



INFORME FINAL

Misión Comercial de los Sectores Alimentos y Bebidas

Recife/João Pessoa y Brasilia/Goiânia

25 al 29 de agosto de 2025

Dirección de Promoción de Exportaciones de Bienes

DEAGI

“MISION COMERCIAL DE ALIMENTOS Y BEBIDAS A BRASIL”

Recife; João Pessoa; Brasilia y Goiânia

25 al 29 de agosto de 2025

Desarrollo de la actividad

Del 25 al 29 de agosto de 2025 se llevó a cabo la “Misión Comercial del sector Alimentos y Bebidas a Brasil”, organizada por la Subsecretaría de Promoción de las Exportaciones, las Inversiones, la Educación, la Ciencia y la Cultura de la Cancillería Argentina, en conjunto con la Embajada Argentina en la República Federativa del Brasil y el Consulado Argentino en Recife, en el marco de las acciones de promoción comercial previstas en 2025.

El objetivo principal de la misión fue propiciar encuentros de negocios con empresas importadoras, mayoristas, cadenas de supermercados y distribuidoras que operan en las regiones Centro-Oeste y Nordeste de Brasil, a fin de impulsar nuevas oportunidades comerciales que contribuyan a incrementar las exportaciones argentinas de productos agroindustriales.

En total, participaron 12 empresas argentinas pertenecientes a los rubros de alimentos saludables, lácteos, productos pesqueros, vinos, frutas frescas, pastas secas, entre otros. Durante la misión, los empresarios tuvieron agendadas reuniones B2B con contrapartes brasileñas, en el marco de rondas de negocios realizadas en cuatro ciudades: Recife, João Pessoa, Brasilia y Goiânia.

Las firmas representaron a las provincias de Buenos Aires, Tucumán, Entre Ríos, Córdoba, Santa Fe y Mendoza.

La agenda incluyó, además, una visita a las instalaciones del Puerto Seco de Anápolis (Goiás), un nodo logístico estratégico que conecta el centro productivo de Brasil con los principales corredores de exportación.

Vale la pena señalar, que la región Centro-Oeste, integrada por el Distrito Federal (Brasilia) y Goiás (Goiânia), constituye un importante polo de poder adquisitivo en Brasil (Brasilia es el 1º PBI per cápita de Brasil mientras que Goiás, el 8º). Por su parte, Recife y João Pessoa se consolidan como centros económicos clave del Nordeste brasileño, con más de 50 millones de consumidores, lo que genera una alta demanda de productos y amplias oportunidades comerciales.

Por último, cabe mencionar que Argentina es el primer socio comercial de Brasil en América Latina, con exportaciones por US\$13.610,5 millones en 2024, según datos de INDEC; donde las ventas de los complejos del rubro alimentos y bebidas representaron aproximadamente US\$3.750 millones.

Actividades realizadas:

La misión comercial se desarrolló en dos etapas:

- 1- Recife / João Pessoa (25 al 26 agosto): Coordinada por el Consulado Argentino en Recife.
- 2- Brasilia/ Goiânia (27 a 29 de agosto): Coordinada por le Embajada Argentina en Brasilia.

En total, participaron 12 empresas argentinas pertenecientes a los rubros de alimentos saludables, lácteos, productos pesqueros, vinos, frutas frescas, pastas secas, entre otros.

Etapa Recife/João Pessoa

El 25 y 26 de agosto, el Consulado Argentino en Recife organizó rondas de negocios con exportadores argentinos de alimentos y bebidas, en João Pessoa y Recife. Participaron 80 compradores brasileños de 4 estados, se realizaron 370 reuniones de negocios B2B. La actividad contó con el patrocinio de la Federación de Comercio de Paraíba, y el apoyo de ASPA (Associação Pernambucana de Atacadistas e Distribuidores) y CAMBAPE (Câmara de Comércio Indústria e Turismo Brasil - Argentina em Pernambuco).





Etapa Brasilia/Goiania

El 27 de agosto, en el marco de su desplazamiento a la ciudad de Goiania, capital del Estado de Goiás, para su primera jornada de ronda de negocios de la etapa Brasilia/Goiania, la delegación empresarial argentina visitó las instalaciones del Puerto Seco Centro-Oeste de Anápolis, también localizado en Goiás, donde mantuvieron encuentro con su Director de Operaciones, Everaldo Fiatkoski, y su equipo. Allí, los empresarios argentinos obtuvieron información sobre costos logísticos, tiempos de liberación de mercaderías, regímenes tributarios aplicables y servicios de infraestructura específicos para productos sensibles, como cámaras frigoríficas y sistemas de control de temperatura, a fin de facilitar la exportación directa al Centro-Oeste brasileño.

Vale destacar que este Puerto Seco es uno de los principales nodos logísticos de Brasil, clave para la conexión entre el Centro-Oeste, Norte del país y los puertos marítimos, además de contar con una posición estratégica en el eje de integración multimodal (carreteras, ferrocarril y aeropuerto de carga).

La primera jornada de la ronda de negocios de esta fase, realizada el 28 de agosto en Goiania, fue celebrada por segundo año consecutivo en la sede de la Federación de Comercio de Bienes, Servicios y Turismo de Goiás (FECOMERCIO-GO) y contó con 25 empresarios de esa ciudad y de otras localidades del interior de Goiás, entre los que se destaca la participación de importadores, comercios mayoristas y minoristas, distribuidores con sedes en el interior del Estado de Goiás y representantes del segmento HoReCa (hoteles, restaurantes y cafeterías). El Presidente de la Fecomercio-GO, Marcelo Baiocchi, participó de la inauguración de la actividad de promoción comercial.

