60178

SEGUNDO INFORME PARCIAL

Proyecto: "Implementación del Plan de Negocios para Grupos Exportadores del Sector Metalmecánico – Rubro Autopartes"

FECHA: 26 DE OCTUBRE DE 2005

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

MINISTERIO DE LA PRODUCCION Y FINANZAS DE LA PROVINCIA DE CORDOBA

AGENCIA PROCORDOBA S.E.M.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES
BIBLIOTECA Dr Manuel Belgrano

EXPERTO: ING. ALEJANDRO CARLOS BAUDINO

INDICE

INTRODUCCION 2
INTRODUCCION 2
DESARROLLO PLAN DE TAREAS 4
3. SELECCIÓN, DESIGNACIÓN Y APOYO TÉCNICO-PROFESIONAL A LOS COORDINADORES DE CADA UNO DE LOS GRUPOS EXPORTADORES..... 4
3.1- Colaborar en la búsqueda y selección del coordinador / gerente para los Grupos de Córdoba y Villa María – Marcos Juárez conjuntamente con la Agencia ProCórdoba SEM..... 4
3.2- Colaboración para la inclusión en el programa de desarrollo de Grupos Exportadores del BankBoston y Fundación Exportar..... 5
4. SEGUIMIENTO Y CONSOLIDACIÓN DE LOS CONTACTOS REALIZADOS EN LA MISIÓN COMERCIAL INVERSA DE BRASIL Y MÉXICO Y RONDA INTERNACIONAL DE NEGOCIOS EN EL MES DE JUNIO DE 2004..... 5
5. ACCIONES DE PROMOCION COMERCIAL..... 7
5.1- Colaborar en el diseño y direccionamiento de la página web institucional de cada grupo, en la elaboración de folletería y material promocional (muestras). 7
5.2 - Colaborar en conjunto con el CFI y la Agencia ProCórdoba SEM en la Planificación y organización de ferias internacionales y misiones comerciales a /de Brasil y México..... 11
6.ACCIONES COMERCIALES Y DE MARKETING: 16
6.1- Elaborar la mejor mezcla comercial para cada binomio producto -mercado seleccionado. 16
7.LOGISTICA INTERNACIONAL: 18
7.1- Diagnóstico y relevamiento de la Gestión Logística Internacional de cada uno de los Grupos..... 18
8. BARRERAS ARANCELARIAS Y PARARANCELARIAS 34
8.1- Colaborar con las empresas de los grupos en la reducción / eliminación de los aranceles de importación y otras barreras pararancelarias, en los mercados con los que se opere comercialmente, en conjunto con el Gobierno de Córdoba, CFI, Cancillería y Organismos Internacionales pertinentes. 34
9.ANÁLISIS Y SELECCIÓN DE NUEVOS MERCADOS 36

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES
BIBLIOTECA
Dr Manuel Belgrano

ANEXO 1 – DATOS DE EMBAJADAS 51
ANEXO 2 – LISTADO DE EXPOSITORES RUJAC 2005 55
ANEXO 3 – PRESTATARIOS DE SERVICIOS LOGISTICOS 62
ANEXO 4 – ENCUESTAS DE MISIÓN INVERSA Y RONDA DE NEGOCIOS 77
ANEXO 5 - FOTOS DE LA EXPO RUJAC 78
ANEXO 6 - AGENDA DE REUNIONES DE RONDA DE NEGOCIOS 79
ANEXO 7 – MATRICES DE EVALUACION Y DIAGNOSTICO LOGISTICO 80

INTRODUCCION

Con el objetivo de facilitar la inserción de los Grupos en los mercados externos, se trabajó en esta etapa concretamente en dos ejes :

1) Reforzar los contactos logrados con México y Brasil en la MISIÓN COMERCIAL INVERSA del año 2004, para lo cual trabajamos en la planificación y organización de la participación de los Grupos Exportadores en la EXPORUJAC de Guadalajara y Misión a México DF. Además en forma indirecta algunas empresas de los Grupos participaron en la Feria AUTOMEC de Brasil con el apoyo de la Agencia ProCórdoba SEM
2) Análisis y selección de mercados no tradicionales a través de la colaboración en la planificación y organización de la MISION COMERCIAL INVERSA Y RONDA INTERNACIONAL DE NEGOCIOS con la participación de operadores de NIGERIA, EGIPTO, TURQUIA Y VENEZUELA.

Para lograr este objetivo, se desarrollaron las siguientes actividades:

1. Se realizaron reuniones con los tres grupos para interesarlos en la participación de EXPORUJAC DE MEXICO-MISION A MEXICO DF y en la MISION INVERSA DE PAISES NO TRADICIONALES, apoyando la tarea de los coordinadores y colaborando en su inserción en las Fundaciones Export.Ar y Bank Boston.
2. Paralelamente se realizaron numerosos contactos con las empresas mexicanas que asistieron a la MISION INVERSA DEL AÑO 2004 y con la Asociación ARIDRA.
3. Se instruyó a los coordinadores de los tres grupos para la elaboración de las páginas web institucionales y material promocional (muestras, folletería, lista de precios, catálogos, etc)
4. A partir de la participación en AUTOMEC Y EXPORUJAC, se recabó información sobre las posibilidades de inserción de los productos de los Grupos en los mercados de Brasil y México, de manera de elaborar la mezcla comercial más conveniente.
5. Se iniciaron contactos con entidades sectoriales de México y Argentina, Cancillería Argentina, Ministerio de Economía para el análisis de las posibilidades de reducción de las barreras arancelarias con México.

6. Aprovechando la realización de la Ronda Internacional de Negocios de Países No Tradicionales ya mencionada anteriormente, se trabajó con los operadores extranjeros y empresarios locales en el diagnóstico y relevamiento de los aspectos vinculados a la gestión logística internacional que generan obstáculos (tiempos, costos, riesgos, etc.) analizándose posibles mejoras a dicha gestión realizándose también un relevamiento de operadores / prestatarios de sevicios logísticos.

DESARROLLO PLAN DE TAREAS

1. REESTRUCTURACION DE LOS GRUPOS EXPORTADORES

Ya desarrollado en el Primer Informe Parcial

2. SENSIBILIZACION Y DIVULGACION DE LA EXPERIENCIA SOBRE ASOCIATIVISMO EMPRESARIO EN LAS PROVINCIAS DE SANTA FE Y ENTRE RIOS

Supeditado a gestiones institucionales entre el CFI y las Áreas de Gobierno correspondientes a las provincias de Santa Fe, Entre Ríos Y Córdoba.

3. SELECCIÓN, DESIGNACIÓN Y APOYO TÉCNICO-PROFESIONAL A LOS COORDINADORES DE CADA UNO DE LOS GRUPOS EXPORTADORES

3.1- Colaborar en la búsqueda y selección del coordinador / gerente para los Grupos de Córdoba y Villa María – Marcos Juárez conjuntamente con la Agencia ProCórdoba SEM

Grupo EXINCO (Córdoba): Debido a la renuncia del coordinador designado inicialmente, Lic. Daniel Racca quien fue seleccionado para un cargo en un organismo internacional, se procedió a la selección de un nuevo ccordinador.

Coordinador:

Sr. Alejandro Save
Esquiú 71 2do "C"
Pcia. de Córdoba
Cel: 0351-156120791
E-mail: saveseba@hotmail.com

Grupo VILLA MARIA:

Coordinador:

Sr. Federico Villareal
Las Heras 1738 - Villa María

Pcia. de Córdoba
Tel: (0353) 4521892
Cel.: (0351) 155381449
E-mail: federicovillareal@hotmail.com

Grupo EXSA (San Francisco):
Coordinador
Lic. Jordán Horacio Ferreyra
Pasaje Cangallo 92 Piso 1° Of. 7
San Francisco
Pcia. de córdoba
Tel: 03564- 435539
Cel.: 03564 15520177
E-mail: jordan@tebsa.com

3.2- Colaboración para la inclusión en el programa de desarrollo de Grupos Exportadores del BankBoston y Fundación Exportar.

Los tres Grupos ya han sido incluidos en el Programa y los coordinadores ya están asistiendo a las reuniones mensuales de ambos organismos, para informar de los avances de los planes de negocios correspondientes.
Para referencias, consultar el sitio web de la Fundación BankBoston, en :
http://www.fundacionbankboston.edu.ar/inst/sec-idsea/esp/page.php?page=docs-cgrupos/cgrupos&contenido=prov-cordoba
Para el mes de noviembre están programadas reuniones con los tres coordinadores y el equipo técnico del Proyecto para delinear acciones conjuntas de los Grupos.

4. SEGUIMIENTO Y CONSOLIDACIÓN DE LOS CONTACTOS REALIZADOS EN LA MISIÓN COMERCIAL INVERSA DE BRASIL Y MÉXICO Y RONDA INTERNACIONAL DE NEGOCIOS EN EL MES DE JUNIO DE 2004.

Durante la Feria Automec –Brasil realizada en Julio del 2005, a través del Sr. Gustavo Pekarek de la Agencia ProCórdoba SEM, se realizaron contactos con los siguientes operadores que participaron en la misión comercial inversa del año 2004:

1) CIA. REDE ÂNCORA IMP. EXP. E DISTR. DE AUTO-PEÇAS

Contacto: Sr. Leonel Sengia

2) VOLPARTS COMÉRCIO DE PEÇAS LTDA

Contacto: Sr. Paulo Henrique Erdmann

3) RICAVEL

Contacto: Sr. Ayrton Fontes

4) AUTOPECAS CASTRO

Contacto: Sr. Plinio da Silva de Castro

En el transcurso de la ExpoRujac, recibimos en el stand institucional del CFI la visita de la totalidad de los empresarios mexicanos que participaron de la misión comercial inversa de Brasil y México del año 2004.
Los contactos realizados fueron:

1) DISTRIBUIDORA AUTOINDUSTRIAS SA. DE CV.

Contacto: Salvador Elías García

2) SERVICIO Y DISTRIBUIDORES DE AUTOPARTES SA. DE CV.

Contacto: Jorge Elías García

3) CORPORACIÓN RAMA SA,DE CV. (REFACCIONARIA CALIFORNIA)

Contacto: Sergio Quintero Ruiz

4) DISTRIBUCIONES SAGAJI SA. DE CV.

Contacto: Sabino García Jiménez

5) FLAT, SA. DE CV

Contacto: Antonio Anzorena Gutierrez

6) ARESA REFACCIONES SA DE CV

Contacto: Mario Donis Lechon

5. ACCIONES DE PROMOCION COMERCIAL

5.1- Colaborar en el diseño y direccionamiento de la página web institucional de cada grupo, en la elaboración de folletería y material promocional (muestras).

GRUPO SAN FRANCISCO : El grupo ya tiene su propia pagina web: www.grupoexsa.com.ar

A continuación transcribimos un informe presentado a la Fundación Bank Boston por el coordinador del Grupo Córdoba - EXINCO: Lic. Sebastián Save conteniendo las acciones desarrolladas y en curso por el grupo :

GRUPO EXPORTADOR DE AUTOPARTES – EXINCO - CÓRDOBA

Lo integran 9 empresas

Inició sus actividades en abril de 2005

Coordinador: Sr. Sebastián Save

Trabajos realizados en el 2005:

- Seis empresas del Grupo participaron en el mes de abril de 2005 de una Ronda de Negocios de Importadores y Distribuidores de Autopartes de Latinoamérica, organizada por la Subsecretaría PyMEyDR de la Nación, la Región Centro y la Agencia ProCórdoba, en la Ciudad de San Francisco, con la asistencia de seis empresas de México, una de Costa Rica, una de Ecuador y una de Brasil.

- Dos empresas del Grupo participaron como expositores en la 7ma. Edición de la Feria AUTOMEC, Feria Internacional de Autopartes, San Pablo - Brasil (5 al 9 de julio de 2005). El stand fue compartido entre 5 empresas de la Provincia de

Córdoba (3 de Córdoba y 2 de San Francisco), con el apoyo económico por parte de la Agencia ProCórdoba ,quienes consideraron de máxima importancia la participación, para establecer nuevos contactos y mantener los ya establecidos. Muy buena organización respecto a ediciones anteriores.

- Debido a la insistencia de los apoyos oficiales ,se enviaron dos integrantes del CFI y PROCORDOBA en representación del Grupo EXINCO quienes participaron de la Feria EXPO RUJAC llevada a cabo en Guadalajara-México del 31 de agosto al 2 de Septiembre del corriente año, contando con el 50% del apoyo económico del CFI y la agencia PROCORDOBA. Convencidos de los efectos positivos que esto provocó, proyectamos objetivos a corto plazo. Se definieron los contactos analizados por las empresas integrantes del grupo ,las cuales mantendrán contactos con su contraparte Mexicana para futuras cotizaciones. -

- A raíz de que el Coordinador ha sido designado recientemente (julio 2005) Gerente Regional de la Ventanilla Córdoba, del Programa Tecnologías de la Información y Comunicación (TICs) – BID / FOMIN / ADMIRA, (por lo que a futuro deberá renunciar a su función de Coordinador del Grupo, debido a que entre otras cosas, el Proyecto exige dedicación a tiempo completo, se están realizando entrevistas para buscar su reemplazante. Una vez definido el reemplazo, se procederá a la renuncia y designación del nuevo Coordinador, informando a ambas Fundaciones dentro de los plazos que correspondan.

-Una vez llevada a cabo la renuncia del ex coordinador Sr. Racca Daniel ,se nombró como asesor al Sr. Save Sebastián, quien a partir del 1 de septiembre asumió la coordinación del Grupo, luego de un exhaustivo criterio de selección, del cual las Fundaciones BANK BOSTON y EXPORTAR han sido previamente informadas.

-Se está trabajando en la información de cada una de las empresas para la futura confección de un catálogo en formato de CD del Grupo. Para ello se solicitó a la FUNDACIÓN EXPORTAR instructivo respectivo para la financiación del mismo. Se están analizando (agosto 2005) presupuestos y terminando de

trabajar en la información final de cada empresa, para presentar en el futuro catalogo grupal.

-Se culminó (Septiembre de 2005) con el diseño de la información "catálogo" correspondiente a cada una de las empresas integrantes; la misma en formato de CD, fue distribuida a integrantes del Grupo EXINCO en reunión del día 1 de Septiembre y previamente entregado a las dos personas destinadas para nuestra representación en Feria EXPO RUJAC.

- Se participó de la Misión Comercial inversa de países no tradicionales para el sector Autopartista, organizada por la Agencia PRO-CORDOBA y el Consejo Federal de Inversiones (CFI), y con el auspicio de la Cámara de Comercio Exterior de Córdoba, la Cámara de Industriales Metalúrgicos y de Componentes de Córdoba, AERCA de Villa María, la Cámara de Comercio Exterior de San Francisco y la Feria Internacional Córdoba FICO. Estas Rondas de Negocios se realizaron durante los días 28 y 29 de Septiembre, dentro del marco de las actividades de FICO 2005, con la participación de operadores de los siguientes países: Nigeria, Marruecos, Egipto, Turquía, Emiratos Árabes y Venezuela.
En cuanto a la faz organizativa de la misión, fue positivo el resultado de las empresas participantes, se definieron nuevos contactos, surgieron cotizaciones, que se están evaluando con cada una de las contrapartes.-

Trabajos en curso:

Se está evaluando la posible participación en la Misión comercial Multisectorial y de Servicios a llevarse a cabo en Santiago de Chile, que tendrá lugar entre los días 24 al 28 de octubre de 2005. Se está trabajando en los perfiles y contraparte de las empresas dispuestas a participar.
A la fecha,se cuenta con la participación de una de las empresas integrantes del Grupo EXINCO a dicha misión.

- A raíz de las visitas recibidas en la feria AUTOMEC de San Pablo (julio 2005), una de las empresas integrantes del Grupo EXINCO fue invitada a participar en el

stand de la FERIA AUTOPARTISTA a desarrollarse en el mes de noviembre de 2005 en Santiago de Chile.

-Se está evaluando la posible participación en una Misión, Show Room y Ronda de Negocios a realizarse en el mes de octubre 2005 en Lyon - Francia, organizada por el Ministerio de la Producción de la Provincia de Córdoba, la Agencia ProCórdoba y la Delegación Córdoba de la Cámara de Comercio e Industria Franco Argentina. Se enviarán los perfiles de las empresas a los efectos de conocer la contraparte y el interés por los productos ofrecidos. El apoyo económico es del 50% de los gastos de pasaje para un empresario por empresa y el alojamiento, quedando a cargo del empresario el resto más el costo del envío de muestras y viáticos.
La misma se ha postergado para después de marzo de 2006 por decisión del Ministerio de la Producción de la Provincia de Córdoba.

-Al momento ,se están definiendo detalles como el diseño de la página web que va a representar a EXINCO.

Apoyo de organismos:

- **Agencia PRO-CORDOBA.-**

-Para cada una de las misiones que se han desarrollado en lo transcurrido del año, contamos con el apoyo económico de la Agencia PRO-CORDOBA.
Ante requerimiento de la Agencia PRO-CORDOBA y el CFI, quienes están organizando una misión inversa autopartista para el segundo semestre de este año 2005, el Grupo seleccionó de una lista de potenciales países no tradicionales, que podrían participar de la misión, a los siguientes: Nigeria, Marruecos, Arabia Saudita y Egipto, como así también Venezuela, Chile o Colombia.

5.2 - Colaborar en conjunto con el CFI y la Agencia ProCórdoba SEM en la Planificación y organización de ferias internacionales y misiones comerciales a /de Brasil y México.

A continuación transcribimos el informe presentado por el Sr. Gustavo Pekarek de la Agencia PROCORDOBA quien viajó a AUTOMEC acompañanado a los empresarios de Córdoba:

AUTOMEC 2005 – SAN PABLO – BRASIL

DEL 7 AL 10 DE JULIO 2005

La Agencia ProCórdoba, junto con la Cámara de Comercio Exterior de Córdoba y la Cámara de Industriales Metalúrgicos y de Componentes de Córdoba, organizaron la participación de empresas de la Provincia de Córdoba en la Feria Automec 2005 que se desarrolló en la Ciudad de San Pablo – Brasil – entre los días 7 y 10 de Julio del corriente año
Esta ferias es una de las más importantes exhibiciones internacionales de la industria de autopartes, con alrededor de 1200 expositores (aproximadamente 50% de ellos extranjeros de mas de 35 países) exhibiendo las mas recientes tecnologías, innovaciones y tendencias a mas de 62.000 compradores locales y acerca de 3.100 compradores internacionales de todos los continentes.

Los Sectores que se destacaron fueron: Autopartes, Accesorios, Maquinas, equipos y servicios para la industria Automotriz, Maquinas, equipos y servicios para concesionarios, talleres mecánicos, estaciones de servicios, servicio del transporte, Almacenamiento y desplazamiento de cargas, Maquinas para rectificación de motores, servicios de soldadura, Servicios y equipos para la vulcanización y recauchutaje, Maquinas y aparatos para diagnostico y medición, Alineación, Automación, Informática, Aceites y lubricantes, Aditivos, Publicaciones y servicios.

Las Empresas cordobesas participantes fueron las siguientes:

CESCA SA

METALÚRGICA DEGIORGIS
A. GIACOMELLI
INDUSTRIA JM
PISTONES PERSAN

Estas Empresas compartieron el Stand Institucional de la Fundación Exportar.

La Misión Comercial resultó conforme a las expectativas de nuestros empresarios por el nivel de convocatoria Internacional y por los resultados obtenidos.
Los contactos que se realizaron crearon gran expectativa de ventas.
El personal representativo de la Agencia ProCórdoba, participó además, de reuniones y encuentros fuera del marco de la Feria con importadores y distribuidores autopartistas brasileros, con los cuales se pudo intercambiar opiniones y conocer problemáticas actuales en los distintos procesos en la operatoria de exportaciones, permitiendo visualizar inconvenientes puntuales que afectan al sector metalmecánico

INFORME ASISTENCIA A EXPOSICION RUJAC
29 de Agosto al 8 de Setiembre de 2005

ANTECEDENTES: En el marco del proyecto implementación del plan de negocios para grupos exportadores del sector metalmecanico- rubro autopartes, y debido al atraso en el inicio del mismo, no fue posible contratar espacios en la exposición "AUTOMEC" de Brasil ni PAACE de México. Para que no sucediese lo mismo con la única feria que quedaba disponible se reservaron 3 stands en la feria RUJAC de Guadalajara México, procediendo el CFI a concretar su alquiler. El proyecto de esta feria era la asistencia de 12 expositores de los tres grupos exportadores, iniciándose los contactos para su concreción.
A través de marchas y contramarchas de las empresas interesadas se llegó a la instancia de perder los stands o idear una nueva forma de concurrencia, por lo que se decidió la asistencia de una persona del grupo de expertos que coordinan el proyecto, recayendo esta responsabilidad en el Sr. Ricardo Coqueugniot. El esquema consistía en que las empresas participantes abonaran los costos de

asistencia fijados por el CFI y viáticos del mismo. Se logro el interés por concurrir de 11 empresas de las 21 de los grupos, sin alcanzarse a cubrir costos, por lo que la AGENCIA PROCÓRDOBA, dispuso un apoyo de u$s 1000 con lo cual se completó el monto necesario, resolviéndose con 9 días de antelación la asistencia a la misma. Al mismo tiempo el CFI dispuso cubrir los gastos de una persona de la AGENCIA PROCÓRDOBA que acompañase al representante empresario, recayendo esta misión en el Sr. Gustavo Pekarek.

ORGANIZACIÓN PREVIA: En forma inmediata los Sres. Coqueugniot y Pekarek iniciaron las visitas a empresas de Córdoba, San Francisco y Villa María, con el objeto de recoger las muestras, folletería y el correspondiente aporte económico. Con algunas dificultades en la consecución de los elementos antes mencionados se logro el cometido, pero ya sin posibilidades de despachar por courrier las muestras por lo que se tomo la decisión de que fueran llevadas directamente en el avión por los representantes. Dado que el costo se tornaba imposible de abonar, el Sr. Coqueugniot realizó un trámite personal ante Aerolíneas Mexicanas, avalado por una nota del Presidente de PROCORDOBA, logrando obtener un kilaje extra que permitió el transporte de las mismas. Idéntico tramite se realizó ante Aerolíneas Argentinas, quienes negaron tal beneficio. Simplemente como comentario, hacemos notar que mientras una aerolínea extranjera, facilitaba las cosas para que Empresas Argentinas pudiesen asistir a una feria a vender sus productos, una aerolínea de bandera argentina, obraba de forma tal de trabar el posible ingreso de divisas al país. Consideraríamos oportuno elevar una nota a dicha empresa para sentar precedentes para el futuro.

Cabe agregar que dentro de su apoyo a la asistencia a la exposición el CFI había comprometido la provisión de gráfica ilustrativa para el stand. Dado que las fotografías existentes en el catálogo electrónico confeccionado con el apoyo del CFI en la etapa anterior del proyecto, no eran útiles para la misma, el representante empresario resolvió hacer realizar dibujos técnico-artisticos para adornar el stand, complementando el CFI la gráfica con afiches de las bellezas naturales de la República Argentina y los correspondientes logos de PROCORDOBA y CFI. Debiendo terminar los Sres. Coqueugniot y Pekarek la

gráfica explicativa para los exhibidores, (en la mayoría de los casos, no habían sido provistos por las empresas.)

