares: alta riqueza personal; fuerte protección de la propiedad intelectual (IP)

---

<sup>16</sup> EMBAJADA DE AUSTRALIA EN ARGENTINA. Australia: la importancia de su política comercial para su desarrollo económico. [en línea]  
<<http://argentina.embassy.gov.au/baircastellano/DiscursoHolmesMontevideoMarzo2014.html>> [consulta: 3 agosto 2017]

“Respecto a la inversión el gobierno australiano concede incentivos a proyectos estratégicos en donde se genera un beneficio neto y de creación de empleo significativos para su economía. Los incentivos pueden consistir en subvenciones, rebajas fiscales o provisión de las infraestructuras de servicios necesarias. Los incentivos se consideran para cada caso en particular, teniendo en cuenta el conjunto de criterios públicos de elegibilidad.”<sup>17</sup>

Algunos de los programas de ayuda a los que se pueden acoger los extranjeros son Major Project Facilitation (MPF), el Ministerio de Infraestructuras y Desarrollo Regional gestiona este programa, cuyos objetivos son apoyar la inversión privada en productos productivos, respetuosos con el medioambiente y que contribuyan al desarrollo sostenible del país.

Así también encontramos rebajas fiscales por I+D, su objetivo es incentivar aquellos proyectos que mejoren la productividad, competitividad y exportaciones de la industria australiana.

El Fondo de Inversión en Innovación (IIF) El Ministerio de Cambio Climático, Industria e innovación gestiona este programa estatal de capital riesgo cuyo objetivo es apoyar fondos de inversión en el área de innovación que permitan a la industria australiana mejorar su competitividad global.

En general Australia apoya e incentiva todos los proyectos de innovación que sean respetuosos con el medio ambiente y que ayuden a la preservación de este.

---

<sup>17</sup> ICEX. Guía de incentivos a la implantación en Australia. [en línea] <<http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/estudios-de-mercados-y-otros-documentos-de-comercio-exterior/DOC2014288338.html>> [consulta: 3 agosto 2017]

### **5.2.5 Riesgo Político**

Malcolm Turnbull es el primer ministro de Australia, asumió el poder en septiembre de 2015, al ganar por un margen pequeño tuvo que hacer concesiones para satisfacer al Partido Conservador, también suavizó su agenda liberal. En 2016, readaptó su programa para dar más apoyo al sector empresarial con recortes a impuestos y subsidios con valor de 1.1 millones de AUS para favorecer la innovación y desarrollo. Según el Mapa de Riesgo Político del 2017 Australia es uno de los modelos a seguir para todos los países del globo. La fuerte relación económica con EE.UU. y China hace que sea uno de los países más seguros del mundo en lo que a riesgo político se refiere (estando sus nacionales expuestos a riesgos en el extranjero por acciones terroristas en países de la región, como los atentados en Indonesia).

### **5.2.6 Conciencia ecológica**

Australia al ser una potencia industrial, sufre de problemas derivados de la contaminación del agua, suelo y del aire, cerca de las ciudades. Este país es uno de los que emite más gases causantes del efecto invernadero, sin embargo dispone de varias políticas medioambientales, como las que se encargan de regular el reciclado y la recogida de la basura doméstica.

Australia es uno de los líderes en estudios ambientales y ecología. Recientemente una publicación británica Times Higher Education ha señalado que dos universidades australianas son consideradas entre las mejores del mundo en estos estudios.

Así mismo según el Índice de Desempeño Ambiental, Australia es uno de los 5 países que más impulsan el cuidado del medio ambiente. El índice mide (en una escala de 0 a 100) el grado en que los países apliquen políticas para proteger sus entornos

naturales, mediante el cálculo de 20 indicadores independientes a través de áreas como la calidad del aire, la agricultura, el clima y la energía.

Dentro de esta misma línea, Australia cuenta con una estrategia de conservación de la biodiversidad, el cual es un programa nacional con fuerza de ley conocido como “Estrategia Nacional de Conservación de la Biodiversidad 2010-2030” es considerada como una hoja de ruta que guía a todos los organismos públicos y privados para que puedan lograr en menos de 20 años los objetivos y principios del programa. Los Objetivos más importantes de esta estrategia están contenidos en una serie de valores orientados a respetar la biodiversidad y el ecosistema, y que además tienen que ser difundidos ampliamente por los medios de comunicación (Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. 2014)

En 2004 se forma la Comisión Nacional del Agua y en 2010 la iniciativa a largo plazo Water to the future. También tienen un centro de excelencia del agua.

El 2006 se forma el Departamento de Ambiente y Conservación, el cual es responsable de implementar las políticas estatales de conservación y medio ambiente También, la preservación del medio ambiente Australia también cuenta con una Ley de 1999 sobre protección del Medio Ambiente y Biodiversidad Conservación (consolidada el 1 de enero de 2011).

En el terreno internacional, Australia ha ratificado los acuerdos medioambientales sobre: el Protocolo Medioambiental del Antártico, el Tratado del Antártico, la biodiversidad, los cambios climáticos, las especies en peligro de extinción, los residuos peligrosos, las leyes del mar, el vertido de ozono, la contaminación naval, la madera tropical y las zonas húmedas. A nivel regional coopera con otros países del

Pacífico Sur para proteger el entorno marino. Además, se han alcanzado acuerdos con Japón y China para proteger a las aves migratorias.