La segunda jornada de esta etapa, llevada a cabo el 29 de agosto, tuvo lugar en la sede de la Embajada Argentina en Brasilia con la presencia de 35 empresarios del Distrito Federal. Se resalta la participación de importadores, distribuidores, supermercados mayoristas y minoristas, restaurantes y representantes de las principales cadenas hoteleras de esta capital.

En ambas jornadas de trabajo de esta etapa, también se efectuaron visitas con la empresa argentina de frutas frescas a las Centrales de Abastecimiento (CEASA-Goiás y CEASA-

DF) a fin de reunirse con potenciales clientes. Asimismo, se organizaron visitas de las empresas de alimentos saludables a supermercados y al mayor mercado de productos saludables de Goiás para reunirse con sus autoridades comerciales.

Como resultado de ambas jornadas de rondas de negocios de la etapa Brasilia/Goiania, se coordinaron aproximadamente 290 reuniones entre empresarios argentinos y contrapartes brasileñas del Distrito Federal de Brasilia y del Estado de Goiás.



Resultados

La presente evaluación se basa en las encuestas completadas por las empresas participantes en la Misión Comercial a Brasil 2025, desarrollada en dos etapas: Recife/João Pessoa y Brasilia/Goiânia. El análisis se centra en los principales indicadores reportados por las compañías, incluyendo el número de reuniones programadas y realizadas, el nivel de concreción de las agendas, la incidencia de ventas inmediatas, las expectativas de negocios futuros y los montos informados.

En cuanto a la asistencia brindada antes del viaje, el 83% de los participantes consideró que la información de mercado proporcionada fue “muy buena”. Asimismo, el 100% calificó de igual manera los aspectos logísticos y operativos, así como la calidad de las respuestas a sus consultas.

Etapa Recife/João Pessoa

La asistencia brindada por el Consulado en la resolución de problemas fue valorada mayoritariamente como “muy buena”, al igual que su desempeño general durante la misión. Respecto al desarrollo de las agendas, el 78% de las empresas las calificó como “muy buenas” y el 22% restante como “buenas”.

En términos de reuniones, la mayoría de los empresarios (55%) indicó haber mantenido entre 10 y 20 encuentros comerciales, el 22,5% declaró haber superado las 20 reuniones, mientras que otro 22,5% señaló un rango de entre 1 y 10 reuniones.

En relación con el perfil de las contrapartes, el 66% de los encuestados lo consideró “muy adecuado” en cuanto a trayectoria comercial, mientras que el 34% lo calificó como “adecuado”. En cuanto al poder de decisión de los interlocutores, el 55% lo evaluó como “muy adecuado”, el 33% como “adecuado” y una sola empresa lo consideró “poco adecuado”.

En cuanto a resultados comerciales, el 22% de las empresas informó haber concretado ventas durante la misión. Entre estas, una de las empresas del sector lácteos reportó ventas inmediatas por 200.000 dólares estadounidenses, y otra del sector vinos por 50.000 dólares. Además, el 89% de las compañías que no concretaron ventas inmediatas manifestó tener altas probabilidades de cerrar negocios en el futuro.

Etapa Brasilia/Goiânia

La asistencia brindada por la Embajada para la resolución de problemas también fue calificada por la mayoría de las empresas como “muy buena”, al igual que su desempeño general. En cuanto al desarrollo de las agendas, el 78% de los empresarios las consideró “muy buenas” y el 22% restante las evaluó como “buenas”.

En lo que respecta a la cantidad de reuniones, el 66% de los encuestados indicó haber mantenido entre 10 y 20 encuentros comerciales, el 22% señaló más de 20, y el 12% restante indicó entre 1 y 10 reuniones.

Sobre el perfil de las contrapartes, el 55% lo calificó como “muy adecuado” y el 45% como “adecuado”. En relación con el poder de decisión, el 66% lo consideró “muy adecuado” y el 34% lo calificó como “adecuado”.

En cuanto a ventas, dos empresas del sector vinos y alimentos saludables, informaron haber concretado operaciones durante la misión, con un monto total de 50.000 dólares cada una. El restante de las compañías que no lograron cerrar ventas inmediatas expresó su confianza en que podrán concretarlas en el futuro.

Conclusiones

Los resultados de las encuestas permiten concluir que ambas etapas ofrecieron oportunidades significativas para las empresas argentinas, tanto en la construcción de agendas comerciales como en la generación de posibilidades concretas de negocios a mediano plazo, incluyendo ventas inmediatas por aproximadamente 350.000 dólares.

Finalmente, es importante destacar que numerosos comentarios recogidos en las encuestas expresan reconocimiento y agradecimiento hacia la labor de la Embajada en Brasilia, el Consulado en Recife y la Cancillería, subrayando la relevancia de estas actividades para la internacionalización y el posicionamiento de la oferta exportable de las pymes argentinas en Brasil, así como el interés en seguir participando en este tipo de acciones de promoción comercial.

Los participantes expresaron una valoración muy positiva de la misión y la organización, destacando la calidad del acompañamiento brindado y el interés de las contrapartes. Señalaron que las rondas de negocios fueron útiles para conocer el mercado, generar contactos y detectar potenciales socios comerciales.