VIAJE Y TRANSCURSO DE LA FERIA: El día 29 de Agosto los responsables de la misión se trasladaron a Bs. As. Con el fin de ultimar detalles con el responsable del proyecto Lic. Trannier el encargado del mismo Sr. Zaldarriaga y el encargado de logística Sr. Daniel Ramírez. Produciéndose la partida sin inconvenientes el día 30/9/05 a la mañana, arribándose a Guadalajara, después de un transbordo en DF a las 22:20 hs.de la noche. Después de haber retirado las muestras , equipaje y depositadas en el hotel, el representante empresario decidió concurrir al predio, acompañado del representante del ProCórdoba, a que el tiempo que iba a disponerse al día siguiente para el armado, era muy escaso.
Apoyado por el Lic. Sismanian, representante de la Fundación Exportar, se logró la entrada al predio, vedada a todo tipo de visitas, determinándose en la inspección un error en la gráfica de las cenefas como así también deficiencias en la provisión del mobiliario acordado.
A primera hora de la ,mañana nos hicimos presentes en el stand , comenzando el montaje del mismo que incluía la exhibición de las muestras de las empresas asistentes que fueron: por CORDOBA: Fumiscor- Giacomelli – Resortes Argentina y Degiorgis. Por SAN FRANCISCO: Mag-nic y Cravero y por VILLA MARIA: Gribaudo, Alves, Maltaneri, Xukumak y Mulinetti. Mientras los representantes realizaban el montaje, el Sr. Ramírez gestionaba el alquiler de computadora, cambio de cenefas, provisión de mobiliario, aportando también en el colgado de la gráfica. Corresponde hacer una mención especial a la idoneidad y excelente predisposición del Sr. Daniel Ramírez en la concreción de la muestra.
Al mediodía y con el stand completamente terminado se inicio la exposición. El estando estaba atendido por los Sres. Coqueugniot y Pekarek, la presencia y colaboración del representante de la empresa Cravero, Sr. Carlos Costamagna, quien había concurrido por a sus propios medios y la presencia del Sr. Ramírez.
La atención estuvo a cargo principalmente de los Sres. Coqueugniot y Pekarek, quienes se habían interiorizado, lo mejor posible de las características de los productos ; ideándose la confección de planillas que permitían recabar la mayor cantidad de datos de los interesados para ser transmitidas a cada empresa. El

interés demostrado nos sorprendió por la cantidad de atenciones que se realizaron a través de los tres días que duro la feria. Al mismo tiempo, y como iniciativa del Sr. Pekarek, de quien debo resaltar también, no solo la idoneidad demostrada como técnico del ProCórdoba, sino una predisposición, avocación y capacidad de trabajo, sin cuyo aporte, me hubiese resultado imposible concretar el logro de esta misión pues los inconvenientes surgidos en la etapa preparatoria de la feria y en el desarrollo de la misma fueron muchos, se inicio una investigación de empresas asistentes a la exposición con productos similares, recabándose los datos pertinentes para aportar a las empresas. También se contaba en algunos momentos de mayor confluencia de publico con la colaboración de promotoras (edecanes) contratadas por la fundación exportar y con honorarios reforzados por el representante empresario.

RESULTADOS: Las estadísticas de los contactos realizados son los siguientes: 190 empresas atendidas con un promedio de casi 18 empresas por expositor, entre distribuidores, representantes y hasta usuarios, (dueños de talleres mecánicos), sin contar estudiantes y publico general, quienes no se reflejan en esta estadística. Los interesados quedaron satisfechos con la calidad y acabado de las muestras presentadas, debiendo enviárseles a través de los gerentes de grupos las cotizaciones y ampliación de datos respectivos, para lo cual se iniciara la semana próxima la visita a los grupos, como así también una reunión de los expertos, representante del ProCórdoba y los gerentes de los grupos para que estos últimos se conozcan y coordinen acciones para una mayor eficiencia de las mismas.

COMENTARIOS SOBRE RESULTADOS: En nuestra opinión queda en claro la conveniencia de la asistencia a exposiciones, como una manera de medir sobre el terreno, las respuestas de los interesados locales e inclusive e otros países, pues como la feria es internacional, se registraron interesados de Colombia, Venezuela y costa Rica. Se nos ocurre , dado los elogios a la calidad de casi todas las muestras, que si en algún momento las empresas pudiesen iniciar continuadamente las exportaciones, se debería adoptar una marca común que al mismo tiempo contenga la denominación original del fabricante, para afianzar

una marca determinada, cosa que hemos notado se trata de consolidar en el mercado Mexicano, lo que concretaría también la idea esencial del asociativismo entre empresas, uno de los objetivos primordiales de estos proyectos. También debemos hacer notar la necesidad de contar con catálogos bien completos, que reflejen la totalidad o casi la totalidad de los productos, cosa requerida por los interesados.

DESTINO DE LAS MUESTRAS: Se había acordado con los expositores que las muestras no regresarían al país por el elevado costo y complejidad del trámite para traerlas, por lo que ante el pedido del Profesor Roberto de Jesús Ku Pech de la Escuela Técnica Región Centro I Oriente de la ciudad de Guadalajara, se le efectúo la donación en nombre de cada empresa, el CFI y ProCórdoba, entregándosele también la gráfica y el excedente de folletería, lo que constituye una forma de ir imponiendo en alumnos técnicos, posibles usuarios de productos el día de mañana, la idea de una industria argentina de calidad.
El día 2 de Setiembre a las 21 hs. Se dio por concluída la feria en forma exitosa, habiéndose recibido de los organizadores una hermosa placa recordatoria para cada asistente y para el CFI y ProCórdoba.

PASOS POSTERIORES: Después de evaluar resultados con la Agencia ProCórdoba y CFI se entregará en reuniones locales, a cada empresa, un detallado informe, conjuntamente con las planillas de datos de los interesados, placas recordatorias y las fotografías tomadas en el stand.

6.ACCIONES COMERCIALES Y DE MARKETING:

6.1- Elaborar la mejor mezcla comercial para cada binomio producto - mercado seleccionado.

Por los comentarios recibidos de los empresarios que visitaron el stand de la Automec, los productos argentinos no gozan de una buena imagen en cuanto a calidad y precio.
Contrariamente, durante la ExpoRujac, se percibió que los productos argentinos están bien posicionados encuanto a calidad se refiere y no en precio, fundamentalmente por el efecto negativo de los aranceles y los costos logísticos.

Se puede observar además, la fuerte competencia en precio del mercado chino en los productos importados del sector de autopartes en México.

En relación a la información recabada durante la misión inversa y ronda de negocios de países no tradicionales realizada en Septiembre de este año, los operadores de Nigeria, Egipto y Turquía coicidieron en destacar la calidad de los productos argentinos pero también alertaron sobre la fuerte competencia de China, asi como también las dificultades logísticas (costos, tiempos y riesgos) y financieras de los productos argentinos (largos plazos para cerrar el circuito de pago).

Como conclusión de estas observaciones, podemos sugerir a las empresas de los grupos que reduzcan sus costos de producción, y estudiar las alternativas logísticas más convenientes mejorar la competitividad de sus productos en los mercados indicados.

Alternativas: - Compras conjuntas de mataria prima e insumos, despachos y consolidación conjunta, mejor negociación de tarifas con empresas de logística, comercialización con la marca del distribuidor extranjero (esto lo está haciendo una empresa mexicana con un proveedor de autopartes de China, reducir márgenes de rentabilidad, , etc.

- Tambien se recomienda un incremento en la promoción comercial a través de una contínua participación en la ferias sectoriales participando con herramientas adecuadas (preparación del stand, merchandising, folletería , lista de precios, videos institucionales, etc), teniendo en cuenta que los países competidores lo hacen de esta forma.

Se recomienda también un contacto más fluido con los operadores ya contactados luego de una feria ó misión comercial.

En resumen cada grupo deberá elaborar su plan de marketing a mediano-largo plazo para capitalizar los esfuerzos realizados en las acciones desarrolladas hasta el momento por el CFI y la Agencia ProCórdoba.

Cada grupo deberá en forma inmediata seleccionar el distribuidor (y tipo de distribución : intensiva, selectiva ó exclusiva) ó al menos un representante comercial en el mercado objetivo ya que esta es una condición indispensable para ingresar en el mismo, y tanto en Brasil, Mexico y los países no tradiicionales ya dispone de un importante espectro de operadores para seleccionar (24 operadores de Brasil, Mexico y países no tradicionales, y más de 150 contactos relizados en Automec- Brasil y ExpoRujac- México).

7.LOGISTICA INTERNACIONAL:

7.1- Diagnóstico y relevamiento de la Gestión Logística Internacional de cada uno de los Grupos.

El presente informe tiene como objetivo presentar una herramienta para la identificación, análisis y diagnóstico de la gestión de la Cadena de la Distribución Física Internacional de los distintos productos de los Grupos Exportadores que contribuye a la reducción del Costo Logístico Global y a una mejora en la competitividad de las empresas que los integran .

Para ello se está trabajando en conjunto con las empresas y coordinadores de los Grupos Exportadores en los siguientes ejes logísticos :

- Consolidacion en Cba ó en Bs. As.
- Trabajo conjunto de los tres coordinadores intercambiando información de despachos.
- Ventajas y desventajas de tener un único despachante de aduana, unico embarque consolidado y unico despacho.
- Coordinar con la empresa de logistica el despacho a cada destino
- Costos fletes internos elevados.
- Disponibilidad de contenedores en Córdoba.
- Utilización de unico deposito fiscal en Córdoba . Está también la alternativa de que cada grupo consolide en orígen y se unifique todo el despacho en conjunto en Bs. As.
- Problemas con frontera en Paso de los Libres- Uruguayana para los envíos a Brasil por camión.
- Problemas bancarios (optimizar gestion bancaria: carta de credito).

- Disponibilidad de espacio en bodegas y frecuencias de barcos directos para los paises africanos, turquía, etc.
- Comparativo de Costos portuarios (Rosario- Bs. As.)
- Transporte aereo desde Córdoba.
- Disponibilidad en Córdoba de empresas de logística, marítimas, freight forwarders, etc.

Se adjunta como anexo un relevamiento realizado de Operadores de Servicios Logísticos en Córdoba, Buenos Aires, Santa Fe – Rosario, y Mendoza como alternativas de salidas de la producción de los Grupos Exportadores a los distintos mercados internacionales (Europa, América del Norte, Asia Pacífico, etc).

Como se indicó en el informe parcial Nro 1, para poder realizar un diagnóstico y evaluar el desempeño y la performance de la Gestión de la Logística Internacional , se tiene que definir los parámetros básicos (costos, tiempos, riesgos, calidad de servicio), y se elaboró un marco teórico de matrices que incluyen dichas variables cualitativas y cualitativas para los distintos productos / grupos de productos de los Grupos exportadores (Ver Anexo 7).

El objetivo de estas matrices es definir una metodología para analizar los parámetros de costos y tiempo de la DFI (Dsitribución Física Internacional) y que pueda ser utilizada como instrumento en la toma de decisión del empresario exportador . La utilización del método propuesto facilitará la elección de la cadena óptima de la DFI.

La estructura de la metodología se basa en tres elementos principales. El primero es la lista de las características más importantes del embarque, seguidamente una detallada definición de cada componente de costo de la cadena de la DFI, y finalmente una descripción de las matrices que cuantifican los parámetros de costo y tiempo de las posibles cadenas de DFI.

- Matriz de costos y tiempos en el país exportador (Ver Anexo 7)

Esta matriz se diseñó para analizar las operaciones necesarias para conducir

el producto desde el local del exportador hasta el punto de embarque internacional

La matriz incluye en su estructura los parámetros de análisis siguientes:

- Los modos de transporte más usados son el carretero y el ferroviario con camión y vagón parcial o completo respectivamente.

Tanto el cabotaje marítimo como el aéreo se han considerado integrante del modo de transporte marítimo y aéreo respectivamente en la porción de tránsito internacional.

Los componentes del costo son los siguientes:

directos: embalaje, etiquetado, documentación, unitarización, consolidado, contenedorización, manipuleo en el local del exportador, seguro, transporte, almacenaje, manipuleo en el lugar de embarque, aduanero, bancario y agentes.

indirectos: administrativos y capital (inventario).

- Matriz de costos y tiempos en el tránsito internacional (Ver Anexo 7)

Esta matriz se diseñará para analizar las operaciones necesarias para conducir el producto desde el punto de embarque internacional en el país exportador, hasta el punto de desembarque internacional en el país importador

La matriz incluye en su estructura dos parámetros de análisis:

- Los modos de transporte en este caso pueden ser: carretero ferroviario, aéreo o marítimo. En el carretero y ferroviario se han

considerado camión y vagón parcial, y completo respectivamente.
En el aéreo se ha incluido el servicio regular y el arrendado (charter); en el marítimo se incluye el servicio regular, conferenciado y el no conferenciado (outsider), así como el ser eventual (tramp).

Los componentes de costo son los siguientes:

directos: manipuleo en el lugar del embarque, seguros, flete marítimo, almacenamiento, manipuleo en el lugar del desembarque y agentes.

indirectos: capital (inventario).

- Matriz de costos y tiempos en el país importador (Ver Anexo 7)

Esta matriz se diseñará para analizar las operaciones necesarias para conducir el producto desde el punto de desembarque internacional hasta el local importador.

La matriz incluye en su estructura dos parámetros de análisis:

- Los modos de transporte más usados son el carretero y el ferroviario, con camión y vagón parcial o completo respectivamente.
- Los componentes de costo son los siguientes:

directos: manipuleo en el lugar de desembarque, almacenamiento, seguro, transporte, manipuleo en el local del importador, desunitarización / desconsolidación / descontenedorización, documentación, aduanero, bancario y agentes;

indirectos: administrativos y capital (inventario).

- Matriz global de costos, tiempos, riesgos y calidad de servicio de la

cadena de la DFI (Ver Anexo 7)

Se diseñará una matriz global para visualizar la totalidad de los componentes de costo y tiempo, riesgos y calidad de servicio analizados en cada una de las matrices ya descriptas, agregándose estas últimas dos variables.

Generalmente, el producto se carga en el local del exportador en un vehículo de transporte carretero y por analogía también se ha supuesto que se carga en el local del importador desde un vehículo de transporte carretero.

La matriz global incluye los siguientes elementos en la estructura de la cadena de DFI :

a) Las diferentes combinaciones de MODOS DE TRANSPORTE

- Transporte carretero en el país exportador con las distintas alternativas de modo de transporte en el tránsito internacional y en el país importador, a saber:

Aéreo / carretero (A / C)
Carretero / carretero (C / C)
Ferrocarril / carretero (F / C)
Marítimo / carretero (M / C)
Ferroviario / aéreo / carretero (F / A /C)
Ferroviario / carretero / carretero (F / C / C)
Ferroviario / ferroviario / carretero (F / F / C)
Ferroviario / marítimo / carretero (F / M / C)
Aéreo / ferroviario-carretero (A / F-C)
Carretero / ferroviario-carretero (C/ F-C)
Ferroviario / ferroviario-carretero (F / F-C)
Marítimo / ferroviario-carretero (M / F-C)

- Transporte multimodal : en esta columna se expresará el total cotizado por el operador de transporte multimodal (OTM), (agente transitario o embarcador) por la prestación del servicio puerta a puerta.

b) Los componentes del costo, a cargo de quien están, su valor el U$S, de acuerdo a la siguiente denominación:

origen (costos en el país exportador)
tránsito (costos en el tránsito internacional)
destino (costos en el país importador).

c) La duración específica de cada operación de la cadena de DFI (TIEMPO) y la duración total de la cadena. En otras palabras, el tiempo transcurrido durante el traslado del producto entre los locales del exportador e importador.

d) La evaluación del riesgo de cada operación en origen, en el tránsito internacional y en el país importador. Se aplicará un criterio objetivo para cada caso a analizar en base a variables como : tipo de producto, cantidades, destinos, tipo de transporte seleccionado, etc.

e) La columna de CALIDAD DEL SERVICIO implica una evaluación objetiva de parte del exportador / importador para cumplir con la regla de oro de la DFI que implica la entrega en tiempo y forma de la mercadería negociada entre exportador e importador a través de un contrato de compra-venta internacional (INCOTERM), al menor costo y con el mínimo riesgo.

7.2. ELABORACION DE PROPUESTAS DE MEJORAS A DICHA GESTION

A continuación y a modo de referencia transcribimos algunas tarifas sobre transporte terrestre, marítimo y multimodal para cargas completas y consolidadas para los distintos destinos de los mercados en estudio (México, Brasil, Turquia, Egipto, Nigeria, Venezuela). Esto puede ser de utilidad para las empresas de los Grupos Exportadores para seleccionar y elegir la mejor ruta / alternativa logística de menor costo, tiempo y riesgo.

1) Tarifas referenciales a Brasil

Como advertencia, se debe poner de manifiesto que esta frontera esta muy demorada en los tramites aduaneros por el gran numero de camiones que circulan diariamente.

Por tal motivo, por U$S 100,00 mas se puede cruzar por la otra frontera que es Santo Tome - Sao Borja que esta mucho mas agil para los tramites aduaneros tanto en el lado Argentino como Brasileño.

FLETE TERRESTRE:

1-) Córdoba	**A P.Alegre RS**
Camión semi 25 Tn / 76 M3	U$S 1.550,00
2-) Córdoba	**A Curitiba PR**
Camión semi 25 Tns / 76 M3	U$S 1.900,00
3-) Córdoba	**A Sao Paulo SP**
Camión semi 25 Tn / 76 M3	U$S 2.350,00

Frontera: P.Libres / Uruguaiana o Santo Tome / Sao Borja
Camión : con control satelital SYTRACK en todo el recorrido.-
Despacho Aduana: 0,50% S/FOB con un mínimo de U$S 150,00 + IVA por honorarios + U$S 50,00 + IVA por gastos.-
Seguro de carga: 0,40% S/FOB mínimo U$S 120,00 + IVA puerta a puerta contra todo riesgo.-

2) Tarifas de fletes maritimos via **Pto. De Rosario** y via **Pto. De Bs.As**. A **Mexico** FCL

2-a) **FLETE MARITIMO** de exportación en Contenedores en **FCL a MEXICO por Rorario-**

FLETE MARITIMO:

Pto. Bs.As.	**A Pto. Veracruz / Altamira**
Cont. 20 Dry	U$S 2.550,00 + Bunker U$S 350,00
Cont 40 Dry	U$S 3.800,00 + Bunker U$S 660,00

T.Time : 17 / 20 días directo
Frecuencia: semanal

Flete Interno:

Córdoba a Rosario: $650,00 + IVA X camión hasta 25 Tn

Gtos en Pto. Rosario:

THC U$S 93,00 X 20 Dry / U$S 108,00 X 40 Dry

Consolidación:

Cont. 20 Dry U$S 120,00

Cont. 40 Dry - HQ U$S 150,00

BARCAZA: Rosario - Bs.As. con la marítima

Cont. 20 Dry U$S 370,00

Cont 40 Dry U$S 470,00

Gtos en Pto. Bs.As.

Toll. U$S 58,00

Handling: U$S 35,00 + IVA

BL: U$S 50,00 + IVA

Csf: U$S 6,00

Despacho Aduana: 0,50% S/FOB mínimo U$S 150,00 + IVA por honorarios + U$S 50,00 + IVA por gastos.-

Seguro: de carga 0,40% S/FOB puerta a puerta contra todo riesgo.- Mínimo U$S 100,00 + IVA

2-b) **FLETE MARITIMO** de exportación en Contenedores en **FCL a MEXICO por Bs.As. -**

FLETE MARITIMO:

Pto. Bs.As.	**A Pto. Veracruz / Altamira**
Cont. 20 Dry	U$S 2.550,00 + Bunker U$S 350,00
Cont 40 Dry	U$S 3.800,00 + Bunker U$S 660,00

T.Time : 17 / 20 Dias Directo

Frecuencia: semanal

Flete Interno:

Córdoba a Bs.As.-: $1.250,00 + IVA X camión hasta 25 Tn

CONSOLIDACION EN FISCAL:

Cont 20 Dry U$S 120,00 + IVA

Cont. 40 Dry-HQ U$S 180,00 + IVA

Deposito Fiscal U$S 50,00 + IVA

Gtos en Pto. Bs.As.