### **5.2.7 Examen de las condiciones sociales y económica**

- Esperanza de vida 2014: 82 años en promedio hombres y mujeres (OECD. 2017)
- Nivel de satisfacción de calidad de vida: 7,3 de un rango de 10 (OECD. 2017)
- PIB nacional 2016: US\$ 1.205 billones (Banco Mundial. 2017)
- PIB per cápita 2016: US\$49.927,82 (Banco Mundial. 2017)

Australia es el único país de la OCDE que no entró en recesión durante la crisis financiera, por lo que presenta una economía bastante estable. Su economía vivió 25 años de crecimiento económico sin interrupción; el país ahora cuenta con una de las tasas de crecimiento más altas del mundo desarrollado. La tasa del crecimiento del PIB llegó a 2,9% en 2016, una ligera mejora al 2015. La caída del valor del carbón y hierro, así como la disminución de la demanda china, han sido un problema para sus exportaciones. El sector minero representa alrededor del 20% del PIB. Sin embargo, Australia cuenta con muchos otros activos; destacan sus exportaciones de productos agrícolas, un fuerte sector financiero, entre otros. El crecimiento para este 2017 se pronostica a un 2,7% del PIB. (Santander. 2017)

### **5.2.8 Riesgo Monetario**

Debido al cambio de moneda actual, hacer negocios en Australia a día de hoy puede resultar costoso. La unidad monetaria es el dólar australiano (AUD). Los billetes son de 5, 10, 20, 50 y 100 dólares y las monedas de 5, 10, 20 y 50 céntimos y de 1 y 2 dólares.

## **6. Selección de mercado**

Australia como Estados Unidos son países desarrollados, estables en cuanto a crecimiento, PIB per cápita, inflación y otros términos macro económicos analizados anteriormente. Estos dos países tienen una alta producción en la industria láctea, segmento al cual va enfocado el producto a exportar. Históricamente ambos se han preocupado por la reutilización de las aguas. Sin embargo, con la presidencia de Donald Trump y su política internacional que promete implantar ponen en peligro la estabilidad de muchos negocios internacional. Lo que hace aumentar la desconfianza en su nivel de riesgo político.

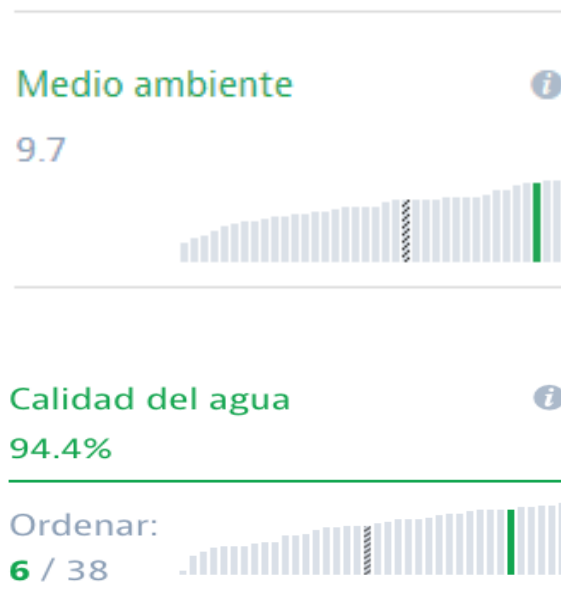
Uno de los principales cambios en su política internacional, es que ha firmado una orden ejecutiva que destruye la ex política ambiental, por lo que se abandonará el objetivo de reducir emisiones contaminantes a la atmósfera, debido a que no está en sus prioridades dentro de su plan de gobierno, puesto que estas medidas perjudican la creación de empleo y la economía. Siguiendo esta misma línea renunció al Acuerdo de Paris, el cual es considerado unos de los acuerdos más importantes en tema ambiental.

Australia, a diferencia, es uno de los países que más se preocupa por el cuidado del medio ambiente. Es así como la mayoría de sus políticas de estado van enmarcadas

a esto como se evidencio en el estudio de esta nación. Por lo que las soluciones y características del Biofloculant S2000 se adhieren a la perfección con las necesidades de la población australiana.

Australia es el país que más se preocupa por la calidad del agua. A continuación, se muestra una tabla realizada por la OCDE en donde se compara Estados Unidos con Australia. Estados Unidos con color gris y Australia con color verde.

**Figura 2.4: Cuadro Comparativo Estados Unidos, Australia.**



Fuente OECD

Es tanto la preocupación por el medio ambiente y la calidad del agua que el gobierno australiano proporciona incentivos a las empresas que trabajen en proyectos de innovación para el mejoramiento del agua y del ecosistema en general.

Además, en Australia existe una población procedente de distintos países y gran diversidad cultural por lo que hay un atractivo mercado para productos importados.

Esto implica que no existe discriminación hacia los productos importados.

También, el exportar hacia Australia permitiría a Marpro S.A poder acercarse a las economías del sudeste asiático y a la India, en donde están los principales productores de lácteos.

## **CAPÍTULO III: ESTRATEGIA DE MARKETING**

### **7. Estrategia Internacional**

La estrategia escogida para la exportación del Biofloculant, es la internacional, puesto que este producto satisface necesidades universales con respecto a reutilización de las aguas grises por la escasez de ésta (descritas en el marco teórico). A su vez el producto no presenta competidores significativos ya que en la industria láctea no existe un floculante que sea biodegradable e inocuo a la salud de las personas y/o de la flora y fauna. Por lo tanto, a diferencia de las empresas que ocupan una estrategia global de estandarización, no enfrentan presiones para reducir su estructura de costo.

#### **7.1 Formas de Ingreso: Exportación**

La forma de ingreso escogida es la de exportación, ya que permite entrar a pequeña escala y así reducir riesgos y costos ante cualquier fracaso, además proporciona el tiempo y la oportunidad de aprender sobre Australia antes de hacer compromisos económicos significativos en este mercado. Como se observó anteriormente en el análisis FODA, Marpro no cuenta con la expertiz en temas de exportación.

Por otra parte, Marpro no tendrá que incurrir en costos propios del establecimiento de operaciones de fabricación, así mismo puede aumentar sus utilidades y reducir sus costos a partir de economías de escala.

