



**“DETERMINACION DE LOS POTENCIALES PRODUCTOS EXPORTABLES
POR EMPRESARIOS DE LA REGION DEL MAULE , A LA PROVINCIA DE
MENDOZA A TRAVES DEL PASO PEHUENCHE”**

**CARLA ALMARZA ESCOBAR
VICTOR REYES GONZALEZ**

INGENIERO COMERCIAL

RESUMEN

Ante los desafíos que presenta la inserción internacional de nuestro país, ProChile ha tomado medidas de apoyo a los empresarios chilenos para acceder a los nuevos mercados. En este sentido la presente Memoria determina los potenciales productos de la Región del Maule a exportar a la Provincia de Mendoza a través del Paso Pehuenche. Se inicia con una descripción político-demográfica, social y económica de los principales departamentos de la Provincia de Mendoza (capítulo 1f) se sigue con una descripción de los acuerdos comerciales celebrados entre Chile y Argentina, considerando la evolución del intercambio comercial desarrollado entre ambos países (capítulo ITT): luego una mirada a la condición actual y futura del Paso Internacional Pehuenche que presenta un nuevo escenario económico para la Región del Maule, con oportunidades y amenazas para los diferentes sectores (capítulo TV) continuando con la situación de los distintos sectores productivos de la Región del Maule (capítulo V): luego la descripción del mercado mendocino (capítulo VI): y terminando con conclusiones y recomendaciones (capítulo VT).

Se determinó que los productos con potencial de exportación, según los criterios de selección (ver cuadro 6.1, pág. 54) que toman en cuenta la producción de la Región, el consumo de estos en la Provincia de Mendoza, precios y calidad competitivos, pertenecen al rubro silvoagrícola, siendo estos dentro del sector frutícola kiwis frescos, manzanas frescas y ciruelas frescas: del sector hortícola pepinos frescos, apios frescos y lechugas frescas: del sector silvícola polines y pallets de pino radiata: y de la piscicultura el salmón del Pacífico o Atlántico. Todos estos productos presentan un diferencial positivo al preferir la venta de exportación sobre la venta en el mercado nacional, en el cuadro resumen de costos y precios del capítulo 6.9 de la página 65 se detallan estos diferenciales y los costo CTF (Mercaderías Seguros y Fletes) a través de los pasos Pehuenche y Los Libertadores, el monto de arancel a pagar y los precios a consumidor final en la Provincia de Mendoza. Las consideraciones claves para el éxito de los exportadores son tres: *Agrupación*, ésta permitirá que pequeños y medianos empresarios puedan lograr un mayor poder negociador frente a los potenciales compradores mendocinos.

Promoción y distribución, éstas supervisadas desde una oficina comercial ubicada en la Provincia de Mendoza, de manera de enfrentar las posibles oportunidades y amenazas del mercado en forma oportuna. Esta oficina estará encargada de determinar cuales son las características de los productos que persiguen los consumidores, buscar potenciales compradores, negociar con estos, promocionar los productos y determinar el canal apropiado de distribución.