THC: U$S 120,00 X 20 Dry / U$S 140,00 X 40 Dry - HQ

Toll. U$S 58,00

Handling: U$S 35,00 + IVA

BL: U$S 50,00 + IVA

Gate: U$S 22,00 + IVA

Csf: U$S 6,00

Despacho Aduanero: 0,50 % S/FOB con un mínimo de U$S 150,00 + IVA por honorarios + U$S 50,00 + IVA por gastos.-

Seguro: de carga 0,40% S/FOB puerta a puerta contra todo riesgo.- Mínimo U$S 100,00 + IVA

3) TARIFAS REFERENCIALES A TURQUIA DESDE CORDOBA

- INLAND FREIGHT IN ARGENTINA

Cordoba City	**Upto Bs.As. Port**
Truck 25 Tn / 76 M3	U$S 540,00 All In

Insurance: From Cordoba City upto Bs.As. Port: 0,30% over FOB value of the cargo, with a minimum of U$S 120,00. If the merchandise has over U$S

15.000,00 value, it is necessary to take an armed guard to accompain the cargo, with a cost of U$S 300,00

TransitTime : 1 day

Costs at Bs.As. Port:

THC (Terminal Handling Charge):	U$S 120,00 / 20' DC - U$S 140,00 / 40' DC - HQ
Toll (River Plate Toll):	U$S 58,00
Handling Charge:	U$S 35,00 + VAT
BL Fee:	U$S 50,00 + VAT
Gate Charge:	U$S 25,00 + VAT
Security:	U$S 6,00 + VAT

Container Consolidation costs at the Bonded Warehouse in Buenos Aires:

Container 20' DC:	U$S 120,00
Container 40' DC – HQ:	U$S 150,00

Customs Procedures: U$S 80,00

Export Customs Clearance: At Bs.As. Port (optative) 0,50% over FOB value of the merchandise, minimum:
U$S 230,00 per Clearance (it can be more than one container)

2-) INLAND FREIGHT IN ARGENTINA

Córdoba City	**Upto Rosario Port**
Truck 25 Tn/ 76 M3	U$S 250,00 All In

Insurance: From Cordoba City upto Bs.As. Port: 0,30% over FOB value of the cargo, with a minimum of
U$S 120,00. If the merchandise has over U$S 15.000,00 value, it is necessary to take an armed guard to accompain the cargo, with a cost of U$S 180,00

Transit Time: 1 day

Costs at Rosario Port:

THC (Terminal Handling Charge): U$S 93,00 / 20' DC - U$S 108,00 / 40' DC - HQ

Container Consolidation costs at the Bonded Warehouse in Rosario:

Container 20' DC: U$S 100,00

Container 40' DC – HQ: U$S 130,00

Customs Procedures: U$S 80,00

Export Customs Clearance: At Bs.As. Port (optative) 0,50% over FOB value of the merchandise, minimum:

U$S 200,00 per Clearance (it can be more than one container)

4) Fletes maritimos consolidados y full CONTAINER, A los principales puertos de **Turquía, Egipto, y Venezuela y costos desde Cordoba a los puertos de Rosario y Bs.As**

- Flete marítimo de exportación para cargas **LCL -**

1-) Pto Bs.As. a Pto. Estambul Turquía

U$S 145,00 X Tn/M3 el que fuese mayor

Mínimo: 2 /n / M3

T.Time: 38 días vía Valencia

Frecuencia: semanal

2-) Pto. Bs.As. a Pto. Izmir Turquía

Euros 185,00 X Tn / M3 el que fuese mayor

Minimo U$S 2 Tn / M3

T.Time: 41 días vía Valencia

Frecuencia: semanal

3-) Pto. Bs.As. a Pto. Mersin Turquía

U$S 199,00 X Tn / M3 el que fuese mayor

Minimo : 2 Tn/M3

T.Time: 41 días vía Valencia

Frecuencia: semanal

4-) Pto. Bs.As. a Pto. Alexandria Egipto

U$S 145,00 X Tn / M3 el que fuese mayor

Minimo : 2 Tn/M3

T.Time: 36 días vía Valencia

Frecuencia: semanal

5-) Pto. Bs.As. a Pto. Cairo Egipto

U$S 190,00 X Tn / M3 el que fuese mayor

Minimo : 2 Tn/M3

T.Time: 44 días vía Valencia

Frecuencia: semanal

6-) Pto. Bs.As. a Pto. Lagos Nigeria

U$S 300,00 X Tn / M3 el que fuese mayor

Minimo : 2 Tn/M3

T.Time: 65 días vía Amberes

Frecuencia: semanal

7-) Pto. Bs.As. a Pto. La Guaira Venezuela

U$S 125,00 X Tn / M3 el que fuese mayor

Minimo : 2 Tn/M3

T.Time: 30 días Directo

Frecuencia: semanal

8-) Pto. Bs.As. a Pto. Cabello Venezuela

U$S 135,00 X Tn / M3 el que fuese mayor

Minimo : 2 Tn/M3
T.Time: 41 días vía Valencia
Frecuencia: semanal

Gtos en Bs.As.
1-) Consolidación : Dep Fiscal **MERCOCARGA** Calle Sargento Ponce 740 Dock Sud Avellaneda Bs.As. U$S 25,00 X Tn / M3 el que fuese mayor (Mínimo U$S 100,00 + IVA Máximo U$S 200,00 + IVA)
Handling: U$S 35,00 + IVA
BL: U$S 50,00 + IVA

Despacho Aduana: En Aduana Bs.As. a un costo de 0,50% S/FOB con un mínimo de U$S 150,00 + IVA por honorarios mas U$S 50,00 + IVA por gastos.-
Seguro: (optativo) 0,45% S/FOB puerta a puerta contra todo riesgo. Mínimo U$S 120,00 + IV

- **FLETE MARITIMO** de exportación en Contenedores en **FCL .-**
FLETE:
Pto. Bs.As. a Pto. Alexandria Egipto
Cont. 20 Dry U$S 2.700,00 + Bunker U$S 255,00
Cont. 40 Dry U$S 3.300,00 + Bunker U$S 550,00
T.Time : 35 Dias
Frecuencia: semanal

Pto. Bs.As. a Pto. Mersin - Gemlik – Estambul Turkey
Cont. 20 Dry U$S 2.300,00 + Bunker U$S 352,00 + ISPS U$S 6,00
Cont. 40 Dry U$S 3.250,00 + Bunker U$S 704,00 + ISPS U$S 6,00
T.Time: 32 días
Frecuencia: seminal

Pto. Bs.As. a Pto. Cabello Venezuela
Cont. 20 Dry U$S 2.600,00 + Bunker U$S 300,00 + Work Feed U$S 45,00
Cont. 40 Dry U$S 3.600,00 + Bunker U$S 550,00 + Work Feed U$S 45,00

T.Time : 22 Dias

Frecuencia: semanal

Pto. Bs.As. a Pto. La Guaira Venezuela

Cont. 20 Dry U$S 2.990,00 + Bunker U$S 300,00 + Work Feed U$S 45,00

Cont. 40 Dry U$S 4.090,00 + Bunker U$S 550,00 + Work Feed U$S 45,00

T.Time : 25 Dias

Frecuencia: semanal

Gtos en Pto. Bs.As.

THC: X 20 Dry U$S 120,00

Toll. U$S 58,00

Handling: U$S 35,00 + IVA

BL: U$S 50,00 + IVA

Gate: U$S 22,00 + IVA

Csf: U$S 6,00

Terminal:

AGP: U$S 2,00 + IVA por Tn

Resol. 45: U$S 89,00 + IVA

Despacho Aduana: en Bs.As. 0,50% S/FOB con un mínimo de U$S 150,00 + IVA de honorarios + U$S 50,00 + IVA por gastos.-

Seguro: de carga 0,35% S/FOB puerta a puerta contra todo riesgo.- Mínimo U$S 100,00 + IVA

Consolidación del Contenedor:

Retiro Cont. Vacio del Pto Bs.As. y retorno al puerto cargado.- $ 450,00 + IVA

Consolidación de Contenedor: En Deposito Fiscal (Panamericana y Gral Paz Bs.As.

Cont. 20 Dry $ 250,00 + IVA / Cont 40 Dry $ 350,00 + IVA

Ingreso Zona primaria Aduanera: $ 150,00 + IVA por camión o BL (Liberación sobre camión, verificación, canal rojo)

Custodia vehicular: $ 120,00 + IVA Dep Fiscal TP Logística al Pto. Bs.As.

Flete Interno Córdoba a Dep. Fiscal TP en Panamericana y Gral Paz Pacheco Bs.As.: $ 1.300,00 + IVA

- Flete multimodal desde **Cordoba** en Cont **FCL al exterior vía Pto. Rosario o Bs.As.**

1-) FLETE INTERNO

Cordoba a Pto. Bs.As.

Camion 25 Tn / 76 M3 U$S 540,00 All In

Seguro: 0,30% S/FOB con un mínimo de U$S 120,00 Si la carga supera el valor de U$S 15.000,00 se debe poner custodia armada vehicular cuyo costo U$S 300,00

T.Time : 1 días

Frecuencia: semanal

Gtos en Pto. Bs.As.

THC U$S 120,00 X 20 Dry / U$S 140,00 X 40 DRY - HQ

Toll: U$S 58,00

Handling: U$S 35,00 + IVA

BL: U$S 50,00 + IVA

Gate: U$S 25,00 + IVA

Sec. U$S 6,00 + IVA

Gtos de consolidación en Depósito Fiscal:

Cont 20 Dry U$S 120,00

Cont. 40 Dry – HQ U$S 150,00

Habilitation Aduana U$S 80,00

Despacho Aduana Exportación: (optativo) 0,50% S/FOB mínimo U$S 230,00 por Despacho (puede ser mas de un contenedor)

2-) FLETE INTERNO

Cordoba a Pto. Rosario

Camion 25 Tn/ 76 M3 U$S 250,00 All In

Seguro: 0,30% S/FOB con un mínimo de U$S 120,00 Si la carga supera el valor de U$S 15.000,00 se debe poner una custodia armada vehicular cuyo costo es de U$S 180,00

T.Time: 1 dia

Gtos en Pto. Rosario:

THC: U$S 93,00 X 20 Dry / U$S 108,00 X 40 Dry - HQ

Habilitación Aduana: U$S 80,00

Despacho Aduana Exportación: (optativo) 0,50% S/FOB mínimo U$S 200,00 por Despacho (puede ser mas de un contenedor)

- **TARIFAS DE TRANSPORTE TERRESTRE A CHILE DESDE BS AS**

BUENOS AIRES - CHILE
IMPORTACION - EXPORTACION

Tonelada (Ton)	Volumen (M3)	Pallets	Joinville SC
0,5	1	1	USD 330,00
1	5	2	USD 380,00
2	10	3	USD 470,00
3	15	4	USD 530,00
4	20	5	USD 620,00
5	25	6	USD 690,00
6	30	7	USD 760,00
7	35	8	USD 840,00
8	40	9	USD 900,00
9	45	10	USD 970,00
10	50	11	USD 1.020,00
11	55	12	USD 1.090,00
12	60	13	USD 1.150,00
CAMION COMPLETO			USD 1.800,00

Adicionar: U$S 35,00 + IVA por confección de CRT y 0,35% + IVA de Ad-Valorem y
desconsolidación
Consolidacion y Desconsolidacion: Dep Fiscal Lo Primo II La Boca Cap Fed
Salidas a Chile: todos los vienres 14,00 hs
Arribos a Arg. Todos los lunes

8. BARRERAS ARANCELARIAS Y PARARANCELARIAS

8.1- Colaborar con las empresas de los grupos en la reducción / eliminación de los aranceles de importación y otras barreras pararancelarias, en los mercados con los que se opere comercialmente, en conjunto con el Gobierno de Córdoba, CFI, Cancillería y Organismos Internacionales pertinentes.

CONTACTOS COMERCIALES Y GREMIALES EN MEXICO DF

Dentro del viaje se contemplaba la visita en México DF a instituciones gremiales y empresas, entre ellas la visita a ARIDRA. Dado que esta ultima realizaba su asamblea anual en el marco de la exposición RUJAC, fuimos invitados a participar en la misma para comentar las modalidades de exportación de nuestro país. Esta reunión sirvió para, a través de los comentarios de los empresarios presentes, en donde ratificaron su interés en comerciar con Argentina y la imposibilidad de hacerlo debido a los altos aranceles vigentes, fuésemos preparando una estrategia para definir una propuesta en la reunión a llevarse a cabo en la CAMARA NACIONAL DE COMERCIO DE MEXICO. Esta reunión se concretó el día lunes 5 de setiembre en la sede de la entidad, participando las autoridades del sector comercial de refacciones (autopartes) y un representante del presidente de la entidad. Para ubicarnos en la reunión comentaremos que dicha entidad tiene 136 años de antigüedad, 40.000 socios activos, un presupuesto anual de alrededor de 27 millones de dólares y 260 empleados, siendo innumerable la cantidad de servicios que presta a sus asociados. En el transcurso de la reunión los representantes argentinos sugirieron la posibilidad que entidades Mexicanas y Argentinas firmaran una carta intención donde se manifestara el interés de los sectores autopartistas de ambos países en que se concrete un convenio o acuerdo de complementación limitado, eliminando aranceles en ambos países y favoreciendo la implementacion de Joint Ventures. El objetivo de esta acción sería lógicamente plantear a nivel oficial, la concreción de esta idea.

Sugerimos que la Agencia ProCórdoba apoye y motorice esta acción, aprovechando que en lo que resta del proyecto, el grupo de expertos del CFI

podría participar de esta negociación, por estar incluido en el mismo. De esta forma se sentarían las bases y el sistema para ampliar a otros sectores esta modalidad.

Por ultimo cabe comentar que durante los días subsiguientes, se visitaron a empresas distribuidoras como Corporación Rama, dueña de Refaccionarias California, distribuidora DAI y la fabrica de repuestos de goma metal SYDA SA de CV dándose por terminada la misión con un resultado que consideramos exitoso el día 7 de Setiembre.

En base a lo planteado en México se tomó contacto en Argentina con los siguientes organismos:

- Cámara de Industriales Metalúrgicos de Córdoba
- Asociación de Industriales Metalúrgicos de San Francisco
- Sector de Autopartes de AERCA en Villa María
- Cámara de Industriales Metalúrgicos de Rafaela como integrantes de la Región Centro

Expuesta esta idea de firmar una carta intención y analizada internamente por las entidades mencionadas, se decidió tomar contacto con:

- AFAC (Asociación de Fabricantes Argentinas de Componentes) Contacto: Lic. Juan Cantarella (Gerente General)
- ADIMRA (Asociación de Industriales Metalúrgicos de la Rep. Arg) Contacto: Lic. Crsitina Alonso (Diractora de Relaciones Comerciales y Negociaciones Internacionales) y el Ing. Adolfo De Keravenant (del mismo Dpto)

Con los cuales se acordó una reunión entre el Sr. Ricardo Coqueugniot por el Grupo de Expertos del CFI y las entidades ya mencionadas de Buenos Aires

La reunión se llevó a cabo el día 19 deOctubre de 2005 la sede de AFAC en la Ciudad de Bs As.

En el transcurso de la reunión, se analizaron los Acuerdos de Complementación Económica ACE Nro 6 y ACE Nro 55y el Decreto Nro 774/ 05 (PE – Régimen de Incentivos a la Competitividad de las Autopartes Locales).

Se planteó la necesidad de que el interior del país esté representado en estas negociaciones, aceptándose por parte de las entidades de Buenos Aires la idea de ampliar los contactos que venían manteniendo AFAC e INA (Industria Nacional de Autopartes) de México logrando una interacción entre las entidades del sector de autopartes de la Región Centro y las entidades mexicanas ARIDRA (ASOCIACIÓN NACIONAL DE REPRESENTANTES, IMPORTADORES Y DISTRIBUIDORES DE REFACCIONES Y ACCESORIOS PARA AUTOMÓVILES) y la Cámara Nacional de Comercio, buscando nuevos caminos para lograr la eliminación total o parcial del universo arancelario de autopartes.

La firma de un acta de intención permitiría elevar a los negociadores oficiales de ambos países una idea clara de las entidades privadas lo que facilitaría la comprensión de la necesidad del sector privado para facilitar la tarea de dichos negociadores.

Como acciones a desarrollar se deberá plantear a las entidades sectoriales que consulten con sus asociados las posiciones arancelarias con posibilidades de ser negociadas y las que deberáin mantener su arancel para de esta manera intercambiar estas posiciones con la contraparte mexicana y determinar las coincidencias.

9.ANÁLISIS Y SELECCIÓN DE NUEVOS MERCADOS

Informe de resultados de la Misión Comercial Inversa de países no tradicionales y Ronda de Negocios – 26 al 30 de Setiembre de 2005

Países participantes:

NIGERIA

EGIPTO

TURQUIA

VENEZUELA

Empresas participantes:

EGIPTO

1) EMPRESA: <u>EGYPTIAN WERT OFFICE INTERNATIONAL</u>

7, Mohamed Ramzy St. Heliopolis El Cairo

Tel (202) 637 5881

Fax. (202) 240 5399

Particular (202) 260 4077

E-mail: waheeb_ekladious@hotmail.com

Celular (2012) 376 1192

Contacto : Mr. Wahib M. Ekladious - Propietario

El Sr. Wahib visito Argentina en varias oportunidades y esta en contacto con algunas empresas exportadoras de Buenos Aires

PERFIL DE LA EMPRESA: Importador de partes de vehículos para automóviles en general.

Comenzó su actividad en 1986, concentrando las importaciones desde Italia, Polonia e India, y en 2002 comienza a importar desde Argentina los siguientes productos:

- Bombas de Aceite de la firma Fallone
- Sistemas de Frenos de Norflex
- Sensores de Gerry
- Bombas de combustible de Kobla
- Cables de Excel Cab y Tweflex
- Sistemas de bombas de agua y tapas de Nubo y Firmo
- Resortes varios para frenos de Chaja Frenos
- etc

2) EMPRESA: SOCIETE FRANCAISE DE VOITURES

21, Almaza St.off El Thawra St. Heliopolis- EL Cairo

Tel. (202) 417 4003 / 418 0309

Fax. (202) 291 9976

E-mail: sfv@tedata.net.eg

Contacto : Dr. Mamdouh Shamshoum Ibrahim - Gerente de Ventas

PERFIL DE LA EMPRESA: Importador lider en Egipto de repuestos de automóviles en general para todas las aplicaciones y marcas de vehículos en : Alemania, Francia, Italia, Korea, etc

Unico distribuidor en Egipto de las más importantes empresas fabricantes de autopartes de diversos países del mundo

Productos que importa y distribuye en Egipto: bujías, frenos y sus partes, partes de suspensión, partes eléctricas y electrónicas, bombas de agua, partes de volantes y de ruedas, embragues, radiadores, juntas, etc

NIGERIA

3) EMPRESA: LEMSON CONTINENTAL LTD.

Dirección: ZONA C BLOCK 6 SHOP 32 ASPAMDA

Teléfono: 234 80 33464402

EMAIL:blessed_obinna@yahoo.com

Contacto: Mr. OBINNA ANENE (Propietario)

PERFIL DE LA EMPRESA: Importador de repuestos para Mercedes Benz, Iveco,Scania,Volvo, Daf, Man, Perkins.

4) EMPRESA: DIVINE IMPACT GLOBAL LTD.

Dirección:ZONE A BLOCK 2 SHOP 102 AND 108 ASPAMDA . PLAZA TRADE FAIR COMPLEX OJO, LAGOS NIGERIA

PHONE:234 1 4726320, FAX:234 1 5894022

Mobile:234 80 33229821

EMAIL:divineimpact2004@yahoo.com

PERFIL DE LA EMPRESA: IMPORTADOR DE PARTES DE REPUESTOS PARA CAMIONES . Compra en Argentina partes de repuestos de autos para la Marca Peugeot.

Contacto: ROBERT ONYEAGUSI

El operador visita Argentina desde hace más de 10 años y las ultimas compras fueron de aprox. USD 500.000 anual en los dos últimos años, tanto de partes de camión como de autos.

TIPOS DE PRODUCTOS: Carrocería, motor, suspensión, electricidad y accesorios.

MARCAS: AUTOS: VW, RENAULT, PEUGEOT y japoneses.
CAMIONES: IVECO- M.BENZ - SCANIA- PERKINS- VOLVO

5) EMPRESA: CALLYBEST AUTO SUPPLY CO. LTD.

Contacto: MR.CALLISTUS OGBUOGEBE

Dirección: ZONE A BLOCK 2 SHOP 7 ASPAMDA

Teléfono: 324 80 33308753

EMAIL:callybest2005@yahoo.co.uk

PRODUCTOS: Partes para motor y carrocería de VOLKSWAGEN / PEUGEOT

6) EMPRESA: ADE DE YOUNG AUTO AGENCY LTD.

Contacto: MR.ADELEKE M LATEEF

Dirección: ZONE A BLOCK 1 SHOP 46 AND 47 ASPAMDA

Teléfono: :234 1 3426828

EMAIL:elebojekoeyewo@yahoo.com

PRODUCTOS: Partes para automóviles PEUGEOT

7) EMPRESA: SILVCO NIGERIA LTD.

Contacto: Mr. SYLVANUS AGBO EJIKE

Dirección:ZONE A BLOCK 2 SHOP 23 ASPAMDA

Teléfono:234 1 3427444

EMAIL:silvaco2@yahoo.com

PRODUCTOS: Amortiguadores y partes de suspensión para PEUGEOT.

VENEZUELA

8) EMPRESA: REPRESENTACIONES YOSI C.A.

Contacto: Sr. Peter Mata

Dirección postal: AVENIDA LIBERTADOR, CENTRO RESIDENCIAL EL BOSQUE TORRE ECUADOR, PISO 1 OFICINA 1B. CARACAS.- VENEZUELA.

Teléfonos: (58 212) 762 6540 / 761 9986 / 7626540

CELULAR: 58- 212- 041- 41222087

Fax: (58 212) 762 2560

E-Mail: repyosi@cantv.net / repyosi@hotmail.com

PERFIL DE LA EMPRESA: representante – importador principalmente para las marcas Renault y Fiat

De Argentina representa cuatro empresas, que son :

Corven: amortiguadores

Sural-Mepi: pistones y assemblies de motor

Vic: faros delanteros y vidrios

y un exportador como es Autorep, del señor luis verguilla.

La mayoria de las ventas es de los vehiculos Fiat y Renault, aunque hay varias otras marcas, pero en muy poca cantidad.

En Venezuela, solo le vende a los grandes mayoristas, como NKM, La Industriosa, Orion, Proveauto, Carglass, Datoca, Atico, BRWMESA, Eurojapon, Frenparts, Koreabras, y otras, estas son de las más importantes y mantienen un buen ritmo de compras.

Representa dos empresas de Brasil:

Anroi: bombas de aceite

Je: exportador de partes para carros brasileños.

De Italia representa : Gieffe: empresa de válvulas de motor

De Japón: Motorix el cual es un exportador de partes para vehículos japoneses.

9) Empresa: REPUESTOS EUROPEOS PIZZANO

Contacto: Sr. Carmelo Pizzano

Teléfonos: (58 243) 5544065, 5544884, 5544065

E-Mail: pizzano@telcel.net.ve

PERFIL DE LA EMPRESA: Importador- distribuidor mayorista de repuestos para vehiculos Renault y otras marcas

TURQUIA

10) Empresa: CIFTEL ELEKTROMEKANIK CO LTD.

Domicilio: Beylikduzu OSB, Birlik Sanayii Sitesi 1.cad. no:4234520

Beylikduzu- Istanbul

Teléfono: 0090-212-875 36 00 (Pbx)

Fax: 0090-212-875 34 00
Correo electrónico: ciftel@ciftel-ltd.com
Web: http://www.ciftel-ltd.com
Contacto : Yunus Ciftci

PERFIL DE LA EMPRESA : Es una empresa familiar, totalmente turca. Yunus Ciftci es el Director
General y su hermano Emre Ciftci es el Responsable de la Planificación
Superficie Total: 800 m2 + 13.000 m2
Superficie cubierta: 900m2 + 3.750 m2
Número de empleados: 20
Certificados de Calidad: ISO 9001:2000 (RW TUV)

Es distribuidora en Turquía y tiene algunas licencias de producción de Littlefuse, la empresa más grande del mundo en el campo de fusibles para autos. También tiene acuerdos de cooperación técnica con empresas holandesas. Manifiesta que podría cooperar con empresas argentinas en los campos de Importación- exportación- y formando "Joint Ventures"
Destino de las ventas de CIFTEL ELEKTROMEKANIK:
Industria Principal (fabricantes de automóviles en Turquía): 71 %
Otros sectores y mercado de repuestos en Turquía: 14 %
Exportación: 15 %
Total: 100 %
Principales Clientes en Turquía:
AKSAM (Daimler-Chrysler), BMC (vehículos industriales ligeros y pesados), KARSAN (licenciataria de PSA Peugeot-Citroen), MAN, Mercedes Benz Turk, OTOKAR (licenciataria de Deutz, aunque también de Trovel, Lorh y GT para minibuses, pick-ups, automóviles equipados para la policía y vehículos patrulleros móviles), OTOYOL (licenciataria de Fiat - IVECO), TEMSA (licenciataria de Mitsubishi).
Productos Principales:
Ciftel Elektromekanik San. Ve Tic. Ltd. Sti. Distribuye, importa, y fabrica en el campo de la industria principal de automóviles. Al lado de su producción propia,

ofrece a la industria turca fusibles para automóviles, caja de fusibles, sistemas de distribución de electricidad, bornes, portalámparas, arandelas fibra aluminio, cobre, juego de cable de bujías, ficha de faros etc., importando desde los EEUU y Europa.