## **8. Estrategia Genérica: Enfoque**

La estrategia genérica que utilizaremos para el producto Biofloculant es una estrategia de enfoque, ya que en la industria de los lácteos no existe ni un floculante biodegradable y 100% ecológico que sea inocuo a las personas, flora y fauna. Si bien existen más floculantes biodegradables a base de otros componentes, pero en su mayoría se enfocan a la industria minera.

## **9. Estrategia de Marketing**

Introducir el Biofloculant en el mercado de los lácteos en Australia

## **10. Objetivos estratégicos**

- Lograr la penetración de mercado australiano en el plazo de 1 año
- Generar nuevas oportunidades de mercado y reto en un periodo de 3 años.
- Conocer el mercado australiano en el periodo de 1 año
- Participar en 4 ferias expo en el periodo de 1 año
- Ganar experiencia en temas de exportación en el periodo de 3 años
- Aprovechar a Australia como plataforma comercial para poder llegar al mercado asiático en un plazo de 5 años.

## **11. Segmentación**

El biofloculant S2000 está diseñado para ser usado como floculante en desechos de riles industriales para plantas que contengan azúcares, almidón, cereales maíz y similares. Este ha sido testeado en la empresa Nestlé, por lo que este floculante

funciona muy bien en las industrias destinadas a los lácteos. Además, en la actualidad no existen en el mercado floculantes destinados a este tipo de industrias.

Es por todo esto que la segmentación estará enfocada a todo tipo de empresas de la industria láctea, ubicadas en Australia, que estén preocupadas por el medio ambiente, reutilización de las aguas, y vean a este producto como un aporte para ser una empresa sustentable.

## **12. Mix de Marketing**

### **12.1 Producto**

BIO-FLOCULANT S/2000, es un biopolímero orgánico, 100% biodegradable, diseñado a base de quitosano para ser usado como floculante en desechos de riles industriales, de tipo orgánico especialmente para plantas de tratamiento de aguas riles que contengan azúcares, almidón, cereales, maíz y similares.

El quitosano es un biopolímero natural que se obtiene de la quitina por métodos químicos electroquímicos o enzimáticos. Por su amplia distribución en la naturaleza, la quitina es el segundo polisacárido más abundante, después de la celulosa. Se encuentra principalmente en las conchas de crustáceos y en la parte del exoesqueleto de los insectos, así como también en las paredes celulares de muchos hongos, levaduras y algas.

Este floculante cuenta con la particularidad de ser secuestrante de metales pesados. Su composición es 100% ecológico a diferencia de otros floculantes en base a poliacrilamidas.

Los biopolímeros tienen la particularidad que permite reutilizar el agua para procesos como por ejemplo regadíos sin dañar a la flora vegetal. Además, es de ser un floculante que no es peligroso ni es contaminante para el ser humano, especies vegetales, animales o vida acuática.

Se recomienda una dosificación dependiendo del tipo de riel a tratar, puede ser entre 1:500 y 1:1000 de acuerdo a la carga contaminante de las aguas.

### **12.1.1 Características físicas químicas**

- Aspecto: Líquido translúcido ámbar.
- Aroma: Sin aroma.
- PH: 5.5 Conc.
- Peso Específico: 1,033 g/ml a 20°C.
- Biodegradabilidad: Totalmente biodegradable.
- Estabilidad: Estable mínimo por 12 meses a temperatura ambiente.
- Inflamabilidad: No inflamable.

### **12.1.2 Envasado**

Se comercializa en envases de Tambor de 210 kilos y Bins de 1050 kilos.

### **12.2 Precio**

El método a utilizar está basado en los costos, ya que el producto no presenta competencia directa. La empresa ya tiene un precio asignado a este producto para ser vendido en el mercado nacional de acuerdo a la fórmula que utiliza y a la utilidad

que pretende ganar por su producto, por lo que incluiremos los costos de comercio exterior de acuerdo al incoterm FOB. En la tabla 3.3 que se muestra a continuación se presenta los costos unitarios de producción y el precio mínimo de venta, el cual ya tiene incluido el flete a nivel regional del producto. Este precio es el que utilizaremos para efecto de esta tesis y el costo de producción

**Tabla 3.3: Precio mínimo de venta de la empresa Marpro Chile S.A. para Biofloculant S2000**

<b>Formato</b>	<b>Costo Unitario de Producción</b>	<b>Precio Mínimo Unitario de Venta</b>
<b>Tambor 200 [L]</b>	1,43 [USD/kg]	3,26 [USD/kg]
<b>BIN 1000 [L]</b>	1,32 [USD/kg]	3,04 [USD/kg]
<b>Promedio</b>	1,38 [USD/kg]	3,15 [USD/kg]

Fuente: Elaboración propia

Precios FOB:

Bins (1000 lt): US\$ 6280

Tambor (200 lt): US\$ 852

### **12.3 Distribución**

La distribución que la empresa utilizará para la exportación de Biofloculant es distribución directa con un canal corto, ya que la empresa comercializará directamente con su cliente final sin el uso de intermediarios.

El almacenaje del producto terminado será en la bodega de productos terminados al igual que los otros productos que se comercializan a nivel nacional.

El medio de transporte desde la empresa hasta el puerto de origen se realizará por medio de una empresa externa, la que puede ser TNT, Jomacar, Transpoll.

