

RESUMEN EJECUTIVO

Dada la baja tasa de crecimiento en las ventas en el mercado nacional, Chocolatería Entrelagos ha comenzado la búsqueda de nuevos mercados, que presenten oportunidades de negocios favorables en el futuro, como es el caso de México, Estados Unidos y Alemania.

En este estudio, se expone la prospección para la exportación de mazapanes de Chocolatería Entrelagos a México, específicamente a Distrito Federal y Guadalajara, donde se determina la factibilidad de ingresar al mercado azteca, y si es así bajo qué condiciones.

Esta investigación contempla una descripción del perfil del país, así como también, un análisis de las zonas en estudio. A la vez, se realiza la descripción de la industria de los dulces y confites, como así también en términos generales se expone la composición del mercado de los mazapanes. Se plantea la logística de exportación apropiada para la empresa considerando el volumen exportado y el posicionamiento deseado. Se sugiere el siguiente marketing mix: *Producto*, modificar el producto acorde con los requisitos de rotulado, modificar estampado, por imágenes que los mexicanos asocien a Chile y además, cambiar los colores del envase; *Precio*, se debe enfocar a un nicho de mercado dispuesto a pagar un precio elevado por un producto artesanal, basándose en atributos de exclusividad y calidad, y se establece el margen de referencia entre USD 15 y 30 como máximo, para llegar al consumidor final; *Distribución*, a realizarse por medio de un importador y un distribuidor minorista, en un principio recomendamos utilizar a Maulexport para facilitar el contacto de posibles clientes; y *Promoción*, se recomienda una estrategia comunicacional basada en la participación en ferias y misiones comerciales, organizadas por Prochile, publicación en revistas especializadas, obsequios con el nombre de la empresa y entrega de muestras.

Concluimos que es factible exportar mazapanes elaborados por Entrelagos, pues en México este producto resulta atractivo por la innovación del producto y empaque. El trabajar con Maulexport permite llegar directamente al minorista, obteniendo la empresa el margen del mayorista, específicamente se sugieren las tiendas departamentales orientadas al segmento ABC1 y C2. Finalmente, gracias al TLC Chile-México que permite que los mazapanes chilenos lleguen libre del pago de arancel general y del impuesto específico, lo que otorga ventajas comparativas con respecto a los países asiáticos, quienes son grandes exportadores de dulces y confites.