Códigos arancelarios de los productos que comercializa:

1.057 Juntas

1.074 Juntas

4.011 Instrumentos del acumulador

4.012 Portalámparas

4.013 Artículos de cables

4.014 Conexiones de cables

4.024 Cajas de fusibles

4.025 Fusibles

4.032 Cables de encendido

4.044 Conexiones de enchufes

4.061 Bornes

4.064 Otros artículos de conexión

4.065 Grupos de cable

Entidad que lo recomienda: Asociación de Autopartistas de Turquía.

11) Empresa: SERDALAR

Contacto : Sr. Hamza Erdogan

Dirección: Ävedik organize sanayi bÃlgesi, 731.sk., No: 21 - 23, Ankara / TURKEY

Tel:++90 312 3953965 / 3953966

Fax:++90 312 3954169

www.serdarlar.com.tr

hamza@serdarlar.com.tr

Perfil de la Empresa: Importa máquinas para la producción de motores.

DESARROLLO DE LA MISION

Los operadores extranjeros comenzaron a llegar al Buenos Aires entre el sábado 24 y el domingo 25 de setiembre, siendo recibidos por el Sr. José Luis Zaldarriaga del CFI.
El día lunes 26 y martes 27 de setiembre se realizaron visitas a fábricas autopartistas de Capital Federal y Gran Buenos Aires.
El día martes 27 de setiembre a las 7:00 p.m. llegaron a Córdoba acompañados por el Sr. Zladarriaga, la Sra. María Inés de la Croce y un grupo de intérpretes, siendo recibidos por el Sr. Gustavo Pekarek de la Agencia PROCORDOBA y los Sres. Alejandro Baudino y Ricardo Coqueugniot del Grupo de Expertos contratados por el CFI para el proyecto.

A la noche la Agencia PROCORDOBA organizó una cena de bienvenida en el Hotel de la Cañada, donde se hospedaba la delegación, presidida por la Vicepresidente de dicha agencia, Cra. María Teresa Petiti.

El día 28 de setiembre la delegación se trasladó al predio ferial donde se realizaría la RONDA DE NEGOCIOS. El cronograma de la Ronda fue el siguiente:

Día jueves 28 de Setiembre

08:30 hs. Acreditación
09:00 hs. Acto de apertura
10:00 hs Comienzo de Ronda
11:00 hs. Cofee break
13:00 hs Lunch
14:00 hs Continuación de Ronda
17:00 hs Cofee break
19:00 hs. Cierre

Día jueves 29 de Setiembre

09:00 hs Comienzo de Ronda
11:00 hs. Cofee break
13:00 hs Lunch
14:00 hs Continuación de Ronda
17:00 hs Cofee break
19:00 hs. Cierre

Como actividades paralelas, algunos estudiantes del Colegio Universitarios IES SIGLO 21 de las carreras de Relaciones Públicas, Asistente Gerencial Trilingue y Comercio Internacional, realizaron prácticas acompañando a los empresarios en las entrevistas.

Algunos de los temas que se plantearon en las reuniones de negocios fueron:
ARANCELES: Analizar y definir la posición arancelaria de los productos del sector autopartes , pues al igual que en el caso de Mexico, los aranceles se convierten en una barrera distorsionante que limita un fluido comercio entre los países. Esto requeriría un estudio que permita encarar negociaciones bilaterales a través de los organismos correpondientes que permitan generar acuerdos para reducir las barreras arancelarias.

LOGÍSTICA: Orientar a los empresarios locales en temas de logística y Distribución física Internacional, ya que este es uno de los aspectos que los operadores extranjeros plantearon como una de las barreras a la concreción de negocios, con demoras de mas de 60 días para llegar a los mercados de Nigeria, Egipto y Turquia, y elevados costos de transporte de contenedores, que duplican los costos desde Europa.
En ese sentido se invitó a participar de la misión (para el día Viernes 30 de Septiembre) a operadores logísticos quienes sugirieron a los empresarios participantes algunas soluciones alternativas en materia de transporte, rutas, aduana, etc.
Al igual que en el punto anterior, esto daría lugar a un estudio de la problemática logística para generar las alternativas de solución a la misma que permitan una reducción de costos, tiempos, riesgos y una mejora en la calidad de los servicios para el sector.

ASPECTOS FINANCIEROS: Dificultades en la gestión de cartas de crédito , como consecuencia de las demoras logísticas que provocan que el importador extranjero deba girar el pago y recuperar la inversión en un tiempo demasiado prolongado. Estimamos que reduciendo el problema logístico, se minimizaría este aspecto.

RONDA EN CIFRAS:

- 75 empresas argentinas autopartistas inscriptas.
- 71 empresas asistieron (95%).
- **440 entrevistas realizadas**
- **11 operadores extranjeros**
- 40 entrevistas realizadas por operador en promedio
  - • 20 entrevistas realizadas por operador por día en promedio

RESULTADOS OBTENIDOS de los Empresarios locales :

Se relevaron 39 encuestas de las 73 empresas locales inscriptas en la Ronda, en conjunto con la Agencia ProCórdoba siendo los resultados de la misma los siguientes:

- los objetivos perseguidos por las empresas participantes eran de venta, exploración de mercados y buscar representante / distribuidor
- el nivel de entrevista fue el esperado en el 100% de las respuestas
- los contactos realizados fueron en promedio de cuatro empresas
- los contactos realizados fueron para vender y otorgar representaciones o distribuciones
- el nivel de ventas promedio fue entre 10.000 a 30.000 dólares por empresa y es importante destacar que la empresa CIVE de Córdoba (fábrica de parabrisas) estimó ventas en más de U$S 100.000 con buenas expectativas
- las expectativas de venta son buenas
- la organización de la Ronda fue muy buena

NOTA : SE ADJUNTA EN ANEXO 4 LAS ENCUESTAS RELEVADAS

COMENTARIOS:

- Muy buena elección de los operadores comerciales
- Muy buena la organización e iniciativa de este tipo de eventos
- Destacar apoyo de la Agencia ProCordoba

SUGERENCIAS:

- Los empresarios solicitaron mayor info de los operadores
- Mayor adecuación entre oferta y demanda
- Mayor tiempo par las entrevistas

RESULTADOS OBTENIDOS de los Operadores Extranjeros : (se adjuntan las fichas de evaluación correspondientes)

Se relevaron 10 encuestas de los 11 operadores comerciales que nos visitaron, en conjunto con la Agencia ProCórdoba siendo los resultados de la misma los siguientes:

- El 100% de los encuestados respondieron estar estar satisfechos con la Ronda Internacional de Negocios.
- Todos destacaron como muy buena la organización del evento
- La myoría destacó como buenos a muy buenos los resultados de la Ronda en cuanto a posibilidades de ventas, contactos realizados, etc
- El 100% manifestó estar dispuesto a participar nuevamente en una Ronda Internacional de Negocios en Argentina de este tipo
- La mayoría de los encuestados sugiere volver a repetir este tipo de eventos conjuntos Gobierno – CFI
- Enviar los perfiles de las empresas locales participantes a los operadores extranjeros con mayor anticipación.

NOTA : SE ADJUNTA EN ANEXO 4 LAS ENCUESTAS RELEVADAS

Acciones a desarrollar:

Se sugirió a las empresas visitantes que mantuvieran informados a los consultores sobre los pedidos de cotización que realicen a efectos de poder realizar un seguimiento de los mismos.
También se receptaron pedidos de los distintos grupos para elaborar acciones futuras sobre los mercados de México y Brasil como la participación en las ferias temáticas de estos países así como la ampliación de acciones de promoción comercial a otros mercados.

Como líneas de acción para una próxima etapa podemos recomendar:

A. Seguimiento de los presupuestos, facturas proforma, costos de las exportaciones, etc. de los pedidos logrados por los grupos.

B. Seguimiento para eliminar las barreras con México para la introducción de autopartes, para el sector mayorista logrando una equiparación con los repuestos vendidos por las terminales.

C. Optimización de la Logística Internacional para las empresas integrantes de los grupos.

D. Tratar de incrementar la cantidad de empresas provinciales que conforman los grupos, considerando las que por un motivo u otro no se inscribieron, con la posibilidad de ampliación a otras provincias (Santa Fe y Buenos Aires).

E. Organización de una o dos misiones a Brasil y México a ferias automotrices y autopartistas (con inclusión de Stand)

F. Verificar otros países (con estudio de mercado) por ejemplo Sudáfrica, Australia, EEUU, Canadá y otros.

A continuación transcribimos un mail recibido de la Sección Económica y Comercial de la Embajada Argentina en TURQUÍA referido a los resultados de la Misión Comercial Inversa:

Estimados Ing. Alejandro Baudino, Ing. Raúl Barroso, Sr. Ricardo Coqueugniot

En relación a su nota queremos manifestarles nuestra satisfacción de que los empresarios turcos pudieran estar representados en el evento que ustedes organizaron pese al inconveniente de último momento, que se planteara por imprevistos problemas de salud de quienes habian sido seleccionados en una primera instancia.

Para esta Embajada ha sido un placer colaborar en esta ocasión y esperamos que una iniciativa tan valiosa se repita en el futuro.

En relación a los informes del encuentro elaborados por los participantes turcos, los mismos se transcriben luego de esta nota.

Sin otro particular, aprovecho la oportunidad para saludarlos muy atentamente.

Luis Eduardo Susmann
Consejero
a/c Sección Económica y Comercial
Embajada Argentina en Ankara

TRADUCCION NO OFICIAL DE LA EMBAJADA ARGENTINA

A la Atención del Señor Consejero Luis Eduardo Susmann,

Asistí al viaje organizado por CFI entre el 25 de Septiembre y 02 de Octubre y ahora estoy de regreso en mi país.

Primero quisiera presentarle mi más profundo agradecimiento a Usted, al personal de la Embajada, al Comité de la Organización y a todos aquellos quienes tuvieron un papel en la misma organización.

Esta ha sido la primera vez que visité su país y debo expresar que me ha dado la impresión de que es en todos aspectos muy bonito. De ahora en adelante, tendré la intención de hacer lo que pueda para el desarrollo de las relaciones económicas y comerciales entre Turquía y la Argentina.

Estoy impresionado por la hospitalidad y la atención que he recibido en su país y por la perfección de la organización.

Conforme al programa, primero visitamos algunas fábricas en la Ciudad de Buenos Aires y, a continuación, pasamos a la ciudad de Córdoba, donde se encuentra muy desarrollado el sector de auto partes. Allí, en esta ciudad, tuvimos la oportunidad de entrevistarnos personalmente con los productores de auto partes.

En esas entrevistas, los representantes argentinos del sector auto partes nos dieron muchos folletos, y CD´s de los productos y de sus empresas.

Hicimos evaluaciones largas y productivas sobre los posibles modos de cooperación entre Turquía y Argentina en el sector.

He observado que los productos fabricados por el sector argentino de autopartes, se pueden utilizar en algunos tipos de vehículos que se fabrican en Turquía. Así que, según mi opinión, es posible el comercio de estos productos entre nuestros países.

Sin embargo, en el comercio con la Argentina, pienso que se necesita el soporte del sistema "letter of credit"por parte del sistema bancario argentino y por las empresas exportadores argentinas. Este es un sistema muy utilizado en el comercio internacional, que garantiza la operación a las dos partes.

Por otra parte la larga distancia entre los dos países influye negativamente sobre los precios de transporte. Además, como es de su conocimiento, de acuerdo con las leyes de adecuación a la Unión Europea se requieren certificados de calidad CE para algunos productos y, por consiguiente, los productos deben cumplir estas condiciones al ingresar en Turquía, especialmente a la hora de la entrada de algunas maquinarias. Según mi opinión, sería muy importante la consideración de este tema por las empresas argentinas, y confío en que en los casos donde deban efectuarse adaptaciones, estas se puedan concretar con el paso del tiempo.

Transmitiendo mis nuevos conocimientos a las empresas turcas correspondientes en cuanto a aquellos productos en los cuales no me especializo, he iniciado mis trabajos para poder apoyar el desarrollo del comercio entre los dos países.

Por la presente otra vez quiero darle las gracias por todo.

Atentamente

Hamza Erdogan
SERDARLAR MAKINE SAN. & TIC. LTD. STI.
Domicilio: Ivedik organize Sanayi bolgesi, 731.sk., no:21,
Ankara/Turkey
Tel: 3953965 /3953966
Fax: 3954169
hamza@serdarlar.com.tr
www.serdarlar.com.tr

To the attention of the Commercial attache,

We would like to thank you and your team for preparing the business delegation trip to Buenos Aires and Cordoba cities.
During this trip and meetings we have seen opportunities for making business with Argentinean companies.
As you know the Automotive industry is working on a "Just In Time"base, that is why timing is very important for this sector. Maybe distance and irregular shipments can make trouble. On the other hand, baking and payment system is another handicap, normally the Automotive industry is paying
in 45-60 days after receiving the goods. But we believe all these issues can be discussed, and we can find a way for doing the business.
Sincerely yours
Yunus Ciftci
Managing Director

- Contactos con embajadas (detalles de los contactos)

ANEXO 1 – DATOS DE EMBAJADAS

DATOS DE EMBAJADAS

EMIRATOS ARABES

Embajada en ABU DHABI
Dirección: Al Rawda Area, Villa Nro. 18
Dir. Postal: P. O. BOX 3325
E-mail: embar@emirates.net.ae
E-mail: embarcom@emirates.net.ae
Teléfono: (971) 2 443 6838 Embajada y Sección Consular
Fax: (971) 2 443 1392 Embajada y Sección Consular
Horario de Atención: sábados a miércoles de 8,30 a 14,30.
Diferencia horaria GMT: + 7
Embajador
S.E. Rubén Eduardo CARO

MARRUECOS

Embajada en RABAT

Dirección: 12, Rue Mekki Bittaouri, Souissi
E-mail: emarr@mrecic.gov.ar
Teléfono:(212) 37 75 51 20
Teléfono: (212) 37 75 41 81
Teléfono: (212) 37 75 12 93
Teléfono:(212) 37 75 13 04
Fax:(212) 37 75 54 10
Horario de Atención:9:00 a 14:00 hs
Diferencia horaria GMT:+3 hs
Embajador: Alberto Marcelo de Nuñez
Sección Económica y Comercial
Fax: (212) 37 75 12 71
Horario de atención:9:00 a 14:00 hs
Titular Santander, Juan José

NIGERIA

Embajada en ABUJA
Plot 1611 Yusuf Maitama Sule Street, Asokoro, Abuja
Teléfono:(234) 9 314 8680/1
Fax: (234) 9 314 8683
Concurrencias:
BENÍN, BURKINA FASO, CABO VERDE, CAMERÚN, CENTROAFRICANA, REPÚBLICA, CHAD, CONGO, REPÚBLICA DEL, COSTA DE MARFIL, GABÓN, GAMBIA, GHANA, GUINEA, GUINEA BISSAU, GUINEA ECUATORIAL, LIBERIA, MALÍ, NÍGER, SANTO TOMÉ Y PRÍNCIPE, SENEGAL, SIERRA LEONA, TOGO.
Horario de Atención: 9 a 17 hs
Diferencia horaria GMT: 4 hs

Encargado de Negocios a.i.
Gustavo H. Fazzari

Sección Económica y Comercial de la Embajada Argentina en Abuja, Nigeria
Sr. Tropiano Hugo Carlos
E-mail enige@rosecom.net; enige@mrecic.gov.ar

TURQUÍA

Embajada en ANKARA
Dirección: Ugur Mumcu Cad.60/1
E-mail: eturq@mrecic.gov.ar
Teléfono: (90) 312 4462061
Teléfono: (90) 312 4462062
Teléfono: (90) 312 4477948 Residencia del Embajador
Fax: (90) 312 4462063
Fax: (90) 312 4475827 Fax de la Residencia del Embajador
Horario de Atención: 9:00 a 16:00
Diferencia horaria GMT: + 6:00

Embajador
S.E. Sebastián Brugo Marco
Seccion Economica y Comercial
Horario de atención: 9:00 a 14:00
Titular Cons. Luis E. Susmann

VENEZUELA
Embajada en CARACAS

Dirección: Av. El Empalme, Edf. Fedecámaras, Piso 3, Urb. El Bosque
Dir. Postal: Apartado Postal 569, Carmelitas 1010.
E-mail:
E-mail: evene@mrecic.gov.ar
E-mail: argentina-embajada@cantv.net
Web: www.embargentinacaracas.com.ar
Teléfono: (58) 2 12 731-3311 / 1255 / 3159 / 3058
Teléfono: (58) 2 12 731-2927 / 4973 / 3166 / 3476
Horario de Atención: Lunes a Viernes de 8:30 AM a 4:30 PM
Diferencia horaria GMT: - 1 Hr.

Embajador
S.E. Eduardo Alberto Sadous

Sección Consular.
Teléfono: (58) 2 12 731-2429
E-mail: argentina-consular@cantv.net
Titular: Consejero Samuel Ortiz Basualdo.

Sección Comercial.
Teléfono: (58) 2

Teléfono: (58) 2 12 731-3829
Fax:(58) 2 12 731-3255
E-mail: argentina-comercial@cantv.net
Titular: Consejero Alberto Alvarez Tufillo

EGIPTO, REPÚBLICA ÁRABE DE

Embajada en EL CAIRO
Tel.: +20 2 735-1501/5234 // 763-6882/7765
Dir.: Nro. 8 El Saleh Ayoub, Piso 1, Apto. 2, Zamalek (11211), El Cairo.
Fax: +20 2 736-4355 // 735-8652
Horario de atención: Domingo a Jueves de 9 a 15 hs.
Diferencia horaria: +6 hs.
E-mail: argemb@idsc.net.eg eegip@mrecic.gov.ar
Guardia en caso de Emergencia: +20 12 317-8512

(La Embajada no funciona los días Viernes y Sábados)

Pascual, Osvaldo Santiago
Embajador

Sección Económica y Comercial
Peñaloza, Ana
Secretario

ANEXO 2 – LISTADO DE EXPOSITORES RUJAC 2005

RUJAC 2005
GUADALAJARA 31/8 AL 2/9
Listado de Expositores
(2005)

EXPOSITOR	STAND
AEXPORT / PABELLON DE BRASIL	1064 AL 1169
AGRICOLA Y DIESEL REPUBLICA, S.A. DE C.V.	1224
ALVADO AUTOMOTRIZ, S.A. DE C.V.	1249/1251
ARBOMEX, S.A. DE C.V.	1525/1527
ARVIN CONVERTIDORES CATALITICOS, S.A. DE C.V.	1203/1205
AUTO COMPONENTES DE FRICCION, S.A. DE C.V.	1054
AUTO MECANICA ROEL, S.A. DE C.V.	1620
AUTOMANUFACTURAS GENERALES, S.A. DE C.V.	1606 B
AUTOPARTES ABC, S.A. DE C.V.	1347
AUTOPARTES Ac DELCO	1004/1103
AUTOPARTES ATR, S.A. DE C.V.	1022
AUTOPARTES EVER	1135/1137
AUTOREFACCIONES DE CALIDAD, S.A. DE C.V.	1354/1453
BALATAS AUTOMOTRICES AGRICOLAS E INDUSTRIALES	1162/1261
BALATAS MEXICANAS, S.A. DE C.V.	1248
BANDAS, MANGUERAS Y ACCESORIOS (BAMAYACC)	1050
BATRA, S.A. DE C.V.	1161
BIRLOS AUTOMOTRICES HERCULES, S.A. DE C.V.	1422 Y 1424
BIRLOS INTERNACIONALES, S.A. DE C.V.	1012
BLACK & DECKER, S.A. DE C.V.	1447
BRUMMER MEXICANA EN PUEBLA, S.A. DE C.V.	1006/1008
BUJIAS NGK DE MEXICO, S.A. DE C.V.	1222/1321
CABLES AUTOMOTRICES DE HIDALGO, S.A. DE C.V.	1026/1028
CARBURADORES HENRY DE MONTERREY	1133
CHROMITE COMERCIAL, S.A. DE C.V.	1056/1155
CIA. TROQUELADORA ARDA, S.A. DE C.V.	1107
CLEVITE DE MEXICO, S.A. DE C.V.	1214/1216/1313/1315
COFANA	1537
COGLITEC, S.A. DE C.V.	1352
COMERCIAL DIKA, S.A. DE C.V.	1348
COMERCIALIZACION CREATIVA, S.A. DE C.V.	1323

COMISIONES Y VENTAS FRANCO-MEX, S.A. DE C.V.	1330
COMPONENTES DE FRICCION, S.A. DE C.V.	1247
COMPUAUTO: REMANUFACTURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE COMPUTADORAS AUTOMOTRICES	1212
CORTECO MEXICO	1250 AL 1353
CR MEXICANA, S.A. DE C.V.	1143 Y 1145
CROMIOS, S.A. DE C.V.	1125/1127
CRUCETAS MEXICANAS, S.A. DE C.V.	1002
DAIMLERCHRYSLER DE MEXICO, S.A. DE C.V.	1164
DANA GRUPO AUTOMOTRIZ DE REPUESTO, S.A. DE C.V.	1118, 1120, 1217 Y 1
DELPHI DIESEL SYSTEMS SERVICE MEXICO	1412/1511
DESC AUTOMOTRIZ COMERCIALIZADORA, S.A. DE C.V.	1230/32/34/1329/31/33
DETEK INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.	1114/1213
DETROIT DIESEL ALLISON DE MEXICO, S.A. DE C.V.	1520/1619
DIAFRAGMAS IMPORTADOS GUADALAJARA	1007
DILLOBA MEXICANA, S.A. DE C.V.	1408
DIREXPO	1257
DISTRIBUIDORA DE AUTO INDUSTRIAS, S.A. DE C.V.	1314 AL 1320 Y 1413
DISTRIBUIDORA DE AUTOPARTES IMPORTANTES DE TOLUCA, S.A. DE C.V.	1326
DISTRIBUIDORA DE CLUTCH Y FRENOS DE OCCIDENTE, S.A. DE C.V.	1060
DISTRIBUIDORA DE HULES AUTOMOTRICES, S.A. DE C.V.	1200/1201
DISTRIBUIDORA MOTRIZ	1011
DISTRIBUIDORA WITTE DE MEXICO, S.A. DE C.V.	1414/1513
DUCK POLEAS AUTOMOTRICES , S.A. DE C.V.	1020
DURAMAX, S.A. DE C.V.	1342
DYNAGEAR DE MEXICO, S.A. DE C.V.	1121
ECOLOGIA EN COMBUSTION, S.A. DE C.V.	1539
EL BRONCO AUTOPARTES, S.A. DE C.V.	1426/1428
ELASTOMEROS MUNDIALES, S.A. DE C.V.	1009
ENERTEC MEXICO S. DE R.L. DE C.V.	1210/1212/1309/1311
EUROPOWERS	1540/1542
EXIDE DE MÉXICO, S DE R.L. DE C.V.	1433/1435
FEDERAL MOGUL SERVICIOS ADMINISTRATIVOS INDUSTRIALES, S.A. DE C.V.	1014, 1016, 1018, 11
FENATA	1507
FENNER (INDIA) LIMITED	1350
FERBA SERVIPARTES	1308/1310