#### **12.4 Promoción**

Para la promoción se aprovecharán instituciones como ProChile para dar a conocer el producto en el mercado. Una de las opciones es hacer campañas de promoción en medios especializados, participando en eventos y ferias de alimentos, para dar conocer Biofloculant S2000 ofrece al mercado australiano. Las ferias más importantes en Australia en el sector alimenticio son las de “Fine Food Australia” y la “Fine Food Queensland”, que se realizan anualmente entre las ciudades de Sídney, Melbourne y Brisbane, alternativamente. Estos son los eventos anuales más importantes en el sector agroindustrial. La participación en estos eventos es primordial para las empresas chilenas que buscan dar a conocer e introducir sus productos en el mercado australiano (ProChile). Existen otros eventos en el rubro de alimentos como “China International Organic and Green Food Industry Expo”, el cual ha logrado atraer a los interesados en alimentos orgánicos y verdes, productos orgánicos, productos lácteos, tecnología y equipos de producción de alimentos y bebidas, convirtiéndose en una plataforma de marketing de alto nivel para aquellas empresas que buscan expandir su nicho de mercado y dar a conocer sus productos. También encontramos la feria “Australasian Waste and Recycling”, la cual también se realiza anualmente en Melbourne, ésta es para los interesados sobre los últimos productos y servicios en la gestión de residuos.

## Conclusiones

Con este trabajo de tesis, se puede concluir la realización y factibilidad del proceso que antecede efectuar una exportación. De esta forma Marpro Chile S.A se encontraría en condiciones de poder exportar el producto Biofloculant S2000 con destino a Australia

Antes de llegar a esta afirmación se llevó a cabo un diagnóstico de la posición competitiva de la empresa gracias al análisis interno y DAFO. Estos estudios arrojaron que tiene las fortalezas y capacidades necesarias para enfrentar mercados internos y externos. Algunas de estas son que Marpro cuenta con profesionales capacitados en su área técnica química; cuenta con un elevado potencial productivo, debido a que su infraestructura le permite adquirir nuevos desafíos para el aumento de su capacidad productiva; gracias a su flexibilidad y su orientación hacia el cliente, puede adaptar sus productos a las necesidades de mercados internacionales. Sin embargo, también existen debilidades como por ejemplo, su desconocimiento de las fuentes de información sobre mercados exteriores y procedimientos de comercio exterior; además Marpro no cuenta con experiencia en materia de comercio exterior a nivel empresa y recursos humanos. Estas falencias las puede ir mejorando a medida vaya ganando experiencia en el comercio exterior.

De acuerdo al análisis y selección del país de entrada, se pudo confirmar que Estados Unidos como Australia son países estables en cuanto a crecimiento económico, tasa de esperanza de vida, PIB per cápita, entre otros. Sin embargo, lo que marcó la diferencia fue el fuerte compromiso con la preservación del medio ambiente que tiene Australia, el cual se ve reflejado en sus leyes, estilo de vida, estrategias,

investigaciones, producción industrial, incentivos para la inversión extranjera. A diferencia de Estados Unidos el que recientemente se salió del Acuerdo de París y su presidente ha afirmado en reiteradas ocasiones que no cree en el calentamiento global. Por otra parte, Australia presenta uno de los niveles más bajos de riesgo, enmarcándolo dentro de los países modelos del orbe. En comparación con Estados Unidos, que presenta una inestabilidad política debido a la llegada de Trump al gobierno, amenazando el futuro de las políticas exteriores realizadas por Obama.

En la selección de mercado se pudo evidenciar que Australia es el mercado que más se adecúa a la solución que entrega la empresa con respecto a la escasez del agua y su reutilización. De esta manera, se propuso una adecuada estrategia de marketing de exportación y enfoque junto con el mix de marketing. Además, se segmentó al mercado de los lácteos, ya que el producto Biofloculant actúa más eficientemente en riles de esta industria.

Este trabajo de tesis brinda conocimiento de lo que conlleva para una empresa tomar la decisión de exportar palpado desde la realidad, proporciona una guía fehaciente para todas las empresas, en especial para sus símiles las empresas de menor tamaño. Como recomendación para futuros estudios de Marpro Chile S.A y de otras empresas que deseen exportar es de menester estudiar el proceso de exportación en sí: esquema de costos, formas de pago, financiamiento de las exportaciones, acuerdo de compra, cotización del medio de transporte, emisión del DUS, entre otros.

## Bibliografía

AQUA ESPAÑA. Guía técnica española de recomendaciones para el reciclaje de aguas grises en edificios. [en línea] <[http://www.aquaespana.org/repositori/documents/actualitat/es/GUIA\\_TECNICA\\_ESPANOLA\\_RECIC\\_LAJE\\_AGUAS\\_GRISES\\_CS-AG\\_AQUA\\_ESPANA.PDF](http://www.aquaespana.org/repositori/documents/actualitat/es/GUIA_TECNICA_ESPANOLA_RECIC_LAJE_AGUAS_GRISES_CS-AG_AQUA_ESPANA.PDF)> [consulta 1 agosto 2017]

AUSTRALIAN BUREAU OF STATICS. June Key Figures. [en línea] <<http://www.abs.gov.au/AUSSTATS/abs@.nsf/mf/6401.0?opendocument&ref=HPKI>> [consulta: 5 agosto 2017]

ASEXMA. Un gremio a su servicio. [en línea] <<http://asexma.cl/que-es-asexma/>> [consulta: 4 julio 2017]

CORFO. ¿Cómo apoyamos a la productividad del país?. [en línea] <[www.corfo.cl/sites/cpp/home?resolvetemplatefordevice=true#show-discover](http://www.corfo.cl/sites/cpp/home?resolvetemplatefordevice=true#show-discover)> [consulta: 4 julio 2017]

DANIELS, RADEBAUGH. SULLIVAN. Negocios Internacionales. México: Pearson 2010.

