



## **PROSPECCIÓN DEL MERCADO ALEMÁN PARA LA EXPORTACIÓN DE BOLDO ENVASADO Y A GRANEL PARA LUXCAMP S.A.**

**ORIEL GONZÁLEZ BUSTAMANTE  
ALEJANDRO ROMO BUSTOS  
INGENIERO COMERCIAL MENCIÓN EN ADMINISTRACIÓN**

### **RESUMEN**

El objetivo de este trabajo es prospectar el mercado alemán para la exportación de Boldo envasado y a granel, de la empresa Luxcamp S.A.. El estudio comienza con un marco teórico analizando en profundidad las bases teóricas del comercio, el comercio internacional, variables macroeconómicas y por último, se analizan aspectos o fases indispensables en la expansión internacional de toda empresa, con el fin de tener una visión general del escenario investigado. Se mencionan los pasos que se deberían seguir para realizar una prospección internacional de mercado, seguido de una revisión del estado del arte de los diferentes estudios similares que se han realizado sobre el tema. La metodología de este estudio comienza con una investigación exploratoria mediante la recolección de información primaria y secundaria, comenzando por caracterizar el mercado mundial y alemán, describir el boldo, determinar los canales de distribución que se podrían usar junto con establecer una logística de exportación. Posteriormente, se realiza un análisis de precios del boldo en Alemania junto con el análisis de costos que incurriría Luxcamp S.A. para la exportación de este producto. Gracias a este estudio se podrá obtener la información necesaria del mercado alemán, mercado potencial escogido por la empresa Luxcamp S.A., para un posterior plan de negocios y evaluación privada de proyecto, si es que los resultados y conclusiones llevan a un escenario y entorno favorable para las pretensiones futuras de la empresa. Una vez obtenida la información del mercado alemán, se analizan y cuantifican cada uno de los costos, siendo estos los del proceso de exportación chileno como también de los distintos canales de distribución estudiados. Posteriormente se realiza un análisis de precios, tanto de boldo envasado como de boldo a granel, para poder determinar la conveniencia por parte de Luxcamp S.A. de exportar estos productos al mercado alemán o sólo seguir distribuyéndolos en el mercado nacional.