FILTROS DE OCCIDENTE, S.A. DE C.V.	1221/1223
FLOTAMEX	1310
FORD MOTOR COMPANY, S.A. DE C.V.	1322,1324,1421, 1423
FRANCE EXPRESS, S.A. DE C.V.	1540
FRANCJAL DISTRIBUIDORA DE AUTOPARTES, S.A. DE C.V.	1225/1227
FRENOS CRISTO REY	1512/1514/1611/1613
FRENOS HIDRAULICOS AUTOMOTRICES, S.A. DE C.V.	1226
FRICCIONES TECNICAS Y MAQUINADOS, S.A. DE C.V.	1128
GABRIEL DE MEXICO, S.A. DE C.V.	1218/1220
GATES DE MEXICO, S.A. DE C.V.	1312 Y 1411
GM PARTS	1560/1562/1659/1661
GONHERMEX, S.A. DE C.V.	1122/1124
GOODYEAR PRODUCTOS DE INGENIERIA , S DE R.L. DE C.V.	1544/1546/1643/1645
GRUPO BUFALO AHM, S.A. DE C.V.	1243
GRUPO INDUSTRIAL THREE POINT AUTOPARTES	1000
HARCO CAMION PARTES, S.A. DE C.V.	1530 / 1532
HENKEL CAPITAL, S.A. DE C.V.	1404/1503
HERMECA TECNOMOTOR	1616 B
HERRAMIENTAS AUTOMOTRICES LAREDO	1140
HONEYWELL AUTOMOTIVE DE MEXICO, S.A. DE C.V. (CPG)	1156
HUANTE OROZCO AUTOPARTES, S.A. DE C.V.	
HULES Y AUTOPARTES INDUSTRIALES DE ZUMPANGO, S.A. DE C.V.	1148
IMPORTACIONES DIESEL	POR DEFINIR
INDIA TRADE PROMOTION ORGANISATION	1356 AL 1364 Y 1455
INDUSTRIA DISEÑADORA DE AUTOPARTES, S.A. DE C.V.	1256/1258/1355/1357
INDUSTRIAL DE FRENOS, S.A. DE C.V.	1236
INDUSTRIAS TAMER / MIKEL'S	1627
INGENIERIA TECNICA EN ADHESIVOS / LINE-X	1554/1653
INTERFIL, S.A. DE C.V.	1030/1032/1129/1131
ITALIANA DE SUSPENSIONES, S.A. DE C.V.	1340/1439
ITW POLY MEX, S.A. DE C.V.	1448/1547
JOSE DE LA TORRE, S.A. DE C.V.	1528
K Y B AMERICA, LLC	1405 /1407
KEM DE MEXICO, S.A.	1102
LOMBRA DE GUADALAJARA, S.A. DE C.V.	1230
LUBRICANTES ESPECIALIZADOS DE OCCIDENTE, S.A. DE C.V.	1204 /1303

MAGAZINE MUNDO AUTOMOTRIZ	1260/1262/1359/1361
MANUFACTURAS DIVERSAS, S.A. DE C.V.	1338 Y 1437
MARKETING DE MONTERREY, S.A. DE C.V.	1152, 1154 y 1253
MAYOREO AUTOMOTRIZ Y AGRICOLA, S.A. DE C.V.	1034/1036/1038
MAYOREO DE REPUESTOS AUTOMOTRICES NORTE, S.A. DE C.V.	1444 Y 1446
MCI CORES	1126
MECANISMOS AUTOMOTRICES, S.A. DE C.V.	1208
MEGA TOOLS GUADALAJARA	1013
MEXICANA DE LUBRICANTES, S.A. DE C.V.	1240 / 1339
MULTIHERRAMIENTAS Y EQUIPOS, S.A. DE C.V.	1628 B / 1727 B
NUEVA FASE AUTOMOTRIZ, S.A. DE C.V.	1040/1139
PABELLON DE ARGENTINA	1452 AL 1563
PARASOL INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.	1149/1151
PERFORMANCE FRICTION, S.A. DE C.V.	1548
PROMOTORA DE REPUESTOS AUTOMOTRICES, S.A. DE C.V.	1438
PTX DE MEXICO, S.A. DE C.V.	1144 Y 1146
QUALITY BRAKES, S.A. DE C.V.	1326, 1328, 1425 Y 1
RADEC, S.A. DE C.V.	1346
RADIADORES DANIEL, S.A. DE C.V.	1248
RADIADORES UNIDOS, S.A DE C.V / CAOSA	1003/1005
REACO, S.A. DE C.V.	1445
REFACCIONARIA ESTRELLA DEL SUR, S.A. DE C.V.	1639
REFACCIONARIA MARIO GARCIA, S.A. DE C.V.	1153
REFACCIONARIA ROGELIO, S.A. DE C.V.	1430 AL 1535
REFACCIONES AUTOMOTRICES HUANTE, S.A. DE C.V.	1111
REPRESENTATIVE AUTOMOTIVE EXPORT	1301/1300/1302
REPUESTOS FUJIKOSHI	1523
RHINO LININGS USA, INC.	1404/1503
ROULUNDS CODAN MEXICO	1448/1547
RS AUTOPARTES	1158
SEALED POWER MEXICANA, S.A. DE C.V.	1317/1319
SEIRE, S.A.DE C.V.	1244, 1246, 1343 Y 1
SKF DE MEXICO, S.A. DE C.V.	1044 Y 1046
SOPORTES ROMMSA, S.A. DE C.V.	1116
SOPORTES STAR, S.A. DE C.V.	1228/1327
SUMINISTROS BASICOS INDUSTRIALES, S.A. DE C.V.	1429
TAPEVEL	1058

TBC DE MEXICO, S.A. DE C.V.	1543/1545
TECNICA EN MECANICA AUTOMOTRIZ, S.A. DE C.V.	1508/1510
TECNOPAR, S.A. DE C.V.	1024
TFM, S.A. DE C.V.	1521
TOMCO DE MEXICO, S.A. DE C.V.	1101
TURBO SERVICIO AUTOMOTRIZ, S.A. DE C.V.	1440
VARESE, S.A. DE C.V.	1048
WURTH MEXICO, S.A. DE C.V.	1241
XRAY DE MEXICO, S.A. DE C.V.	1335/1337
ZF SACHS POWER TRAIN MEXICO, S.A. DE C.V.	1203 AL 1211
ZF SACHS SUSPENSION MEXICO, S.A. DE C.V.	1104 AL 1112
ITW POLY MEX, S.A. DE C.V.	1448/1547
K Y B AMERICA, LLC	1405 /1407
KEM DE MEXICO, S.A.	1102
LOMBRA DE GUADALAJARA, S.A. DE C.V.	1230
LUBRICANTES ESPECIALIZADOS DE OCCIDENTE, S.A. DE C.V.	1204 /1303
MANUFACTURAS DIVERSAS, S.A. DE C.V.	1338 Y 1437
MARKETING DE MONTERREY, S.A. DE C.V.	1152, 1154 y 1253
MAYOREO AUTOMOTRIZ Y AGRICOLA, S.A. DE C.V.	1034/1036/1038
MAYOREO DE REPUESTOS AUTOMOTRICES NORTE, S.A. DE C.V.	1444 Y 1446
MEGA TOOLS GUADALAJARA	1013
MEXICANA DE LUBRICANTES, S.A. DE C.V.	1240 / 1339
NUEVA FASE AUTOMOTRIZ, S.A. DE C.V.	1040/1139
PERFORMANCE FRICTION, S.A. DE C.V.	1548
PROMOTORA DE REPUESTOS AUTOMOTRICES, S.A. DE C.V.	1438
PTX DE MEXICO, S.A. DE C.V.	1144 Y 1146
QUALITY BRAKES, S.A. DE C.V.	1326, 1328, 1425 Y 1
RADEC, S.A. DE C.V.	1346
RADIADORES DANIEL, S.A. DE C.V.	1248
REACO, S.A. DE C.V.	1445
REFACCIONARIA ESTRELLA DEL SUR, S.A. DE C.V.	1639
REFACCIONARIA MARIO GARCIA, S.A. DE C.V.	1153
RHINO LININGS USA, INC.	1404/1503
SEALED POWER MEXICANA, S.A. DE C.V.	1317/1319
SEIRE, S.A.DE C.V.	1244, 1246, 1343 Y 1
SKF DE MEXICO, S.A. DE C.V.	1044 Y 1046
SOPORTES ROMMSA, S.A. DE C.V.	1116

SOPORTES STAR, S.A. DE C.V.	1228/1327
SUMINISTROS BASICOS INDUSTRIALES, S.A. DE C.V.	1429
TAPEVEL	1058
TBC DE MEXICO, S.A. DE C.V.	1543/1545
TECNICA EN MECANICA AUTOMOTRIZ, S.A. DE C.V.	1508/1510
TECNOPAR, S.A. DE C.V.	1024
TOMCO DE MEXICO, S.A. DE C.V.	1101
TURBO SERVICIO AUTOMOTRIZ, S.A. DE C.V.	1440
VARESE, S.A. DE C.V.	1048
XRAY DE MEXICO, S.A. DE C.V.	1335/1337

ANEXO 3 – PRESTATARIOS DE SERVICIOS LOGISTICOS

PRESTATARIOS DE SERVICIOS LOGISTICOS

- **Empresas de Logística Internacional**
- **Empresas de Transporte Internacional (Terrestre, Marítimo, Aereo, Multimodal)**
- **Agentes de Carga Internacional**

GLOBAL FREIGHT LOGISTIC S.A (www.gflogistic.com.ar)

Tel / Fax: 011-4345-3270 Int. 46

Lic. Anibal Cusanelli

AEROCARGAS ARGENTINAS S.A.

Actividad: Agentes de Carga-Courier
Contacto: Nicolás Castillo
Dirección: Balcarce 329 1° A
Código Postal: C1064AAG
Provincia / Estado: Cap. Fed.
País: Argentina
Teléfono: 011-4343-4343
Fax: 011-4345-5556
Sitio Web: http://www.aerocargas.com

Comentarios
Compañía de logística integral, la cual desarrolla las siguientes actividades:

-Courier Internacional (impo-expo)
-Despachos de Aduana
-Fletes Aereos (impo-expo)
-Fletes Maritimos (impo-expo)
-Logistica y Distribucion
-Almacenaje

All In S.A.

Actividad: Despachos Aduaneros, Logística Internacional
Contacto: Alejandro Calvo
Dirección: Club De Campo Lote 8 Y 9
Ciudad / Localidad: Villa Nueva- Guaymallén

Código Postal: 5519
*Provincia / Estado:*Mendoza
País: Argentina
Teléfono: 0261- 4210760
Fax: 0261-4210760

Buquetec Shipsupplier S.R.L [Proveedores Marítimos]

Actividad: Proveedores Marítimos
Contacto: José María Valenti
Dirección: Bv. Sargento Cabral 2017
Ciudad / Localidad: San Lorenzo
Código Postal: 2200
Provincia / Estado: Pcia. de Santa Fe
País: Argentina
Teléfono: 03476 - 431825
Fax: 03476 - 432602
Sitio Web: http://www.buquetec.com.ar

Comentarios
Nuestra empresa está dedicada a la prestación integral de servicios a buques dentro de los cuales se destacan principalmente el de proveedor de alimentos , repuestos , elementos de cubiertas , lubricantes , pinturas , lavandería , ingenieria naval,
fumigación , retiro y proceso de residuos con certificación internacional. Abarcamos todo el complejo portuario desde la ciudad de Pto. Gral. San Martín hasta la ciudad de San Nicolás con oficinas propias en la ciudad de San Lorenzo y Rosario.

Comexar Shipping S.A.

Actividad: Logistica a la carga - Transportes terrestre, maritimo y aereo - Seguros - Legales - Servicio de aduana
Contacto: Liliana Elst - Enrique Vasquez
Dirección: Agustin Alvarez 232 - P.B. - Of. 3
Ciudad / Localidad: Ciudad de Mendoza - Mendoza - Argentina
Código Postal: 5500
Provincia / Estado: Mendoza
País: Argentina
Teléfono: 0261-4231833
Fax: 0261-4230667
Sitio Web: http://comexar@comexarshippingsa.com.ar (en construccion
E-mail: comexar@comexarshippingsa.com.ar

Comentarios
Logistica a la carga de Exportacion e Importacion, Asesoramiento, Consolidados, Transporte terrestre, maritimo y aereo, Seguros, Despachos de aduana, Asesoramiento legal, Seguimiento a las cargas.

Global Express Argentina S.A.

Actividad: Agentes de carga - Despachantes de Aduana
Contacto: Hernan Calabro
Dirección: Av. Corrientes 534 - P 5 A
Código Postal: 1043
Provincia / Estado: Cap. Fed.
País: Argentina
Teléfono: 011-4394-2250 / 6013
Fax: 011-4394-4523
Sitio Web: http://www.globalexar.com
E-mail: info@globalexar.com

Comentarios
Agencia de carga internacional, aerea, terrestre, maritima. Logistica y almacenaje. Despachantes de aduana. Servicios al comercio exterior: Trading company, comercializacion de productos en el exterior, agentes de compras.

TGB S.A.

Actividad: Transporte terrestre internacional
Contacto: Daniel Gallart
Dirección: España 727
Ciudad / Localidad: Ciudad
Código Postal: 5500
Provincia / Estado: Mendoza
País: Argentina
Teléfono: 261-4231090
Fax: 261-4231090
E-mail: operaciones@tgb-ar.com.ar

CÓRDOBA INTERNACIONAL SRL

Córdoba Internacional SRL es la **primera agencia de cargas aéreas y de logística del interior del país**, habiendo sido fundada en 1979.

Nuestras oficinas.

Casa Central:

Bv. Las Heras 68
X5000FMN Córdoba - Argentina
Tel: **(54-351) 422-3492**
Fax: **(54-351) 424-0586**
E-mail: rorchans@cordobaintl.com.ar

OPERADORES PORTUARIOS

- **PUERTO DE BUENOS AIRES**

  Tel.(011)4342-1727

. Terminal 1 + Terminal 2

Terminales Río de la Plata S.A.
http://www.trp.com.ar

Dirección

Av. Ramón Castillo y Av. Comodoro Py
Puerto Nuevo
Buenos Aires
Argentina

Teléfono / Fax

(+5411) 4319-9500
(+5411) 4315-2700/2850

Correo Electrónico
info@trp.com.ar

Terminal 3

Terminales Portuarias Argentinas S.A.
http://www.tpa.com.ar

Terminal 4

Terminales 4 S.A.
http://www.apmterminals.com

Terminal 5

Buenos Aires Container Terminal Service S.A.
http://www.bactssa.com.ar

Terminal Buenos Aires S.A. (TERBASA)

TERBASA

- **ENAPRO (ENTE ADMINISTRADOR DEL PUERTO DE ROSARIO)**

  PUERTO DE NEGOCIOS ROSARIO
  Av. Belgrano 391 - Tel/Fax: 54 - 341 - 4470713
  2000 Rosario - Santa Fe – Argentina

- **TERMINAL 6 SA** -Terminal Privada de movimiento de graneles agricolas, ubicado en Puerto General San Martín, Santa Fé, Km.456 del rio Paraná.

Hipólito Yrigoyen y Costa del Paraná - C.C. 80 2202 Puerto General San Martín
Provincia de Santa Fé - ARGENTINA

- **EXOLGAN CONTAINER TERMINAL**
  (Operador del puerto Dock Sud de Bs As)
  Tel / Fax:
  011-5811-9100 - Conmutador
  011-5811-9121 / 27 – Dpto Comercial
  011-5811-9122 / 26 – Servicio al Cliente
  011-5811-9173 - Operaciones

- **TERMINALES RIO DE LA PLATA S.A.**

Av. Ramón Castillo y Av. Comodoro Py
Puerto Nuevo
Buenos Aires
Argentina

Teléfono / Fax

(+5411) 4319-9500
(+5411) 4315-2700/2850

Correo Electrónico info@trp.com.ar

- **PUERTO SANTA FE**

Teléfono/Fax	**E-mail**
Presidencia Dr. Benito Correnti	bcorrenti@puertosfe.com
Secretaría Srta. Norma Warther	54-0342-4558392 54-0342-4554393	normawarther@puertosfe.com
Gerencia General Sr. José Codromaz	54-0342-4558392 54-0342-4554393
Comisión Seguimiento de la Concesión Ing. Julio Montero	54-0342-4557906	juliomontero@puertosfe.com
Area Operaciones Sr. Carlos Greco	54-0342-4523651	carlosgreco@puertosfe.com

Area Administrativa CPN Raúl Fiorano	54-0342-4557096	raúlfiorano@puertosfe.com
Tesorería Sr. Roque Albanese	54-0342-4557096	roquealbanese@puertosfe.com
Area Técnica Ing. Franklin Codromaz	54-0342-4530251	franklincodromaz@puertosfe.com
Area Comercial Dr. José Cantero	54-0342-4533997 54-0342-4523651	
Puerto Santa Fe		puertosfe@puertosfe.com

- **BANCOS Y COMPAÑÍAS DE SEGUROS**

- **HSBC - Córdoba- Daniel Orlandi- Tel / Fax: 4252125 Int. 1116**

- **BANCO SOCIETE GENERALE S.A. – Pablo Canale – Gerente de Negocios Internacionales – Buenos Aires – Tel /Fax: 011-4324-8113 / 8074. – Sucursal Córdoba : Cr. Hugo Raúl Heredia – Tel / Fax: 4237441 / 4223525 / 4237397 / 4228008**

- **BICE (BANCO DE INVERSIÓN Y COMERCIO EXTERIOR)**
  Suc. Córdoba: Tel /Fax: 5684729 / 30
  Suc. Santa Fe : Tel / Fax: 0341-527-1004 / 1005
  Suc. Bs As : Tel / Fax: 011-43176900 / 4311-5596

- **BANCO NACION ARGENTINA**

Sucursal CORDOBA

Dirección: San Jerónimo 30 CÓRDOBA-CAPITAL
Codigo Postal: 5000 - **Telefono Gerencia:** (03 51)4234078 - **Telefono Contaduria:** (03 51)4234078

- **Suc. Bs As : 0810-888-1212 (Pedir con Comercio Exterior)**

HABIF –BROKER DE SEGUROS

Paraguay 609 piso 4

C1057AAG

Buenos Aires - Argentina

T. 54.11 4314.6900

F. 54.11 4311.6593

info@habif.com.ar

AIS GROUP - Asesoramiento Integral en Seguro

Actividad: SEGUROS
Dirección: SARMIENTO 3353
Código Postal: 1195
Provincia / Estado: Cap. Fed.
País: Argentina
Teléfono: 4597-4525
Fax: 4597-4525
Sitio Web: http://www.aisonline.com.ar

Comentarios
SEGURO DE CAUCION
ASESORAMIENTO INTEGRAL EN
Transito Terrestre
Importación Temporal
Exportación Temporal
Diferencia de Derechos
Habilitación de Depósito Fiscal
Garantía de Veracidad
Garantías Judiciales
Falta de Documentación
También Asesoramos en Garantías Contractuales, Obra y Suministro y Garantías para Agentes de Carga - I.A.T.A

Sucursales de Berkley International Seguros S.A.

CÓRDOBA

CALLE: AVDA. COLON 430

LOCALIDAD: CÓRDOBA

PROVINCIA: CÓRDOBA

TEL./FAX: (0351) 4210160

LÍNEA GRATUITA: 0800-777-2020

- **DESPACHANTES DE ADUANA**

César A. Singh & Asoc

Actividad: Despachante de Aduana
Contacto: César A. Singh
Dirección: PJE. CASABLANCA 1275
Ciudad / Localidad: ROSARIO
Código Postal: 2000
Provincia / Estado: SANTA FE
País: Argentina
Teléfono: 0341-4616877
E-mail: cas/ventacha@comex.com.ar

Comentarios
OPERAMOS CON LAS ADUANAS DE ROSARIO, SAN NICOLAS, CAMPANA Y BUENOS AIRES EN FORMA DIRECTA.
OBTENGA ASESORAMIENTO INTEGRAL EN COMERCIO EXTERIOR.
SOMOS ESPECIALISTAS EN IMPORTACIONES DE MATERIALES SIDERURGICOS.
SI UD. DESEA EXPORTAR O IMPORTAR Y TODAVIA NO SE DECIDE, CONSULTENOS Y OBTENDRA LA MAYOR INFORMACION RELACIONADA CON LOS COSTOS Y BENEFICIOS DEL PRODUCTO O SERVICIO OFRECIDO.

CASSANELLO Estudio Aduanero

Actividad: Despachante de Aduana - Asesores en Comercio Exterior
Contacto: José Luis Cassanello / Nicolás M. Cassanello
Dirección: Rivadavia 2664
Ciudad / Localidad: Santa Fe
Código Postal: S3000FWB
Provincia / Estado: Santa Fe
País: Argentina
Teléfono: +54 (0342) 455 7535 / 456 6529
Fax: idem
Sitio Web: http://www.estudioaduanero.com
E-mail: info@estudioaduanero.com

Comentarios
Estudio Aduanero CASSANELLO es una organización dedicada profesionalmente a la prestación de servicios en Comercio Internacional.

Más de 20 años de actividad ininterrumpida, junto a miles de gestiones aduaneras afianzan nuestro compromiso con los sectores productivos regionales, nacionales e internacionales. Desde nuestros inicios nos mantenemos incólumes en la convicción de ofrecerle al cliente una especial respuesta acorde a sus concretas necesidades. Ello es fruto de nuestra vasta experiencia acumulada, sumado a la permanente actualización en materia jurídica (aduanera, tributaria), contable y logística.

EDUARDO R. SERENA Y ASOC. SRL

Ituzaingó 270 - Piso 8 - 5000 - Córdoba - Córdoba - ARGENTINA

Tel. : 0351-4217009 / 4229519 - Fax : 0351-4215176

E-Mail : info@serena.com.ar

URI : http:\\www.serena.com.ar

EXPOCONSULT S.A.

Actividad: Consultotres en Comercio Exterior - Despachantes de Aduana -
Contacto: CR. VENDRAMINI/CR. MASTRANGELO
Dirección: RIVADAVIA 57 2do. PISO
Ciudad / Localidad: Capital
Código Postal: 5000
Provincia / Estado: Córdoba
País: Argentina
Teléfono: 0351-4250549 (lineas rotativas)
Fax: 0351-4245457
Sitio Web: http://www.expoconsult.com.ar
E-mail: expocons@arnet.com.ar

Comentarios

Tercerizamos el departamento de comercio exterior de su empresa. Servicios integrales en todo lo relacionado con el comerio internacional. Despachantes de Aduana, Agentes de Transporte Aduanero con oficinas propias en Cordoba, Bs.As., San Luis, Mendoza, Salta, Gral. Deheza (Cordoba).