DIRECON. Acuerdos Comerciales Vigentes [en línea] <<https://www.direcon.gob.cl/acuerdos-comerciales/>> [consulta: 4 julio 2017]

DIRECON. Incoterms o Modalidades de Venta. [en línea] <<https://www.direcon.gob.cl/preguntas-frecuentes/incoterms-o-modalidades-de-venta/>> [consulta: 29 junio 2017]

DIRECON. Dirección de Promoción de Exportaciones. [en línea] <<https://www.direcon.gob.cl/que-es-prochile-2/>> [consulta: 2 julio 2017]

EL COMERCIO. Un mundo sin agua. [en línea] <<http://elcomercio.pe/economia/mundo/mundo-agua-pilita-clark-379499>> [consulta: 30 mayo 2017]

EL MUNDO. La UE quiere acabar con la obsolescencia programada. [en línea] <<http://www.elmundo.es/tecnologia/2017/07/11/59647d7dca4741c70b8b4597.html>> [consulta:30 julio 2017]

EL PAÍS. Trump desmantela la política ambiental de Obama contra el cambio climático. [en línea] <[https://elpais.com/internacional/2017/03/28/estados\\_unidos/1490664173\\_797143.html](https://elpais.com/internacional/2017/03/28/estados_unidos/1490664173_797143.html)> [consulta: julio 20]

EMBAJADA DE AUSTRALIA EN ARGENTINA. Australia: la importancia de su política comercial para su desarrollo económico. [en línea] <<http://argentina.embassy.gov.au/baircastellano/DiscursoHolmesMontevideoMarzo2014.html>> [consulta: 3 agosto 2017]

EPA. Leyes y Normas- Reglamentos ambientales. [en línea] <<https://espanol.epa.gov/espanol/leyes-y-normas-reglamentos-ambientales#find>> [consulta: 17 junio 2017]

FORBES MÉXICO. Los 5 países que impulsan más el cuidado del medio ambiente. [en línea] <<https://www.forbes.com.mx/los-5-paises-que-impulsan-mas-el-cuidado-del-medio-ambiente/>> [consulta: 19 julio 2017]

FUNDACIÓN CHILE. Desafío del agua para la región Latinoamericana. [en línea] <<https://fch.cl/wp-content/uploads/2017/03/DESAFIOS-DEL-AGUA-ok.pdf> > [consulta 10 junio 2017]

GOBIERNO DE SUR AFRICA. Future water reuse and other marginal water use possibilities. [en línea] <<http://www.dwaf.gov.za/Projects/OlifantsRecon/Documents/Supporting%20Reports/ORRS%20Future%20Water%20Resuse%20&%20Other%20Marginal%20Water%20Use%20Possibilities.pdf>> [consulta: 1 agosto 2017]

GOBIERNO, RIESGO Y CUMPLIMIENTO. Mapa de riesgo político 2017: el GPS de la internacionalización [en línea] <<http://gobiernoyriesgo.com/mapa-riesgo-politico-2017-gps-la-internacionalizacion/>> [consulta: 1 agosto 2017]

ICEX. Guía de incentivos a la implantación en Australia. [en línea] <<http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/estudios-de-mercados-y-otros-documentos-de-comercio-exterior/DOC2014288338.html>> [consulta: 3 agosto 2017]

JOHNSON, Gerry. SCHOLLES, Kevan. WHITTINGTON, Richard. Dirección Estratégica, España: Pearson, 2006. 113 p.

MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES Y COOPERACIÓN. Australia. [en línea] <[http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/AUSTRALIA\\_FICHA%20PAIS.pdf](http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/AUSTRALIA_FICHA%20PAIS.pdf)> [consulta: 25 junio 2017]

MINISTERIO DEL MEDIO AMBIENTE. Subsecretario del Medio Ambiente realiza charla en congreso internacional sobre cuidado del agua en La Serena. [en línea] <<http://portal.mma.gob.cl/subsecretario-del-medio-ambiente-realiza-charla-en-congreso-internacional-sobre-cuidado-del-agua-en-la-serena/>> [consulta: 17 junio 2017]

NACIONES UNIDAS. Decenio Internacional para la Acción “El agua fuente de vida” 2005-2015. [en línea] < <http://www.un.org/spanish/waterforlifedecade/>> [consulta: 30 junio 2017]

OECD. Australia. [en línea] <<http://www.oecdbetterlifeindex.org/es/countries/australia-es/>> [consulta: 5 agosto 2017]

OECD. Gross domestic spending on R&D. [en línea] <<https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm>> [consulta: 21 junio 2017]

OECD. Income inequality. [en línea] <<https://data.oecd.org/inequality/income-inequality.htm>> [consulta: 25 junio 2017]

OECD. Life expectancy at birth. [en línea] < <https://data.oecd.org/healthstat/life-expectancy-at-birth.htm>> [consulta: 25 junio 2017]

PLAN CAMERAL. Plan Comercial Exportaciones. [en línea] <<http://www.plancameral.org/web/portal-internacional/contratos-internacionales/-/contratos-internacionales/36f7f35c-a374-41ad-8bb2-8f4146847805>> [consulta: 6 julio]

SANTANDER. Analisis de mercado australiano [en línea] < <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/australia/politica-y-economia>> [consulta: 19 julio 2017]

SANTANDER. Estados Unidos: Inversión Extranjera. [en línea] <https://es.portal.santandertrade.com/establecerse-extranjero/estados-unidos/inversion-extranjera> [consulta: 3 junio 2017]

SANTANDER. Incoterms 2010. [en línea] <<https://es.portal.santandertrade.com/banca/incoterms-2010>> [consulta: 26 junio 2017]

SII. Exportadores. [en línea] [http://www.sii.cl/contribuyentes/actividades\\_especiales/exportadores.htm](http://www.sii.cl/contribuyentes/actividades_especiales/exportadores.htm) [consulta: 1 julio 2017]

SOFOFA. Comercio Exterior. [en línea] <<http://web.sofofa.cl/comercio-exterior/>> [consulta: 5 julio 2017]

