

# INFORME FINAL

## “MISION COMERCIAL DE ALIMENTOS Y BEBIDAS AL NORESTE DE BRASIL Ciudades de RECIFE y JOAO PESSOA 6 y 7 de noviembre

### Desarrollo de la actividad

En el marco de la implementación del Plan de Anual 2024 de Promoción Comercial que desarrolla la Subsecretaría de Promoción de las Exportaciones, las Inversiones, la Educación, la Ciencia y la Cultura, la Dirección de Promoción de las Exportaciones de Bienes organizó junto al Consulado Argentino en Recife una misión comercial a las ciudades de Recife y Joao Pessoa, los días 6 y 7 de noviembre.

La delegación argentina estuvo compuesta por 12 empresas de las provincias de Buenos Aires, Córdoba, Corrientes, Entre Ríos, Mendoza, y Santa Fe, que presentaron su oferta exportable en bebidas alcohólicas (vinos), frutas frescas (naranjas, mandarinas, limones, peras, manzanas, etc.) y lácteos (quesos y leche en polvo).

La misión comercial tuvo como objetivo incrementar las exportaciones de las empresas participantes -en el mercado del noreste brasileño-, de los sectores de alimentos, y bebidas alcohólicas.

La ronda de negocios del día 6, realizada en Expo Center de la ciudad de Recife, estado de Pernambuco, en dos sesiones (mañana y tarde) convocó para conocer los productos argentinos y realizar networking a más de 60 de los principales actores comerciales de los estados de Pernambuco y Alagoas: importadores, distribuidores, mayoristas, responsables de compras de cadenas de supermercados y tradings. Se concretaron aproximadamente 400 reuniones entre contrapartes argentinas y brasileñas.

Por su parte, la ronda del día 7, en Joao Pessoa, estado de Paraíba, fue realizada en la sede de SESC Cabo Branco, contando con apoyo de la Federación de Comercio de Paraíba para su organización y convocatoria a compradores.

Se destaca que fue la primera vez que se realizó una ronda de negocios en dicho estado, lo cual abrió numerosas nuevas oportunidades de mercado para los exportadores argentinos, que se impresionaron con la demanda potencial existente en el estado. Se contó con la presencia del presidente de la Federación de Comercio, y de la Asociación de Supermercados del estado. A su vez participaron aproximadamente 25 compradores de los estados de Paraíba y Rio Grande do Norte, entre importadores, distribuidores y representantes de cooperativas de compra que reúnen a supermercados pequeños y medianos. Se concretaron aproximadamente 100 reuniones de negocios.



## Resultados de la evaluación

Uno de los objetivos fijados por la Dirección de Promoción de las Exportaciones de Bienes, es el de realizar un seguimiento y evaluación de las acciones de promoción comercial.

A tal fin, cuando concluyeron las rondas de negocios se procedió a distribuir entre las empresas argentinas participantes una encuesta de satisfacción para conocer la opinión de las mismas.

Para ello, se evalúan tres momentos: las actividades realizadas previas al viaje, durante la misión comercial, aspectos relacionados al tipo de contrapartes y finalmente, se busca conocer si se pudieron concretar ventas.

Los resultados de las encuestas de las firmas participantes se presentan a continuación:

El formulario de evaluación fue respondido por 11 empresas de las 12 que viajaron a la Misión Comercial (92%).

Con respecto a la asistencia brindada previa al viaje, en lo que respecta a la información de mercado, el 90% de los encuestados respondieron que la información proporcionada fue muy buena y buena. También el 90% evaluó de igual forma los detalles logísticos – operativos y las respuestas a inquietudes.

En cuanto al “perfil de las contrapartes”, el 100 % de los participantes las consideraron entre muy adecuada y adecuada respecto a la trayectoria comercial. Asimismo, el total de las empresas argentinas consideraron como muy adecuada y adecuada la pertinencia del sector y el poder de decisión de los referentes de las empresas brasileñas.

La “asistencia brindada por el Consulado” respecto de la resolución de problemas fue catalogada por la mayoría de los participantes como muy buena, al igual que el desempeño general y el desarrollo de las agendas.

La mayoría de los empresarios (75%), mantuvieron más de 9 reuniones de negocios, en tanto que el (25%) restante, entre 5 y 8 encuentros comerciales.

El 36 % concretó ventas (4 casos) en tanto que un 64% no concretó ventas aún, pero espera hacerlo en un futuro cercano.

Algunos comentarios finales son de reconocimiento y agradecimiento a la labor del Consulado y la Cancillería por el trabajo realizado, destacando la importancia de este tipo de actividades para la internacionalización y posicionamiento de la oferta exportable de las pymes argentinas en la región Noreste de Brasil.



Los empresarios de ambos países evaluaron la misión de manera muy positiva y manifestaron interés en participar de futuras rondas de negocios.

A modo de balance, cabe señalar la generación de contratos comerciales concretos durante la ronda, la satisfacción de los empresarios argentinos por el nivel de las contrapartes y la facilidad para realizar negocios, la generación de nuevas oportunidades comerciales en un mercado poco explorado, y la perspectiva de mayor penetración de productos argentinos en los cuatro estados brasileños cuyos compradores participaron de las jornadas de negocios.



## Fotos de la misión