Estudio Aduanero y de Comercio Exterior Davila - Susana & Silvana Davila

Actividad: Despachantes de Aduana

Contacto: Silvana Davila
Dirección: Espejo 183 - 7 Piso of. 63/64
Ciudad / Localidad: Ciudad
Código Postal: 5500
*Provincia / Estado:*Mendoza
País: Argentina
Teléfono: 0261/4298313/4294364
Fax: 0261/4298313/4294364

Comentarios

52 Años en Comercio Exterior avalan nuestra experiencia,nuestra Empresa se especializa en la operativa de las exportaciones e importaciones, también brindamos el servicio de asesoramiento en aperturas de cartas de crédito, logística de fletes, comercialización de productos en el exterior, búsqueda de mercados,normativa y resol. emitidas por el BCRA, Analisis de costo del Producto hasta llegar a conformar el valor FOB , Y TODO LO RELACIONADO CON COMERCIO EXTERIOR.

Uniones Aduaneras (Mendoza)

Actividad: Despachantes De Aduana
Contacto: Torres & Giaquinta
Dirección: Sgto. Cabral 248
Ciudad / Localidad: Mendoza
Código Postal: 5500
Provincia / Estado: Mendoza
País: Argentina
Teléfono: (54-261) 429-1780
Fax: (54-261) 429-4446
Sitio Web: http://www.unionesaduaneras.com.ar

Comentarios

Estudio de Comercio Exterior - Despachantes de Aduana - Importación - Exportación - Asesoramiento Integral y otros Servicios Aduaneros en Frontera - Mendoza (Aconcagua) - República Argentina.

S.A. DE GIACOMO

Belgrano 312 - P. 1 - (1092) - Buenos Aires - ARGENTINA

Tel. : 11-4341-4700 - Fax : 11-4331-9669

OACE S.R.L. - Estudio de Comercio Exterior Agenda

Despachantes de Aduana [con domicilio en Interior-exterior]

Actividad: Estudio de Comercio Exterior, Legal y Tecnico Aduanero
Dirección: Moreno 850 14º D
Código Postal: 1091
Provincia / Estado: Cap. Fed.
País: Argentina
Teléfono: 4345-1661
Fax: 4345-1661
Sitio Web: http://www.oacesrl.com.ar

Comentarios
Todo lo referente a sus operaciones de comercio exterior, realizado a su medida.

OPERADORES DE DEPÓSITOS FISCALES

CÁMARA DE COMERCIO EXTERIOR DE CÓRDOBA
Rosario de Sta. Fe 231 - P.4º Of. 9 - (5000) - Córdoba
Tel. : 0351 421-4804/ 2715
E-Mail : cacec@cacec.com.ar

DEPÓSITO FISCAL BUENOS AIRES S.A.
Irala 100 y Pilcomayo - (1163) - Buenos Aires
Tel. : (05411) 4307-7900/ 4604 - 4016-1600 - Fax : 4307-4601
E-Mail : defiba@infovia.com.ar

DICCSA (DE CONTENEDORES)
C. pellegrini 380-Valentin Alsina - Buenos Aires
Tel. : (05411) 4208-0426/2710 - Fax : 4228-2586
E-Mail : diccsa@dicc-sa.com.ar

EXOLGAN S.A
Alberti 1750 - Dock Sud - Buenos Aires
Tel. : (05411) 4229-0000
Fax : 4201-9582

MADERAS VIP S.A.
Av. Fuerza Aérea Arg. 3808 - (5010) - Córdoba
Tel. : (054) 351-4655040 / 41 - Fax : (054) 351-4655022

MEGATOM S.A.
Av. Pte. Sarmiento 1230 - (1872) - Avellaneda - Buenos Aires
Tel. : (05411) 4205-5999 (líneas rotativas)
Fax : 4204-5587
E-Mail : megatom@megatom.com.ar
Web : www.megatom.com.ar

MERCOSUR CONTAINER SERVICES S.A.
C. Pellegrini 3800 - (1822) - V. Alsina - Buenos Aires
Tel. : (05411) 4208-2710/ 0426 - Fax : 4228-2586

MURCHISON T.C.O.
Terminal Containers Operators
Av. R. S. Castillo y Obligado - Darsena F - Puerto Nuevo
Tel. : 4807-1000 - Fax : 4807-1177
E-Mail : rcuadro@mudeute.com.ar
Web : www.murchison.com.ar

SERVICIOS PORTUARIOS SANTA FE S.A.
Giamaría, Dique 1,Galpón 4 - Pto. Santa Fé - (3000) - Santa Fé
Tel. : (0342) 456-5629

TERMINAL 7
Av. España s/nº - Costanera Sur - Buenos Aires
Tel. : (05411) 4361-1118/1181 / 4343-2298 - Fax : 4300-6136

LO PRIMO S.A. (II HART)
Río Cuarto 1254 - (1169) - Buenos Aires
Tel. / Fax : (05411) 4301-1112/ 6021

Depósitos Fiscales S.A.

Actividad: Depósito fiscal, nacional, servicios logísticos.
Contacto: Mauricio Sgut
Dirección: Alférez de Fragata Joaquín Rivas y Benito Correa
Código Postal: C1107AOE
Provincia / Estado: Cap. Fed.
País: Argentina
Teléfono: 4361-3704/ 4362-1083-1143-1195
Fax: 4361-3760
E-mail: mauriciosgut@defi-sa.com.ar

Comentarios

Depósito fiscal, consolidados de exportación, desconsolidados de importación, liberación y precintado de transportes internacionales, playa para pernocte de camiones, almacenaje en zona fiscal y depósito nacional, logística y distribución.

ZONAS FRANCAS

BUENOS AIRES ZONA FRANCA LA PLATA S.A.

Calle Juan Domigo Perón e Hipólito Yrigoyen S/Nº Edificio Ensenada C.C. Nº 1 (B1925BUA) Ensenada - Buenos Aires – Argentina
Teléfono: (54+221) 468-0000 (Líneas Rotativas) - Fax: (54+221) 468-0014

Zona Franca Santafesina Villa Constitución

Comisión Zona Franca Santafesina
San Martín 1378 - (2919) Villa Constitución
Santa Fe - ARGENTINA
(+54)-400-71876
telefax (+54)-400-73944
zonafs@cablenet.com.ar

ZONA FRANCA DE SANTA FE

Categoría: Argentina
Dirección: Primera Junta 2507 Piso 10 CP 3000 Santa Fe
País: Argentina
Teléfono: 54-342-456-2562
e-mail:
www.zfs.org.ar

ZONA FRANCA GENERAL PICO –LA PAMPA

Calle José Viscardis 1180 - (6360) General Pico, La Pampa. República Argentina
TelFax (+54) 02302 - 423636 / 423637
e-mail: zfranca@aa2000.com.ar

ZOFRACOR S.A. ZONA FRANCA DE CORDOBA

Categoría: **Argentina**
Dirección: Ruta 9 Norte Km 718 Juarez Celman, Córdoba
País: Argentina
Teléfono: 0054-351-4904171
e-mail: **zfc@zofracor.com.ar**
www.zofracor.com.ar

OPERADORES DE CONTENEDORES

BUENOS AIRES

Saf Logística: Miravé 3051
(011) 4303 2545
A. De Vedia 3050
(011) 4919 0991
Avellaneda S.A.
Av. A. Alcorta 3737
(011) 4911 3160

Container Service S.R.L

Actividad: Logistica, Transporte Nacional e Internacional, Deposito Fiscal
Contacto: Leonardo Golowanow
Dirección: AT de ALVEAR (ex Ruta 202)
Ciudad / Localidad: Buenos Aires
Código Postal: 1437
Provincia / Estado: Don TORCUATO
País: Argentina
Teléfono: 0054-11-4741-0403/06
Fax: 0054-11-4741-0403/06
Sitio Web: http://www.containerservice.com.ar
E-mail: leonardog@containerservice.com.ar

Comentarios
Brindamos Servicio de Logistica Integral Transporte Nacional e Internacional.Poseemos bases en Argentina, Brasil, Chile, y Uruguay.

ROSARIO

Bisio Domingo S.R.L. - Ayacucho 4460 (Casa Central) (0341) 462 2242
Rigatosso Hnos. S.R.L. - Bv. 27 de Febrero 3117 (Casa Central)
(0341) 433 3232

SANTA FE
El Porvenir Santafesino S.R.L.
Av. Blas Parera 7978 (Casa Central)
(0342) 488 8188

VILLA GOBERNADOR GALVEZ –Santa Fe
Hermes del Sur
Alvarez Thomas 1656 (Casa Central)
(0341) 492 8256

ANEXO 4 – ENCUESTAS DE MISIÓN INVERSA Y RONDA DE NEGOCIOS

ENCUESTA DE EMPRESARIOS LOCALES

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: Taborda N., Taborda A. y Bar N., S.H. (Grupo FACORSA)
Actividad: AUTOPARTES (RADIADORES P/TODO TIPO DE VEHICULO)
Domicilio: Estanislao Zeballos 3518 Tel / Fax: (0342) 4892960 E-mail. mmorales@facorsa.com
Persona que representó a la empresa en la misión: Mario Morales
Cargo: Gerente Exportación Tel /Fax (011) 45237778 E-mail mmorales@facorsa.com

---

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -

Con Organismos Oficiales ó Cámaras SI NO

Por su cuenta SI NO

2.- Objetivos perseguidos

- ☑ Venta
- ☑ Explorar mercado
- ☑ Buscar representante o distribuidor
- ☐ Buscar socio
- ☐ Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? SI NO

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. SI NO

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. SI NO

6.- Contactos realizados.

- ☐ Ninguno
- ☑ Varios
- ☑ Cuántos?...7.....

7.- Realizó contactos para:

- ☑ Ventas
- ☑ Nombrar representante o distribuidor
- ☐ Asociación
- ☐ Otros (mencionar)

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- ☐ Menos de 10.000
- ☑ 10.000 a 30.000 dependiendo del seguimiento posterior.
- ☐ 30.000 a 50.000
- ☐ 50.000 a 100.000
- ☐ Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- ☐ Excelente
- ☐ Muy Buenas
- ☑ Buenas
- ☐ Regulares
- ☐ Ninguna

10.- Organización de la misión:

- ☐ Muy buena
- ☑ Buena
- ☐ Regular
- ☐ Mala

Observaciones.....
.....
.....
.....
.....

Firma:.....

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: RESORTES ARGENTINA S.A.I.C

Actividad: FABRICANTE RESORTES, ESTAMPADOS, FORMAS ALAMBRE

Domicilio: Av VELEZ SARSFIELD 315 Tel / Fax: 4610458 E-mail. resortesarc@arnet.

Persona que representó a la empresa en la misión: FERNANDO SANTAGOSTINO

Cargo: DIRECTOR Tel /Fax 4610458 E-mail resortesarc@arnet.com.ar

---

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -

Con Organismos Oficiales ó Cámaras (SI) NO

Por su cuenta SI NO

2.- Objetivos perseguidos

- ☑ Venta
- ☑ Explorar mercado
- ☐ Buscar representante o distribuidor
- ☐ Buscar socio
- ☐ Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? SI (NO)

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. (SI) NO

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. (SI) NO

6.- Contactos realizados.

- ☐ Ninguno
- ☑ Varios
- ☐ Cuántos?.....

7.- Realizó contactos para:

- [x] Ventas
- [ ] Nombrar representante o distribuidor
- [ ] Asociación
- [ ] Otros (mencionar)

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- [x] Menos de 10.000
- [ ] 10.000 a 30.000
- [ ] 30.000 a 50.000
- [ ] 50.000 a 100.000
- [ ] Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- [ ] Excelente
- [ ] Muy Buenas
- [ ] Buenas
- [x] Regulares
- [ ] Ninguna

10.- Organización de la misión:

- [ ] Muy buena
- [x] Buena
- [ ] Regular
- [ ] Mala

Observaciones.....
.....
.....
.....
.....

Firma:.....

F. Santagostino

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: PORPORA HNOS

Actividad: AUTOPARTISTA - LANUS - BS AS.

Domicilio: AV. 25 DE MAYO 1224 Tel / Fax: 4247-0738 E-mail. ventas@porpora.com

Persona que representó a la empresa en la misión: GABRIEL MAGYAR

Cargo: ENC. VENTAS Tel /Fax IDEM E-mail IDEM

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -

Con Organismos Oficiales ó Cámaras SI ~~NO~~

Por su cuenta ~~SI~~ NO

2.- Objetivos perseguidos

- ☒ Venta
- ☒ Explorar mercado
- ☐ Buscar representante o distribuidor
- ☐ Buscar socio
- ☐ Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? SI ~~NO~~

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. SI ~~NO~~

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. SI ~~NO~~

6.- Contactos realizados.

- ☐ Ninguno
- ☒ Varios
- ☐ Cuántos?...5.....

7.- Realizó contactos para:

- ☒ Ventas
- ☐ Nombrar representante o distribuidor
- ☐ Asociación
- ☐ Otros (mencionar)

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- ☐ Menos de 10.000
- ☐ 10.000 a 30.000
- ☐ 30.000 a 50.000
- ☐ 50.000 a 100.000
- ☐ Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- ☐ Excelente
- ☐ Muy Buenas
- ☐ Buenas
- ☒ Regulares
- ☐ Ninguna

10.- Organización de la misión:

- ☒ Muy buena
- ☐ Buena
- ☐ Regular
- ☐ Mala

Observaciones...CABE DESTACAR EL RESPETO RIGUROSO DE LOS HORARIOS DE ENTREVISTAS.....

.....

.....

.....

Firma:.....

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: AUMAS SRL

Actividad: AUTOPARTE

Domicilio: DON BOSCO 379 Tel / Fax: 0341 4354411 E-mail. info@valvulas hoffmann.com

Persona que representó a la empresa en la misión:

Cargo: COM. EXT. Tel /Fax E-mail /campodonico@valv.

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -

Con Organismos Oficiales ó Cámaras SI NO

Por su cuenta SI NO

2.- Objetivos perseguidos

- ☑ Venta
- ☐ Explorar mercado
- ☐ Buscar representante o distribuidor
- ☐ Buscar socio
- ☐ Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? SI NO

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. SI NO

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. SI NO

6.- Contactos realizados.

- ☐ Ninguno
- ☑ Varios
- ☐ Cuántos?.....

7.- Realizó contactos para:

- ☑ Ventas
- ☐ Nombrar representante o distribuidor
- ☐ Asociación
- ☐ Otros (mencionar)

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- ☐ Menos de 10.000
- ☐ 10.000 a 30.000
- ☐ 30.000 a 50.000
- ☐ 50.000 a 100.000
- ☐ Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- ☐ Excelente
- ☐ Muy Buenas
- ☑ Buenas
- ☐ Regulares
- ☐ Ninguna

10.- Organización de la misión:

- ☑ Muy buena
- ☐ Buena
- ☐ Regular
- ☐ Mala

Observaciones.....
.....
.....
.....
.....

Firma:.....
(Comercio)

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: CONFORMA S.R.L.
Actividad: FABRICA ESCAPES ACERO INOXIDABLE
Domicilio: Iturraspe 115 Venado Tuerto (S.Fe) Tel / Fax: 03462 429604 E-mail. conforma@wayoom.com.c
Persona que representó a la empresa en la misión: Alejandro M. Antonellini
Cargo: Socio Gerente Tel /Fax idem E-mail idem

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -

Con Organismos Oficiales ó Cámaras [X] NO

Por su cuenta SI [X]

2.- Objetivos perseguidos

- [x] Venta
- [ ] Explorar mercado
- [x] Buscar representante o distribuidor
- [ ] Buscar socio
- [ ] Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? [X] NO

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. SI - NO

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. SI [X]

6.- Contactos realizados.

- [ ] Ninguno
- [x] Varios
- [ ] Cuántos?....4.....

7.- Realizó contactos para:

- ☐ Ventas
- ☐ Nombrar representante o distribuidor
- ☐ Asociación
- ☒ Otros (mencionar) Creo solo para que conozcan nuestros productos

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- ☐ Menos de 10.000
- ☐ 10.000 a 30.000
- ☐ 30.000 a 50.000
- ☐ 50.000 a 100.000
- ☐ Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- ☐ Excelente
- ☐ Muy Buenas
- ☐ Buenas
- ☒ Regulares
- ☐ Ninguna

10.- Organización de la misión:

- ☒ Muy buena
- ☐ Buena
- ☐ Regular
- ☐ Mala

Observaciones.....
.....
.....
.....
.....

Firma:.....

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: AMERICAN GLASS SRL

Actividad: FABRICACIÓN DE CRISTALES Y OPTICAS PARA AUTOMOVILES

Domicilio: CUBILLOS 2200 - SAN RAFAEL Tel / Fax: 02627 441228 E-mail. americanglass@infovia.com

Persona que representó a la empresa en la misión: JAVIER IMAZ

Cargo: SOCIO GERENTE Tel /Fax 02627 - 441152/441228 E-mail americanglass@infovia.com.ar

---

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -

Con Organismos Oficiales ó Cámaras (SI) NO

Por su cuenta SI (NO) ~~INVITADO~~

2.- Objetivos perseguidos

- [x] Venta
- [ ] Explorar mercado
- [x] Buscar representante o distribuidor
- [ ] Buscar socio
- [ ] Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? (SI) NO

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. SI (NO) SOLO DATOS GENERALES, MUY AMPLIOS

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. (SI) NO

6.- Contactos realizados.

- [ ] Ninguno
- [x] Varios
- [ ] Cuántos?...5.....

F.

7.- Realizó contactos para:

- [x] Ventas
- [x] Nombrar representante o distribuidor
- [ ] Asociación
- [ ] Otros (mencionar)

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- [ ] Menos de 10.000
- [ ] 10.000 a 30.000
- [x] 30.000 a 50.000
- [ ] 50.000 a 100.000
- [ ] Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- [ ] Excelente
- [ ] Muy Buenas
- [x] Buenas
- [ ] Regulares
- [ ] Ninguna

10.- Organización de la misión:

- [x] Muy buena
- [ ] Buena
- [ ] Regular
- [ ] Mala

Observaciones: EL TIEMPO DE CADA ENTREVISTA ES CORTO
FALTAN DATOS DEL PARQUE AUTOMOTOR DE LOS PAISES
Y SUS EQUIVALENTES PARA ARGENTINA

Firma:

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: Grupo Exportador Autopartes Villa María
Actividad: Autopartes en gral
Domicilio: Las Heras 1837 Tel / Fax: E-mail. federico villarreal@hotmail.com
Persona que representó a la empresa en la misión: Villarreal Federico.
Cargo: Coordinador Tel /Fax 0353-4521892. E-mail

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -

Con Organismos Oficiales ó Cámaras (SI) NO

Por su cuenta (SI) NO

2.- Objetivos perseguidos

- ☐ Venta
- (☐) Explorar mercado
- ☐ Buscar representante o distribuidor
- ☐ Buscar socio
- ☐ Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? SI (NO)

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. (SI) NO

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. (SI) NO

6.- Contactos realizados.

- ☐ Ninguno
- (☐) Varios
- ☐ Cuántos?.....

7.- Realizó contactos para:

- (a) Ventas
- (a) Nombrar representante o distribuidor
- ◻ Asociación
- ◻ Otros (mencionar)

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- ◻ Menos de 10.000
- ◻ 10.000 a 30.000
- ◻ 30.000 a 50.000
- ◻ 50.000 a 100.000
- ◻ Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- ◻ Excelente
- (a) Muy Buenas
- ◻ Buenas
- ◻ Regulares
- ◻ Ninguna

10.- Organización de la misión:

- (a) Muy buena
- ◻ Buena
- ◻ Regular
- ◻ Mala

Observaciones: Muy buena la eleccion de los clientes

Firma:

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: BALSAMO S.A

Actividad: AUTOPARTES – REPUESTOS – RENAULT . VW

Domicilio: CIRCUNVALACION / RANCAGUA Tel / Fax: 4148001 E-mail.

Persona que representó a la empresa en la misión: ING. VICTOR D'ANGELO

Cargo: GERENTE EXTERIOR Tel /Fax E-mail VICTOR.DANGELO@BALSAMO.CL

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -

Con Organismos Oficiales ó Cámaras (SI) NO

Por su cuenta (SI) NO

2.- Objetivos perseguidos

- ☒ Venta
- ☒ Explorar mercado
- ☐ Buscar representante o distribuidor
- ☐ Buscar socio
- ☐ Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? SI ~~NO~~

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. (SI) NO

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. (SI) NO

6.- Contactos realizados.

- ☐ Ninguno
- ☒ Varios
- ☐ Cuántos?.....

7.- Realizó contactos para:

- [x] Ventas
- [ ] Nombrar representante o distribuidor
- [ ] Asociación
- [ ] Otros (mencionar)

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- [ ] Menos de 10.000
- [x] 10.000 a 30.000
- [ ] 30.000 a 50.000
- [ ] 50.000 a 100.000
- [ ] Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- [ ] Excelente
- [x] Muy Buenas
- [ ] Buenas
- [ ] Regulares
- [ ] Ninguna

10.- Organización de la misión:

- [x] Muy buena
- [ ] Buena
- [ ] Regular
- [ ] Mala

Observaciones.....
.....
.....
.....
.....

Firma:.....

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: ITALGOM

Actividad: MANUFACTURA INTEGRAL DEL CAUCHO

Domicilio: ITALIA 4573 A Tel / Fax: 0341 4634027 E-mail. ventas@italgom.com.ar

Persona que representó a la empresa en la misión: MARIANO PAREDES

Cargo: VENTAS Tel /Fax 0341 4634027 E-mail ventas@italgom.com.ar

---

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -

Con Organismos Oficiales ó Cámaras (SI) NO

Por su cuenta (SI) NO

2.- Objetivos perseguidos

- [x] Venta
- [x] Explorar mercado
- [x] Buscar representante o distribuidor
- [ ] Buscar socio
- [ ] Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? (SI) NO

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. SI (NO)

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. (SI) NO

6.- Contactos realizados.

- [ ] Ninguno
- [x] Varios
- [ ] Cuántos?.....

7.- Realizó contactos para:

- ☒ Ventas
- ☐ Nombrar representante o distribuidor
- ☐ Asociación
- ☐ Otros (mencionar)

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- ☐ Menos de 10.000
- ☒ 10.000 a 30.000
- ☐ 30.000 a 50.000
- ☐ 50.000 a 100.000
- ☐ Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- ☐ Excelente
- ☐ Muy Buenas
- ☒ Buenas
- ☐ Regulares
- ☐ Ninguna

10.- Organización de la misión:

- ☐ Muy buena
- ☒ Buena
- ☐ Regular
- ☐ Mala

Observaciones.....
.....
.....
.....
.....

Firma:.....