THE ECONOMIST. Escasez de agua y crisis de liquidez. [en línea] < <http://www.portalchilenodelagua.cl/escasez-agua-crisis-liquidez/>> [consulta: 5 mayo 2017]

THE OBSERVATORY OF ECONOMIC COMPLEXITY. [en línea] <<http://atlas.media.mit.edu/es/>> [consuta: 21 julio 2017]

THE NEW YORK TIMES. El retiro de Estados Unidos del Acuerdo de París podría ser devastador para América Latina. [en línea] <<https://www.nytimes.com/es/2017/06/11/el-retiro-de-estados-unidos-del-acuerdo-de-paris-podria-ser-devastador-para-america-latina/>> [consulta: 29 junio 2017]

UNIVERSIA ESPAÑA. Vivir en Australia. Cultura y tradiciones [en línea] <<http://www.universia.es/estudiar-extranjero/australia/vivir/cultura-tradiciones/41>> [consulta: 22 julio 2017]

REÚSO DE AGUAS RESIDUALES DOMÉSTICAS EN AGRICULTURA. Red de revistas científicas de América latina, el Caribe, España y Portugal. [en línea] <<http://www.redalyc.org/pdf/1803/180314732020.pdf>> [consulta 1 agosto 2017]

REVISTA AMBIENTE Y AGUA. Tecnologías verdes para el aprovechamiento de aguas residuales urbanas: análisis económico. [en línea] <<http://redalyc.org/articulo.oa?id=92829234010>> [consulta:1 abril 2017]

WALMART. Tratamiento de Riles: Preservando las aguas de Chile <<http://www.vivamosmejorwalmartchile.cl/riles/>> [consulta: 5 julio 2017]

W.L.HILL. Negocios Internacionales Competencia en el Mercado Global. México: Mc Graw Hill, 2011.

## **Anexos**

### **Anexo 1: Gremios y Asociaciones de fomento a la exportación**

- Asociación de Industrias Metalúrgicas y Metalmecánicas (ASIMET)
- Asociación de Procesadores y Exportadores de Ciruelas Secas de Chile
- Asociación de Productores de Aceite de Oliva (CHILEOLIVA)
- Asociación de Empresas de Alimentos de Chile (CHILEALIMENTOS)
- Federación Gremial Nacional de Productores de Leche (FEDELECHE)
- Asociación de Exportadores de Productos Lácteos A.G.
- Asociación Gremial de Exportadores de Miel de Chile
- Asociación Nacional de Industriales de Cecinas (ANIC)
- Asociación Chilena de la Carne A.G
- Asociación de Productores de Huevo de Chile (ASOHUEVO)
- Asociación de Productores Avícolas de Chile (APA)
- Asociación Gremial de Productores de Cerdos de Chile (ASPROCER)
- Asociación Gremial de Plantas Faenadoras Frigoríficas de Carnes (FAENACAR)
- Sociedad Nacional de Agricultura (SNA)
- Federación Gremial Nacional de Productores de Fruta (FEDEFRUTA)
- Confederación Nacional de Cooperativas Campesinas de Chile (Campocoop)
- Chilean Walnut Commission (Asociación de Procesadores y Exportadores de Nueces)
- Asociación Nacional de Productores de Semillas (ANPROS)

- Asociación Nacional de Fabricantes e Importadores de Productos Fitosanitarios Agrícolas (AFIPA)
- Berries of Chile
- Asociación Gremial de Viveros Frutales de Chile
- Asociación Gremial de Productores y Exportadores de Nueces de Chile (ChileNut)
- Asociación de Exportadores de Chile (ASOEX)
- Agrupación de Agricultura Orgánica de Chile A.G.

## Anexo 2: Tratados de libre comercio con Chile

Parte Signataria	Tipo de acuerdo	Entrada en vigencia internacional	Régimen de Certificación de origen
Australia	Acuerdo de Libre Comercio	2009 - Marzo 06	Autocertificación
Bolivia	Acuerdo de Complementación Económica	1993 - Abril 06	Certificación por entidad
Canadá	Acuerdo de Libre Comercio	1997 - Julio 05	Autocertificación
Centroamérica (1)	Acuerdo de Libre Comercio	2002 - Febrero 14	Autocertificación
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 02	Autocertificación
Cuba	Acuerdo de Complementación Económica	2008 - Junio 27	Certificación por entidad
Ecuador	Acuerdo de Complementación Económica	2010 - Enero 25	Certificación por entidad
EFTA (2)	Acuerdo de Libre Comercio	2004 - Diciembre 01	Certificación por entidad
Estados Unidos	Acuerdo de Libre Comercio	2004 - Enero 01	Autocertificación
Hong Kong SAR	Acuerdo de Libre Comercio	2014 - Octubre 09	Autocertificación
India	Acuerdo de Alcance Parcial	2007 - Agosto 17	Certificación por entidad
Japón	Acuerdo de Asociación Económica	2007 - Septiembre 03	Certificación por entidad
Malasia	Acuerdo de Libre Comercio	2012 - Febrero 25	Certificación por entidad
Mercosur (3)	Acuerdo de Complementación Económica	1996 - Octubre 01	Certificación por entidad
México	Acuerdo de Libre Comercio	1999 - Julio 31	Autocertificación
P4 (4)	Acuerdo de Asociación Económica	2006 - Noviembre 08	Autocertificación
Panamá	Acuerdo de Libre Comercio	2008 - Marzo 07	Autocertificación
Perú	Acuerdo de Complementación Económica	2009 - Marzo 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 (5)	Acuerdo de Asociación	2003 - Febrero 01	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
Alianza del Pacífico	Protocolo Comercial	2016 - Mayo 01	Certificación por entidad

Mostrando desde 1 hasta 26 de 26 registros

(1) **Centroamérica:** Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

(2) **EFTA:** Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.