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: FREMEC SA

Actividad: FABRICANTE CABLES COMANDO

Domicilio: V. SARFIELD 6647 ROSARIO Tel / Fax: 0341 4573100 E-mail. Ventas@fremec.com

Persona que representó a la empresa en la misión: Martin Kolodzieg

Cargo: V. Presidente. Tel /Fax = E-mail martin@fremec.com

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -

Con Organismos Oficiales ó Cámaras (SI) NO

Por su cuenta SI (NO)

2.- Objetivos perseguidos

- [x] Venta
- [ ] Explorar mercado
- [ ] Buscar representante o distribuidor
- [ ] Buscar socio
- [ ] Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? (SI) NO

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. (SI) NO

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. (SI) NO

6.- Contactos realizados.

- [ ] Ninguno
- [x] Varios
- [ ] Cuántos?...6.....

7.- Realizó contactos para:

- [x] Ventas
- [ ] Nombrar representante o distribuidor
- [ ] Asociación
- [ ] Otros (mencionar)

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- [ ] Menos de 10.000
- [x] 10.000 a 30.000
- [ ] 30.000 a 50.000
- [ ] 50.000 a 100.000
- [ ] Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- [ ] Excelente
- [ ] Muy Buenas
- [ ] Buenas
- [x] Regulares
- [ ] Ninguna

10.- Organización de la misión:

- [x] Muy buena
- [ ] Buena
- [ ] Regular
- [ ] Mala

Observaciones.....
.....
.....
.....
.....

Firma:.....

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: Pellaconi SRL

Actividad: Metalurgica.

Domicilio: R. Indaete 1859 Tel / Fax: E-mail. pellaconi@pellaconi.com.ar

Persona que representó a la empresa en la misión: Guillermo Pellaconi

Cargo: Gerente Tel /Fax E-mail guillermo@pellaconi.com.ar

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -

Con Organismos Oficiales ó Cámaras (SI) NO

Por su cuenta (SI) NO

2.- Objetivos perseguidos

- [x] Venta
- [x] Explorar mercado
- [ ] Buscar representante o distribuidor
- [ ] Buscar socio
- [ ] Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? (SI) NO

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión (SI) NO

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. SI NO

6.- Contactos realizados.

- [ ] Ninguno
- [ ] Varios
- [ ] Cuántos? 3

7.- Realizó contactos para:

- [x] Ventas
- [ ] Nombrar representante o distribuidor
- [ ] Asociación
- [ ] Otros (mencionar)

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- (o) Menos de 10.000
- [ ] 10.000 a 30.000
- [ ] 30.000 a 50.000
- [ ] 50.000 a 100.000
- [ ] Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- [ ] Excelente
- [ ] Muy Buenas
- [ ] Buenas
- (o) Regulares
- [ ] Ninguna

10.- Organización de la misión:

- (o) Muy buena
- [ ] Buena
- [ ] Regular
- [ ] Mala

Observaciones.....
.....
.....
.....
.....

Firma:.....

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: Mag-nia

Actividad: Asesor

Domicilio: Pje. Congallo 92 of 7 Tel / Fax: 03564 435589 E-mail. info@Trasa.com

Persona que representó a la empresa en la misión: Mauricio Prunello

Cargo: Tel /Fax E-mail

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -

Con Organismos Oficiales ó Cámaras SI NO

Por su cuenta SI NO

2.- Objetivos perseguidos

- ☒ Venta
- ☒ Explorar mercado
- ☐ Buscar representante o distribuidor
- ☐ Buscar socio
- ☐ Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? SI NO

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. SI NO

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. SI NO

6.- Contactos realizados.

- ☐ Ninguno
- ☒ Varios
- ☐ Cuántos?.....

7.- Realizó contactos para:

- ☒ Ventas
- ☐ Nombrar representante o distribuidor
- ☐ Asociación
- ☐ Otros (mencionar)

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- ☒ Menos de 10.000
- ☐ 10.000 a 30.000
- ☐ 30.000 a 50.000
- ☐ 50.000 a 100.000
- ☐ Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- ☐ Excelente
- ☐ Muy Buenas
- ☒ Buenas
- ☐ Regulares
- ☐ Ninguna

10.- Organización de la misión:

- ☒ Muy buena
- ☐ Buena
- ☐ Regular
- ☐ Mala

Observaciones.....
.....
.....
.....
.....

Firma:.....

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: DUPLA S.A

Actividad: FABRICA DE AUTOPARTES

Domicilio: PROVIDENTI 41 Tel / Fax: E-mail. dupla@arnet.com.e

Persona que representó a la empresa en la misión: CARRARO JUAN F. / PAMOLA And

Cargo: Tel /Fax 03482 422326 E-mail

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -

Con Organismos Oficiales ó Cámaras SI NO

Por su cuenta SI NO

2.- Objetivos perseguidos

- ☒ Venta
- ☒ Explorar mercado
- ☐ Buscar representante o distribuidor
- ☐ Buscar socio
- ☐ Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? SI NO

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. SI NO

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. SI NO

6.- Contactos realizados.

- ☐ Ninguno
- ☒ Varios
- ☐ Cuántos?.....

7.- Realizó contactos para:

- ☐ Ventas
- ☐ Nombrar representante o distribuidor
- ☐ Asociación
- ☐ Otros (mencionar)

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- ☐ Menos de 10.000
- ☐ 10.000 a 30.000
- ☐ 30.000 a 50.000
- ☐ 50.000 a 100.000
- ☐ Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- ☐ Excelente
- ☐ Muy Buenas
- ☐ Buenas
- ☒ Regulares
- ☐ Ninguna

10.- Organización de la misión:

- ☒ Muy buena
- ☐ Buena
- ☐ Regular
- ☐ Mala

Observaciones.....
.....
.....
.....
.....

Firma:.....

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: Verino y Pagliero sel

Actividad: Autopartes eléctricas p/vehículos diesel líneas pesada

Domicilio: Brasil 492/8 V.C.Paz Tel / Fax: 03541-422629 E-mail. veypa@arnet.com.ar

Persona que representó a la empresa en la misión: 426746 Mario Verino

Cargo: Socio Gerente Tel /Fax 03541-422629 E-mail veypa@arnet.com.ar

426746

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -

Con Organismos Oficiales ó Cámaras [X] SI [ ] NO

Por su cuenta [X] SI [ ] NO

2.- Objetivos perseguidos

- [X] Venta
- [X] Explorar mercado
- [ ] Buscar representante o distribuidor
- [ ] Buscar socio
- [ ] Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? [X] SI [ ] NO

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. [X] SI [ ] NO

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. [ ] SI [X] NO

6.- Contactos realizados.

- [ ] Ninguno
- [X] Varios
- [ ] Cuántos?....2....

7.- Realizó contactos para:

- [x] Ventas
- [ ] Nombrar representante o distribuidor
- [ ] Asociación
- [ ] Otros (mencionar)

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- [ ] Menos de 10.000
- [x] 10.000 a 30.000
- [ ] 30.000 a 50.000
- [ ] 50.000 a 100.000
- [ ] Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- [ ] Excelente
- [ ] Muy Buenas
- [x] Buenas
- [ ] Regulares
- [ ] Ninguna

10.- Organización de la misión:

- [ ] Muy buena
- [x] Buena
- [ ] Regular
- [ ] Mala

Observaciones: Falta adecuación en la información sobre los operadores (Más información) y las agendas deben contemplar que los operadores correspondan a la oferta de la empresa

Firma:

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: Pedro Nossovitch y Cía SA
Actividad: Fabrica de Electric Partes
Domicilio: Bv. Sarmiento 239 Tel / Fax: 0353 4533555 E-mail. pastorn@nosso.com.ar
Persona que representó a la empresa en la misión: Pastor Néstor Alberto
Cargo: Gerente Comercial Tel /Fax 0353 4533555 E-mail pastorn@nosso.com.ar

---

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -
Con Organismos Oficiales ó Cámaras (SI) ~~NO~~
Por su cuenta SI (NO)

2.- Objetivos perseguidos
- (☐) Venta
- ☐ Explorar mercado
- ☐ Buscar representante o distribuidor
- ☐ Buscar socio
- ☐ Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? SI (NO)

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. (SI) NO

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. (SI) NO

6.- Contactos realizados.
- ☐ Ninguno
- (☐) Varios
- ☐ Cuántos?...3...

7.- Realizó contactos para:

- (x) Ventas
- ☐ Nombrar representante o distribuidor
- ☐ Asociación
- ☐ Otros (mencionar)

CIFTEL ELEKTROMEKANIK - Turquía
DIVINE IMPPACT GLOBAL Ltd - Nigeria
SOCIÉTÉ FRANÇAISE de VOITURES

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- ☐ Menos de 10.000
- ☐ 10.000 a 30.000
- ☐ 30.000 a 50.000
- ☐ 50.000 a 100.000
- ☐ Más de 100.000

Es difícil evaluar en esta 1er etapa

9.- Expectativas de ventas.

- ☐ Excelente
- (x) Muy Buenas
- ☐ Buenas
- ☐ Regulares
- ☐ Ninguna

10.- Organización de la misión:

- (x) Muy buena
- ☐ Buena
- ☐ Regular
- ☐ Mala

Observaciones: Agradezco la cálida atención y felicitaciones por la organización y planificación de estos eventos que son tan importantes para el desarrollo de quienes producimos en el interior del país

Firma:

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: HIDRAR SRL

Actividad: INDUSTRIA METALMECANICA

Domicilio: SAN JUAN 168 Tel / Fax: E-mail. [illegible]

Persona que representó a la empresa en la misión:

Cargo: SOCIO Tel /Fax E-mail

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -

Con Organismos Oficiales ó Cámaras (SI) NO

Por su cuenta (SI) NO

2.- Objetivos perseguidos

- ☑ Venta
- ☑ Explorar mercado
- ☑ Buscar representante o distribuidor
- ☐ Buscar socio
- ☐ Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? SI NO

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. SI (NO)

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. (SI) NO

6.- Contactos realizados.

- ☐ Ninguno
- ☐ Varios
- ☐ Cuántos?.....

7.- Realizó contactos para:

- ☐ Ventas
- ☐ Nombrar representante o distribuidor
- ☐ Asociación
- ☐ Otros (mencionar)

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- ☐ Menos de 10.000
- ☐ 10.000 a 30.000
- ☐ 30.000 a 50.000
- ☐ 50.000 a 100.000
- ☐ Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- ☐ Excelente
- ☐ Muy Buenas
- ☐ Buenas
- ☐ Regulares
- ☐ Ninguna

10.- Organización de la misión:

- ☐ Muy buena
- ☑ Buena
- ☐ Regular
- ☐ Mala

Observaciones: Los contactos se hicieron pero no son con posibilidades concretas.

Firma:.....

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: Ricardo Rega - Indwock SRL

Actividad: Fab. antirroba, Cnl. de Ign. Ptas y Bonl

Domicilio: Av Monteverde 3151 Burzaco Tel / Fax: 011-4238-0110 E-mail. Indwock@snectis.com.ar

Persona que representó a la empresa en la misión: Ricardo Rega

Cargo: Socio Gte. Tel /Fax 4299.5756 E-mail idem.

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? - No

Con Organismos Oficiales ó Cámaras SI NO

Por su cuenta SI NO

2.- Objetivos perseguidos

- ☒ Venta
- ☒ Explorar mercado
- ☒ Buscar representante o distribuidor
- ☐ Buscar socio
- ☐ Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? SI NO

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. SI NO

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. SI NO

6.- Contactos realizados.

- ☐ Ninguno
- ☒ Varios
- ☐ Cuántos?...3.....

7.- Realizó contactos para:

- ☒ Ventas
- ☒ Nombrar representante o distribuidor
- ☐ Asociación
- ☐ Otros (mencionar)

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- ☐ Menos de 10.000
- ☒ 10.000 a 30.000
- ☐ 30.000 a 50.000
- ☐ 50.000 a 100.000
- ☐ Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- ☐ Excelente
- ☐ Muy Buenas
- ☒ Buenas
- ☐ Regulares
- ☐ Ninguna

10.- Organización de la misión:

- ☒ Muy buena
- ☐ Buena
- ☐ Regular
- ☐ Mala

Observaciones.....
.....
.....
.....
.....

Firma:.....

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: Industrias BRIEVA sr!

Actividad: Autopartes

Domicilio: J.B. Justo 4834 Tel / Fax: E-mail. brieva@brieva.com.a

Persona que representó a la empresa en la misión:

Cargo: Ingeniero Tel /Fax 0223 4812822 E-mail Idem

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -

Con Organismos Oficiales ó Cámaras SI (NO)

Por su cuenta (SI) NO

2.- Objetivos perseguidos

- [x] Venta
- [ ] Explorar mercado
- [x] Buscar representante o distribuidor
- [ ] Buscar socio
- [ ] Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? SI (NO)

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. (SI) NO

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. (SI) NO

6.- Contactos realizados.

- [ ] Ninguno
- [x] Varios
- [ ] Cuántos?...3.....

7.- Realizó contactos para:

- [x] Ventas
- [ ] Nombrar representante o distribuidor
- [ ] Asociación
- [ ] Otros (mencionar)

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- [ ] Menos de 10.000
- [x] 10.000 a 30.000
- [ ] 30.000 a 50.000
- [ ] 50.000 a 100.000
- [ ] Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- [ ] Excelente
- [x] Muy Buenas
- [ ] Buenas
- [ ] Regulares
- [ ] Ninguna

10.- Organización de la misión:

- [x] Muy buena
- [ ] Buena
- [ ] Regular
- [ ] Mala

Observaciones.....Agradecimiento a los organizadores.....

Firma:.....

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: AIMAR S.R.L

Actividad: FABRICA DE CALIPER DE FRENO

Domicilio: COLÓN 1150 Tel / Fax: 03564-423460 E-mail. AIMAR_SRL@HOTMAIL.C

Persona que representó a la empresa en la misión: AIMAR RAÚL

Cargo: REPRESENTANTE Tel /Fax: 03564-15660930 E-mail

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -

Con Organismos Oficiales ó Cámaras [SI] [NO]

Por su cuenta [SI] [NO]

2.- Objetivos perseguidos

- ☐ Venta
- ☐ Explorar mercado
- ☒ Buscar representante o distribuidor
- ☐ Buscar socio
- ☐ Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? [SI] [NO]

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. [SI] [NO]

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. [SI] [NO]

6.- Contactos realizados.

- ☐ Ninguno
- ☒ Varios
- ☐ Cuántos?.....

7.- Realizó contactos para:

- ☐ Ventas
- ☒ Nombrar representante o distribuidor
- ☐ Asociación
- ☐ Otros (mencionar)

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- ☐ Menos de 10.000
- ☒ 10.000 a 30.000
- ☐ 30.000 a 50.000
- ☐ 50.000 a 100.000
- ☐ Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- ☐ Excelente
- ☐ Muy Buenas
- ☒ Buenas
- ☐ Regulares
- ☐ Ninguna

10.- Organización de la misión:

- ☐ Muy buena
- ☒ Buena
- ☐ Regular
- ☐ Mala

Observaciones.....
.....
.....
.....
.....

Firma:.....

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: CHAJA FRENOS

Actividad: FABRICANTE DE RPTOS. P/FRENOS

Domicilio: Tel / Fax: E-mail. info@chaja.com.ar

Persona que representó a la empresa en la misión: DENEGRI NESTOR/AGUSTIN

Cargo: Resp. COM. EXT Tel /Fax 54/11/4243803 E-mail A.DENEGRI@CHAJA.COM.AR

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -

Con Organismos Oficiales ó Cámaras (SI) NO

Por su cuenta SI (NO)

2.- Objetivos perseguidos

- ☒ Venta
- ☒ Explorar mercado
- ☐ Buscar representante o distribuidor
- ☐ Buscar socio
- ☐ Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? (SI) NO

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. (SI) NO

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. (SI) NO

6.- Contactos realizados.

- ☐ Ninguno
- ☒ Varios
- ☐ Cuántos?.....8

7.- Realizó contactos para:

- ☒ Ventas
- ☐ Nombrar representante o distribuidor
- ☐ Asociación
- ☐ Otros (mencionar)

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- ☐ Menos de 10.000
- ☐ 10.000 a 30.000
- ☐ 30.000 a 50.000
- ☐ 50.000 a 100.000
- ☐ Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- ☐ Excelente
- ☐ Muy Buenas
- ☒ Buenas
- ☐ Regulares
- ☐ Ninguna

10.- Organización de la misión:

- ☐ Muy buena
- ☒ Buena
- ☐ Regular
- ☐ Mala

Observaciones.....
.....
.....
.....
.....

Firma:.....

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: Cive S.A.I.C.

Actividad: Fca. de vidrios para automoviles

Domicilio: Vélez Sarsfield 4337 Tel / Fax: 4630.733 E-mail. civessic@speedy.com.ar

Persona que representó a la empresa en la misión: Bronzone Juan Carlos

Cargo: Ventas Tel /Fax idem E-mail idem

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -

Con Organismos Oficiales ó Cámaras SI ~~NO~~

Por su cuenta SI ~~NO~~

2.- Objetivos perseguidos

- ☒ Venta
- ☐ Explorar mercado
- ☐ Buscar representante o distribuidor
- ☐ Buscar socio
- ☐ Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? SI ~~NO~~

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. SI ~~NO~~

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. ~~SI~~ NO

6.- Contactos realizados.

- ☐ Ninguno
- ☒ Varios
- ☐ Cuántos?.....

7.- Realizó contactos para:

- [x] Ventas
- [ ] Nombrar representante o distribuidor
- [ ] Asociación
- [ ] Otros (mencionar)

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- [ ] Menos de 10.000
- [ ] 10.000 a 30.000
- [ ] 30.000 a 50.000
- [ ] 50.000 a 100.000
- [ ] Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- [ ] Excelente
- [ ] Muy Buenas
- [ ] Buenas
- [x] Regulares
- [ ] Ninguna

10.- Organización de la misión:

- [ ] Muy buena
- [x] Buena
- [ ] Regular
- [ ] Mala

Observaciones.....
.....
.....
.....
.....

Firma:.....

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: V.D.R.

Actividad: Autopartes de Freno

Domicilio: Santa Rosa 33 Tres Tel / Fax: (011) 4749 5256 E-mail. ventas@vdrfrenos.

Persona que representó a la empresa en la misión: Ing. David De Santis Jr

Cargo: Gerente Comercial Tel /Fax E-mail

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -

Con Organismos Oficiales ó Cámaras [SI] [~~NO~~]

Por su cuenta [SI] [~~NO~~]

2.- Objetivos perseguidos

- [x] Venta
- [ ] Explorar mercado
- [x] Buscar representante o distribuidor
- [ ] Buscar socio
- [ ] Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? [SI] [~~NO~~]

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. [~~SI~~] [NO]

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. [SI] [~~NO~~]

6.- Contactos realizados.

- [ ] Ninguno
- [x] Varios
- [ ] Cuántos?.....

7.- Realizó contactos para:

- ✓ Ventas
- ✓ Nombrar representante o distribuidor
- ☐ Asociación
- ☐ Otros (mencionar)

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- ☐ Menos de 10.000
- ☐ 10.000 a 30.000
- ☐ 30.000 a 50.000
- ☐ 50.000 a 100.000
- ☐ Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- ☐ Excelente
- ☐ Muy Buenas
- ✓ Buenas
- ☐ Regulares
- ☐ Ninguna

10.- Organización de la misión:

- ☐ Muy buena
- ✓ Buena
- ☐ Regular
- ☐ Mala

Observaciones.....
.....
.....
.....
.....

Firma:.....

De Santis Julio Manuel

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: FUNDICION PALAZZO S.R.L

Actividad: FUNDICION MODULAR - REPUESTO PARA CAMIONES

Domicilio: LICANDIZO DE LA TORRE 343 Tel / Fax: 03491 470757 E-mail. gerencia@fundicionpalazzo.com.ar

Persona que representó a la empresa en la misión: DANIEL PEREZ MONCALVO - GERENTE -

Cargo: GERENTE Tel /Fax 03491 470757 E-mail gerencia@fundicionpalazzo.com.ar

---

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -

Con Organismos Oficiales ó Cámaras (SI) NO

Por su cuenta (SI) NO

2.- Objetivos perseguidos

- ☐ Venta
- ☐ Explorar mercado
- ☒ Buscar representante o distribuidor
- ☒ Buscar socio
- ☐ Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? SI (NO)

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. (SI) NO

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. SI NO

6.- Contactos realizados.

- ☐ Ninguno
- ☐ Varios
- ☐ Cuántos?...5...

7.- Realizó contactos para:

- ☐ Ventas
- ☐ Nombrar representante o distribuidor
- ☐ Asociación
- ☐ Otros (mencionar)

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- ☐ Menos de 10.000
- ☐ 10.000 a 30.000
- ☐ 30.000 a 50.000
- ☐ 50.000 a 100.000
- ☐ Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- ☐ Excelente
- ☐ Muy Buenas
- ☒ Buenas
- ☐ Regulares
- ☐ Ninguna

10.- Organización de la misión:

- ☐ Muy buena
- ☐ Buena
- ☐ Regular
- ☐ Mala

Observaciones.....
.....
.....
.....
.....

Firma:.....

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: BMR SRL

Actividad:

Domicilio: [illegible] Tel / Fax: [illegible] E-mail. [illegible]

Persona que representó a la empresa en la misión:

Cargo: [illegible] Tel /Fax E-mail

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -

Con Organismos Oficiales ó Cámaras SI NO

Por su cuenta SI NO

2.- Objetivos perseguidos

- ✓ ☐ Venta
- ✓ ☐ Explorar mercado
- ☐ Buscar representante o distribuidor
- ☐ Buscar socio
- ☐ Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? SI NO

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. SI NO

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. SI NO

6.- Contactos realizados.

- ☐ Ninguno
- ☐ Varios
- ☐ Cuántos?.....

7.- Realizó contactos para:

- ☐ Ventas
- ☐ Nombrar representante o distribuidor
- ☐ Asociación
- ☐ Otros (mencionar)

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- ☐ Menos de 10.000
- ☐ 10.000 a 30.000
- ☐ 30.000 a 50.000
- ☐ 50.000 a 100.000
- ☐ Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- ☐ Excelente
- ☐ Muy Buenas
- ☐ Buenas
- √ ☐ Regulares
- ☐ Ninguna

10.- Organización de la misión:

- √ ☐ Muy buena
- ☐ Buena
- ☐ Regular
- ☐ Mala

Observaciones.....
.....
.....
.....
.....

Firma:.....

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: GRANERO REPUESTOS

Actividad: POLEAS PARA AUTO, CAMIONES

Domicilio: BV. ROCA 3978 Tel / Fax: E-mail. GRANEROREPUESTOS@ARNET.COM.AR

Persona que representó a la empresa en la misión: ATILIO MESSINA

Cargo: DIRECTOR COMERCIAL Tel /Fax 03564 423933 E-mail

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -

Con Organismos Oficiales ó Cámaras (SI) NO

Por su cuenta (SI) NO

2.- Objetivos perseguidos

- [x] Venta
- [ ] Explorar mercado
- [ ] Buscar representante o distribuidor
- [ ] Buscar socio
- [ ] Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? (SI) NO

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. (SI) NO

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. (SI) NO

6.- Contactos realizados.

- [ ] Ninguno
- [x] Varios
- [ ] Cuántos?.....