(3) **Mercosur:** Integrado por Argentina, Paraguay, Venezuela, Brasil y Uruguay. **Chile participa como país asociado.**

(4) **P4:** Chile, Nueva Zelandia, Singapur y Brunei Darussalam.

(5) **Unión Europea:** Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania, Suecia.

Fuente: Direcon

### **Anexo 3: Incoterms**

- *EXW (Ex Works / Franco Fábrica)*: Esta cláusula le entrega menor responsabilidad al exportador o vendedor, el cual no tiene la obligación de cargar la mercadería en el transporte, solo tienen la obligación de poner la mercancía a disposición del comprador en su fábrica o instalaciones. Los riesgos y gastos del transporte los asume el importador o comprador. El EXW se puede usar con todos los transportes o con una combinación de ellos.
- *FCA (Free Carrier / Libre Transportista)*: El vendedor entrega las mercaderías al transportista en un punto acordado del lugar de origen, y una vez que éstas quedan a disposición de él, la mercadería queda a cargo y riesgo del importador. El incoterm FCA es compatible con todo tipo de transporte: transporte aéreo, ferroviario, por carretera y en contenedores/transporte multimodal
- *FAS (Free Alongside Ship / Libre al Costado del Buque, indicando puerto de embarque convenido)*: El vendedor es responsable de la gestión y costo de la aduana de exportación además de los riesgos de la mercadería hasta el momento en que las deja al costado del buque en el puerto de embarque pactado. El importador asume los gastos del transporte. Esta cláusula sólo puede ser utilizada para transporte marítimo. Este incoterm es comúnmente utilizado en mercancías de carga a granel o de carga de gran volumen porque se depositan en terminales del puerto especializadas, que están situadas en el muelle.
- *FOB (Free On Board / Libre a bordo, indicando puerto de embarque convenido)*: El exportador es responsable de dejar las mercaderías a bordo del buque, en el puerto de embarque acordado, y hasta ese momento los gastos corren por cuenta suya.

El importador es el encargado de seleccionar el buque y pagar el flete. Una vez que las mercaderías son embarcadas, el comprador asume los riesgos. Esta cláusula puede ser utilizada solamente en transporte marítimo o por vías acuáticas. Este incoterm es uno de los más usados en el comercio internacional. Se utiliza para carga general (bidones, bobinas, contenedores, etc.) de mercancías, no utilizable para granel.

- *CFR (Cost and Freight / Costo y Flete, indicando puerto de destino convenido):* El vendedor se hace cargo de todos los costos, es decir, elegir el barco, pagar los gastos de traslado de la mercadería desde la fábrica al barco, la carga de la mercadería y el flete hasta el puerto de destino. Sin embargo, el riesgo lo asume el importador, al igual que cualquier cargo que pueda originarse después de haber cargado o remitido la mercadería. Esta cláusula sólo se puede usar para embarques marítimos o por vías acuáticas.
- *CIF (Cost, Insurance and Freight / Costo, Seguro y Flete, indicando puerto de destino convenido):* El vendedor se hace cargo de todos los costos, incluidos la entrega de la mercadería en el destino, gastos de flete y seguro contra riesgo de pérdida o de daño de la mercadería durante su transporte. Esta cláusula debe ser utilizada en embarques marítimos o por vías acuáticas.
- *CPT (Carriage and Insurance Paid To / Transporte y Seguro Pagado Hasta, indicando lugar o punto de destino acordado):* Una vez realizados los trámites en Aduana, el vendedor debe entregar las mercaderías al transportista elegido por él mismo, siendo él quien asume el costo del transporte de la mercadería hasta el punto de destino acordado. Sin embargo, el riesgo lo asume el comprador desde el momento que el transportista del lugar de origen recibe la carga. Este término

puede ser utilizado en cualquier medio de transporte, incluyendo el transporte multimodal, el cual combina diferentes tipos de transportes para llegar a destino final

- *CIP (Carriage Paid To / indicando lugar o punto de destino convenido / Transporte y seguro pagado hasta):* El vendedor se hace cargo de todos los costos, incluido el flete de transporte de la mercadería hasta el punto acordado del país de destino. Además, costea un seguro a favor del comprador que cubra el riesgo de pérdida o daño de la mercadería durante su traslado. El riesgo se transfiere al comprador una vez que las mercaderías pasan a la custodia del primer transportista designado por el vendedor. Esta cláusula puede ser utilizada para cualquier medio de transporte y transporte multimodal.
- *DDU (Delivery Duty Unpaid / Entrega sin pago de derechos, indicando lugar o punto de destino convenido):* El exportador se encarga de entregar la mercadería al comprador en el lugar pactado, pero no está en su obligación cumplir con los trámites de importación ni responsabilizarse de la descarga de la ésta. Además, el vendedor es quien asume todo riesgo y gasto que implique llevar la mercadería al lugar convenido, excluyendo los derechos que genere la importación, los que son de cargo del importador. Este incoterm es utilizado en cualquier medio de transporte, pero si el punto de entrega es el puerto de destino, abordaje del barco o en el muelle, entonces el término a utilizar debe ser DES o DEQ.
- *DDP (Delivery Duty Paid / Entrega con derechos pagados, indicando lugar o punto de destino convenido):* El vendedor asume todos los gastos, hasta la entrega de la mercadería en el lugar convenido del país de destino, cumplidos los trámites de importación, pero no se responsabiliza por la descarga de la mercadería. El

vendedor asume riesgos, derechos, impuestos y otras cargas. El comprador no realiza ningún tipo de trámite.

- *DAF (Delivered at Frontier / Entregado en frontera, indicando lugar o punto de destino convenido):* El vendedor cumple una vez despachada la mercadería lista para su exportación, la entrega en el lugar acordado de la frontera antes de pasar por la aduana del país de destino y sin responsabilidad de descarga. Este incoterm puede ser utilizado para todo tipo de transporte, siempre que la mercadería sea entregada en una frontera terrestre. Cuando el destino es un puerto, o abordaje de un buque o en el muelle, el término es DES o DEQ.
- *DES (Delivery ex Ship / Entregado en barco, indicando lugar o punto de destino convenido):* El vendedor debe poner la mercadería a bordo del buque, en el puerto de destino acordado, sin despacharla en Aduana para su ingreso al país de destino. Los gastos y riesgos que asume el vendedor son todos los anteriores a la descarga de la mercadería. Este término deberá ser utilizado en los embarques por mar o vías acuáticas interiores.
- *DEQ (Delivery Ex Quay / Entregado en muelle, indicando lugar o punto de destino convenido):* El vendedor cumple entregando la mercadería a disposición del comprador sobre el muelle y una vez descargada en el puerto acordado. El importador debe realizar los trámites y pagos que sean exigibles para la importación de la mercadería. Este término debe ser utilizado sólo en embarques marítimos o vías acuáticas.

## Anexo 4: PIB por sector de actividad y por componente del gasto (%) en EE.

UU

(LOS DATOS CORRESPONDIENTES A 2016 APARECEN EN ABRIL DE 2017)

	2012	2013	2014	2015
<b>AGROPECUARIO</b>	<b>1,2</b>	<b>1,3</b>	<b>1,2</b>	<b>1,0</b>
Industrial	20	20,2	20,4	19,5
Minería	2,5	2,7	2,8	1,8
Manufacturas	12,3	12,2	12,1	12
Construcción	3,6	3,7	3,9	4,1
Electricidad y agua	1,6	1,6	1,6	1,6
<b>SERVICIOS</b>	<b>79,1</b>	<b>78,4</b>	<b>78,6</b>	<b>79,6</b>
Transporte y almacenamiento	2,9	2,9	2,9	3
Información	4,6	4,7	4,6	4,7
Comercio	11,8	11,8	11,8	12
Educación y sanidad	8,3	8,2	8,2	8,3
Servicios profesionales a las empresas	11,8	11,8	11,8	12
Inmobiliario, financiero y seguros	20	19,7	20,1	20,3
Culturales, entretenimiento y hostelería	3,7	3,8	3,8	3,9
Administraciones públicas	13,6	13,3	13,1	13
Otros servicios	2,2	2,2	2,2	2,2
<b>TOTAL</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
Consumo privado	68,6	68,5	68,5	68,8
Inversión privada (fbcf)	15,3	15,8	16,4	16,5
Consumo e inversión públicos	19,6	18,7	18,2	17,6
Exportaciones de bienes y servicios	13,6	13,5	13,4	12,0
Importaciones de bienes y servicios	-17,1	-16,5	-16,5	-14,9
<b>TOTAL</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Ficha País: Estados Unidos. Marzo 2017. Oficina de Información Diplomática del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación de España

## Anexo 5: Tratados de libre comercio con de EE. UU

Acuerdos multilaterales		
Acuerdo/Parte(s) signataria(s)	Fecha de suscripción	
Miembros de la OMC	01 enero 1995 (Parte contratante del GATT 1947 desde 01 enero 1948)	
Acuerdos de libre comercio		
Acuerdo/Parte(s) signataria(s)	Fecha de suscripción	Vigencia
Corea	30 junio 2007	15 marzo 2012
Panamá	28 junio 2007	31 octubre 2012
Colombia	22 noviembre 2006	15 mayo 2012
Perú	12 abril 2006	01 febrero 2009
Omán	19 enero 2006	01 enero 2009
Bahrein	14 septiembre 2004	01 enero 2006
CAFTA-DR (Centroamérica - Estados Unidos - República Dominicana)	05 agosto 2004	
Marruecos	15 junio 2004	01 enero 2006
Australia	18 mayo 2004	01 enero 2005
Chile	06 junio 2003	01 enero 2004
Singapur	06 mayo 2003	01 enero 2004
Jordania	24 octubre 2000	17 diciembre 2001
TLCAN (Canada - Estados Unidos - Mexico)	17 diciembre 1992	01 enero 1994
Israel	22 abril 1985	19 agosto 1985
<hr/>		
<input checked="" type="checkbox"/> <b>ACUERDOS COMERCIALES SUSCRITOS aún no vigentes</b>		
Acuerdos de libre comercio		
Acuerdo/Parte(s) signataria(s)	Fecha de suscripción	
TPP Acuerdo de Asociación Transpacífico	04 febrero 2016	

Fuente: Foreign Trade Information System: Información sobre Estados Unidos, Acuerdos comerciales en vigor.

## **Anexo nº 6: Leyes ambientales de EEUU**

- Ley Nacional sobre Políticas Ambientales de 1969
- Ley Federal de Control de la Contaminación del Agua
- Ley del Agua Segura para Beber de 1974
- Ley del Control de la Contaminación por Plomo
- Ley de Protección de Santuarios Marinos é Investigación
- Ley Federal sobre Insecticidas, Fungicidas y Rodenticidas
- Ley de Conservación y Renovación de Recursos
- Ley de Respuesta Ambiental Comprensiva, Compensación y Responsabilidad
- Ley sobre Contaminación con Petróleo
- Ley de Especies en Peligro de Extinción
- Ley de Zonas Silvestres de 1964
- Ley de Libertad de Información
- Ley de la Salud y Seguridad Ocupacional de 1970 y la Administración de la Salud y Seguridad Ocupacional
  
- Ley del Agua Limpia