7.- Realizó contactos para:

- [x] Ventas
- [ ] Nombrar representante o distribuidor
- [ ] Asociación
- [ ] Otros (mencionar)

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- [x] Menos de 10.000
- [ ] 10.000 a 30.000
- [ ] 30.000 a 50.000
- [ ] 50.000 a 100.000
- [ ] Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- [ ] Excelente
- [x] Muy Buenas
- [ ] Buenas
- [ ] Regulares
- [ ] Ninguna

10.- Organización de la misión:

- [ ] Muy buena
- [x] Buena
- [ ] Regular
- [ ] Mala

Observaciones.....
.....
.....
.....
.....

Firma:.....

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: Pizzi Engranajes

Actividad: Fábrica de Autopartes (Engranajes)

Domicilio: L.N. Alem 677 Tel / Fax: (03564) 421 503 E-mail. engranajes@pizzi-hnos.com.ar

Persona que representó a la empresa en la misión: Adrián M. Pizzi

Cargo: Dueño Tel /Fax — E-mail —

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -

Con Organismos Oficiales ó Cámaras SI ☒

Por su cuenta ☒ NO

2.- Objetivos perseguidos

- ☑ Venta
- ☐ Explorar mercado
- ☐ Buscar representante o distribuidor
- ☐ Buscar socio
- ☐ Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? ☒ NO

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. SI ☒

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. SI ☒

6.- Contactos realizados.

- ☐ Ninguno
- ☑ Varios
- ☐ Cuántos?...2.....

7.- Realizó contactos para:

- ☑ Ventas
- ☐ Nombrar representante o distribuidor
- ☐ Asociación
- ☐ Otros (mencionar)

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- ☑ Menos de 10.000
- ☐ 10.000 a 30.000
- ☐ 30.000 a 50.000
- ☐ 50.000 a 100.000
- ☐ Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- ☐ Excelente
- ☐ Muy Buenas
- ☐ Buenas
- ☑ Regulares
- ☐ Ninguna

10.- Organización de la misión:

- ☑ Muy buena
- ☐ Buena
- ☐ Regular
- ☐ Mala

Observaciones.....
.....
.....
.....
.....

Firma:.....

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: JAIME SERRAT e Hijo S.R.L.

Actividad: REPUESTO AUTOMOTORES.

Domicilio: GRAL. PAUNERO 3123 Tel / Fax: (0341) 4557610 E-mail. OSERRAT@JAIMESERRAT.COM

Persona que representó a la empresa en la misión: OSVALDO SERRAT.

Cargo: SOCIO GERENTE Tel /Fax (0341) 455-7610. E-mail OSERRAT@JAIMESERRAT.COM

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -

Con Organismos Oficiales ó Cámaras (SI) NO

Por su cuenta (SI) NO

2.- Objetivos perseguidos

- ☒ Venta
- ☐ Explorar mercado
- ☒ Buscar representante o distribuidor
- ☐ Buscar socio
- ☐ Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? SI (NO)

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. (SI) NO

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. SI NO

6.- Contactos realizados.

- ☐ Ninguno
- ☐ Varios
- ☐ Cuántos? 8

7.- Realizó contactos para:

- [x] Ventas
- [x] Nombrar representante o distribuidor
- [ ] Asociación
- [ ] Otros (mencionar)

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- [ ] Menos de 10.000
- [ ] 10.000 a 30.000
- [ ] 30.000 a 50.000
- [ ] 50.000 a 100.000
- [ ] Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- [ ] Excelente
- [x] Muy Buenas
- [ ] Buenas
- [ ] Regulares
- [ ] Ninguna

10.- Organización de la misión:

- [x] Muy buena
- [ ] Buena
- [ ] Regular
- [ ] Mala

Observaciones.....
.....
.....
.....
.....

Firma:.....

JAIME SERRAT e Hijo s.r.l.
OSVALDO SERRAT
Socio Gerente

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: TITEC. SA.

Actividad: Fabricantes Piezas de Transmisión. Engranajes y Componentes de Diferencial).

Domicilio: Av. O'higgins 3850 Córdoba Tel / Fax: 4644305 / 5546 E-mail. titec@titec.com.ar.

Persona que representó a la empresa en la misión:

Cargo: Gte. Ventas. Tel /Fax ✓ E-mail ✓

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -

Con Organismos Oficiales ó Cámaras [SI] [NO]

Por su cuenta [SI] [NO]

2.- Objetivos perseguidos

- [x] Venta
- [ ] Explorar mercado
- [x] Buscar representante o distribuidor
- [ ] Buscar socio
- [ ] Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? [SI] [NO] [NO] ✓

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. [SI] [NO]

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. [SI] [NO]

6.- Contactos realizados.

- [ ] Ninguno
- [x] Varios
- [ ] Cuántos?...2.....

7.- Realizó contactos para:

- [x] Ventas
- [x] Nombrar representante o distribuidor
- [ ] Asociación
- [ ] Otros (mencionar)

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- [x] Menos de 10.000
- [x] 10.000 a 30.000
- [x] 30.000 a 50.000
- [ ] 50.000 a 100.000
- [ ] Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- [ ] Excelente
- [x] Muy Buenas
- [ ] Buenas
- [ ] Regulares
- [ ] Ninguna

10.- Organización de la misión:

- [x] Muy buena
- [ ] Buena
- [ ] Regular
- [ ] Mala

Observaciones.....
.....
.....
.....
.....

Firma:.....

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: Pestones Parsons

Actividad: Fabricante

Domicilio: Av. [illegible] Tel / Fax: 4945139 E-mail.

Persona que representó a la empresa en la misión: [illegible]

Cargo: Tel /Fax E-mail

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -

Con Organismos Oficiales ó Cámaras SI NO

Por su cuenta SI NO

2.- Objetivos perseguidos

- ☑ Venta
- ☐ Explorar mercado
- ☐ Buscar representante o distribuidor
- ☐ Buscar socio
- ☐ Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? SI NO

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. SI NO

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. SI NO

6.- Contactos realizados.

- ☐ Ninguno
- ☑ Varios
- ☐ Cuántos?....4.....

7.- Realizó contactos para:

- [x] Ventas
- [ ] Nombrar representante o distribuidor
- [ ] Asociación
- [ ] Otros (mencionar)

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- [ ] Menos de 10.000
- [x] 10.000 a 30.000
- [ ] 30.000 a 50.000
- [ ] 50.000 a 100.000
- [ ] Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- [ ] Excelente
- [x] Muy Buenas
- [ ] Buenas
- [ ] Regulares
- [ ] Ninguna

10.- Organización de la misión:

- [x] Muy buena
- [ ] Buena
- [ ] Regular
- [ ] Mala

Observaciones: Excelente incentivo, muy buena organización

Firma:

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: EFN Metalurgica SRL

Actividad: Fábrica de bombas de aceite

Domicilio: D. Alighieri 319 Tel / Fax: 03564 425601 E-mail. nottario@efn.com.a

Persona que representó a la empresa en la misión:

Cargo: Gte. Mercado Externo Tel /Fax E-mail : comexterior@efn.com.a

Ing de Producción

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -

Con Organismos Oficiales ó Cámaras [SI] [NO]

Por su cuenta [SI] [NO]

2.- Objetivos perseguidos

- [x] Venta
- [x] Explorar mercado
- [ ] Buscar representante o distribuidor
- [ ] Buscar socio
- [ ] Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? [SI] [NO]

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. [SI] [NO]

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. [SI] [NO]

6.- Contactos realizados.

- [x] Ninguno
- [ ] Varios
- [ ] Cuántos?.....

7.- Realizó contactos para:

- ☐ Ventas
- ☐ Nombrar representante o distribuidor
- ☐ Asociación
- ☐ Otros (mencionar)

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- ☐ Menos de 10.000
- ☐ 10.000 a 30.000
- ☐ 30.000 a 50.000
- ☐ 50.000 a 100.000
- ☐ Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- ☐ Excelente
- ☐ Muy Buenas
- ☐ Buenas
- ☐ Regulares
- ☐ Ninguna

10.- Organización de la misión:

- ☒ Muy buena
- ☐ Buena
- ☐ Regular
- ☐ Mala

Observaciones.....
.....
.....
.....
.....

Firma:.....

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: RAFAELA motores S.R.

Actividad: Autopartista

Domicilio: Pque Ind. Tel / Fax: E-mail. export@Rafaela-motores.com

Persona que representó a la empresa en la misión: Lic. Fernando Albin

Cargo: Gte. Export Tel /Fax E-mail

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -

Con Organismos Oficiales ó Cámaras SI NO

Por su cuenta SI NO

2.- Objetivos perseguidos

- ☑ Venta
- ☑ Explorar mercado
- ☑ Buscar representante o distribuidor
- ☐ Buscar socio
- ☐ Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? SI NO

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. SI NO

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. SI NO

6.- Contactos realizados.

- ☐ Ninguno
- ☑ Varios
- ☐ Cuántos?....3.....

7.- Realizó contactos para:

- ☑ Ventas
- ☑ Nombrar representante o distribuidor
- ☐ Asociación
- ☐ Otros (mencionar)

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- ☐ Menos de 10.000
- ☑ 10.000 a 30.000
- ☐ 30.000 a 50.000
- ☐ 50.000 a 100.000
- ☐ Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- ☐ Excelente
- ☐ Muy Buenas
- ☐ Buenas
- ☑ Regulares
- ☐ Ninguna

10.- Organización de la misión:

- ☐ Muy buena
- ☑ Buena
- ☐ Regular
- ☐ Mala

Observaciones: Que también las empresas extranjeras vean quienes las quieren entrevistar y las acepten o no s/ su interés. • Muchas veces en 1 mes termina la reunión • Otras necesitan más de 15 minutos

Firma:

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: ENGRANAJES RADA S.R.L.
Actividad: FABRICACIÓN DE ENGRANAJES
Domicilio: R. DE SANTA FE 1072 Tel / Fax: 03564 425055 E-mail. ventas@engranajesrada.com
Persona que representó a la empresa en la misión: Gte. Com. Ext. LUCAS Quadelia
Cargo: Gte Com. Ext. Tel /Fax 425055 E-mail ventas@engranajesrada.com.ar

---

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -
Con Organismos Oficiales ó Cámaras (SI) NO
Por su cuenta SI NO

2.- Objetivos perseguidos
- ☐ Venta
- (☒) Explorar mercado
- ☐ Buscar representante o distribuidor
- ☐ Buscar socio
- ☐ Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? SI (NO)

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. SI (NO)

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. (SI) NO

6.- Contactos realizados.
- ☐ Ninguno
- ☐ Varios
- (☒) Cuántos?...2...

7.- Realizó contactos para:

- ☐ Ventas
- ☐ Nombrar representante o distribuidor
- ☐ Asociación
- ☒ Otros (mencionar) Evaluación de desarrollo

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- ☐ Menos de 10.000
- ☐ 10.000 a 30.000
- ☐ 30.000 a 50.000
- ☐ 50.000 a 100.000
- ☐ Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- ☐ Excelente
- ☐ Muy Buenas
- ☐ Buenas
- ☐ Regulares
- ☒ Ninguna

10.- Organización de la misión:

- ☒ Muy buena
- ☐ Buena
- ☐ Regular
- ☐ Mala

Observaciones: En necesario destacar el trabajo realizado por el Sr. Gustavo Peckarek, por asistencia permanente y apoyo incondicional.

Firma: Lucas Quarolin

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: S YRA SA.

Actividad: REPUESTOS Y ACCESORIOS CAMIONES

Domicilio: NORTINCER Tel / Fax: 03472 470221 E-mail. syra@cosco.com.a

Persona que representó a la empresa en la misión:

Cargo: DIRECTOR Tel /Fax E-mail

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -

Con Organismos Oficiales ó Cámaras SI NO

Por su cuenta SI NO

2.- Objetivos perseguidos

- [x] Venta
- [ ] Explorar mercado
- [x] Buscar representante o distribuidor
- [ ] Buscar socio
- [ ] Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? SI NO

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. SI NO

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. SI NO

6.- Contactos realizados.

- [ ] Ninguno
- [ ] Varios
- [x] Cuántos?....3....

7.- Realizó contactos para:

- ☐ Ventas
- ☐ Nombrar representante o distribuidor
- ☐ Asociación
- ☐ Otros (mencionar)

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- ☐ Menos de 10.000
- ☐ 10.000 a 30.000
- ☐ 30.000 a 50.000
- ☐ 50.000 a 100.000
- ☐ Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- ☐ Excelente
- ☐ Muy Buenas
- ☐ Buenas
- ☐ Regulares
- ☐ Ninguna

10.- Organización de la misión:

- ☐ Muy buena
- ☐ Buena
- ☐ Regular
- ☐ Mala

Observaciones.....
.....
.....
.....
.....

Firma:.....

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: RG Frenos SA

Actividad: Fábrica de Autopartes

Domicilio: Luis Fanti 35 Tel / Fax: E-mail.

Persona que representó a la empresa en la misión: Pablo Galiano

Cargo: Gte. comercial Tel /Fax 03492 505400 E-mail pablogaliano@rgfrenos.com.ar

---

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -

Con Organismos Oficiales ó Cámaras SI ~~NO~~

Por su cuenta SI ~~NO~~

2.- Objetivos perseguidos

- ☑ Venta
- ☑ Explorar mercado
- ☑ Buscar representante o distribuidor
- ☐ Buscar socio
- ☐ Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? ~~SI~~ NO

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. ~~SI~~ NO

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. SI ~~NO~~

6.- Contactos realizados.

- ☐ Ninguno
- ☑ Varios
- ☐ Cuántos?...5.....

7.- Realizó contactos para:

- ☑ Ventas
- ☐ Nombrar representante o distribuidor
- ☐ Asociación
- ☐ Otros (mencionar)

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- ☐ Menos de 10.000
- ☐ 10.000 a 30.000
- ☐ 30.000 a 50.000
- ☐ 50.000 a 100.000
- ☐ Más de 100.000

Imposible estimarlo, es solo un comienzo.

9.- Expectativas de ventas.

- ☐ Excelente
- ☐ Muy Buenas
- ☑ Buenas
- ☐ Regulares
- ☐ Ninguna

10.- Organización de la misión:

- ☐ Muy buena
- ☑ Buena
- ☐ Regular
- ☐ Mala

Observaciones.....
.....
.....
.....
.....

Firma:.....

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: PMH Autoparts

Actividad: Autopartista / Fabricante

Domicilio: Nogoyá 4436 Tel / Fax: 011/4566 3683 E-mail. pmh@fibertel.com.ar

Persona que representó a la empresa en la misión:

Cargo: Gerente Tel /Fax Idem E-mail fm.@fibertel.com.ar

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -

Con Organismos Oficiales ó Cámaras (SI) NO

Por su cuenta (SI) NO

2.- Objetivos perseguidos

- [x] Venta
- [x] Explorar mercado
- [ ] Buscar representante o distribuidor
- [ ] Buscar socio
- [ ] Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? SI (NO)

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. (SI) NO

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. (SI) NO

6.- Contactos realizados.

- [ ] Ninguno
- [x] Varios
- [ ] Cuántos? 2

7.- Realizó contactos para:

- [x] Ventas
- [ ] Nombrar representante o distribuidor
- [ ] Asociación
- [ ] Otros (mencionar)

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- [x] Menos de 10.000
- [ ] 10.000 a 30.000
- [ ] 30.000 a 50.000
- [ ] 50.000 a 100.000
- [ ] Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- [ ] Excelente
- [ ] Muy Buenas
- [x] Buenas
- [ ] Regulares
- [ ] Ninguna

10.- Organización de la misión:

- [x] Muy buena
- [x] Buena
- [ ] Regular
- [ ] Mala

Observaciones: Atención ok / Acompaña Expectativas

Firma:

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: ENVA MEC

Actividad: FABRICA DE ENVASADORAS VERTICALES

Domicilio: AVELLANEDA 2950 Tel / Fax: 4717500 E-mail. ENVAMEC@ENVAMEC.COM.AR

Persona que representó a la empresa en la misión:

Cargo: GERENTE Tel /Fax 4712777 E-mail

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -

Con Organismos Oficiales ó Cámaras ☒ SI ☐ NO

Por su cuenta ☒ SI ☐ NO

2.- Objetivos perseguidos

- ☒ Venta
- ☒ Explorar mercado
- ☒ Buscar representante o distribuidor
- ☐ Buscar socio
- ☐ Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? ☒ SI ☐ NO

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. ☒ SI ☐ NO

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. ☒ SI ☐ NO

6.- Contactos realizados.

- ☐ Ninguno
- ☒ Varios
- ☐ Cuántos?.....

7.- Realizó contactos para:

- ☐ Ventas
- ☒ Nombrar representante o distribuidor
- ☐ Asociación
- ☐ Otros (mencionar)

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- ☐ Menos de 10.000
- ☐ 10.000 a 30.000
- ☐ 30.000 a 50.000
- ☐ 50.000 a 100.000
- ☐ Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- ☐ Excelente
- ☐ Muy Buenas
- ☐ Buenas
- ☒ Regulares
- ☐ Ninguna

10.- Organización de la misión:

- ☐ Muy buena
- ☒ Buena
- ☐ Regular
- ☐ Mala

Observaciones.....
.....
.....
.....
.....

Firma:.....

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: LIFTGATE

Actividad: FABRICACIÓN DE RESORTES A GAS

Domicilio: GUTENBERG 1455 Tel / Fax: (0341) 4353559 E-mail. liftgate@fibertel.com.

Persona que representó a la empresa en la misión: CRISTIAN KURTZEMANN

Cargo: TITULAR Tel /Fax ✓ E-mail ✓

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -

Con Organismos Oficiales ó Cámaras (SI) NO

Por su cuenta SI NO

2.- Objetivos perseguidos

- ☐ Venta
- ☐ Explorar mercado
- ☑ Buscar representante o distribuidor
- ☐ Buscar socio
- ☐ Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? SI (NO)

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. SI (NO)

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. (SI) NO

6.- Contactos realizados.

- ☐ Ninguno
- ☑ Varios
- ☐ Cuántos?...2.....

7.- Realizó contactos para:

- ☑ Ventas
- ☐ Nombrar representante o distribuidor
- ☐ Asociación
- ☐ Otros (mencionar)

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- ☐ Menos de 10.000
- ☑ 10.000 a 30.000
- ☐ 30.000 a 50.000
- ☐ 50.000 a 100.000
- ☐ Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- ☐ Excelente
- ☐ Muy Buenas
- ☑ Buenas
- ☐ Regulares
- ☐ Ninguna

10.- Organización de la misión:

- ☑ Muy buena
- ☐ Buena
- ☐ Regular
- ☐ Mala

Observaciones.....
.....
.....
.....
.....

Firma:.....

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: ETMA S.A.C.I.F e I.
Actividad: AUTOPARTES - METALMECANICA
Domicilio: Luis Fanti 724 - Rafaela Tel / Fax: (03492) 430284 E-mail. info@etma.com.ar
Persona que representó a la empresa en la misión: MARIANO A. BERTOCACCINI
Cargo: GERENTE DE VENTAS Tel /Fax E-mail

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -
Con Organismos Oficiales ó Cámaras SI (NO)
Por su cuenta SI NO

2.- Objetivos perseguidos
- ☒ Venta
- ☒ Explorar mercado
- ☒ Buscar representante o distribuidor
- ☒ Buscar socio
- ☐ Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? SI (NO)

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. (SI) NO

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. SI NO

6.- Contactos realizados.
- ☐ Ninguno
- ☐ Varios
- ☐ Cuántos?..2.....

7.- Realizó contactos para:

- ☒ Ventas
- ☐ Nombrar representante o distribuidor
- ☐ Asociación
- ☐ Otros (mencionar)

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- ☐ Menos de 10.000
- ☐ 10.000 a 30.000
- ☐ 30.000 a 50.000
- ☐ 50.000 a 100.000
- ☐ Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- ☐ Excelente
- ☐ Muy Buenas
- ☐ Buenas
- ☒ Regulares
- ☐ Ninguna

10.- Organización de la misión:

- ☐ Muy buena
- ☒ Buena
- ☐ Regular
- ☐ Mala

Observaciones.....
.....
.....
.....
.....

Firma:.....

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: Verino y Paguero SRL

Actividad: Autopartes electricas línea pesada

Domicilio: Brasil 492/8 . V. C. Paz Tel / Fax: 03541 422629 E-mail. veypa@arnet.com.ar

Persona que representó a la empresa en la misión: Mario Verino

Cargo: Socio Gerente Tel /Fax 03541 426746 E-mail veypa@arnet.com.ar

---

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -

Con Organismos Oficiales ó Cámaras [X] NO

Por su cuenta [X] NO

2.- Objetivos perseguidos

- [X] Venta
- [X] Explorar mercado
- [ ] Buscar representante o distribuidor
- [ ] Buscar socio
- [ ] Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? [X] NO

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. [X] NO

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. SI [X]

6.- Contactos realizados.

- [ ] Ninguno
- [X] Varios
- [ ] Cuántos?...3.....

7.- Realizó contactos para:

- [x] Ventas
- [ ] Nombrar representante o distribuidor
- [ ] Asociación
- [ ] Otros (mencionar)

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- [ ] Menos de 10.000
- [x] 10.000 a 30.000
- [ ] 30.000 a 50.000
- [ ] 50.000 a 100.000
- [ ] Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- [ ] Excelente
- [ ] Muy Buenas
- [x] Buenas
- [ ] Regulares
- [ ] Ninguna

10.- Organización de la misión:

- [ ] Muy buena
- [x] Buena
- [ ] Regular
- [ ] Mala

Observaciones: Se debería contar con más información de los operadores. Las entrevistas deberían organizarse teniendo en cuenta el perfil de cada empresa. Me pasó tener reunión con una empresa que no tenía interés en mis productos

Firma:.....

ENCUESTA DE OPERADORES EXTRANJEROS

Gobierno de la
Provincia de Córdoba

AGENCIA PROCÓRDOBA

Córdoba
CORAZON DE MI PAIS.

EVALUATION FORM
CORDOBA INTERNATIONALROUND BUSINESS
AUTOMOBILE SPARE PARTS SECTOR
28 – 29 SEPTEMBER 2005

FIRM NAME: SERDARLAR MAKINA SANAYI ve TIC LTD. ŞTI

PARTICIPANT:
(NAME,ADDRESS,TEL/FAX,EMAIL) HAMZA ERDOĞAN / 1100 SAN. 731. SOK. NO: 21, ANKARA TURKEY

FUNCTION: FOREIGN TRADE MANAGER

1) Is the first time you visit Argentina and Córdoba? Yes ☒ No ☐

2) ¿Do you know the automobile spare parts market in Argentina?
Yes ☒ No ☐

3) ¿Did the International Round Business in Cordoba satisfy you ?
Yes ☒ No ☐
¿Why ? _____

4) What is your opinion about the organization of this event?
VERY GOOD

5) Could you coment your personal results in this event? (contacts, meetings, future sales, joint ventures, types of products, etc)
IT WAS A VERY GOOD ORGANIZATION.
I HOPE THAT WE WILL OPEN THE TURKISH MARKET FOR ARGENTINIAN AUTOMOTIVE SPARE PARTS PRODUCTOR IN NEAR FUTURE.

Gobierno de la
Provincia de Córdoba

AGENCIA PROCÓRDOBA

Córdoba
CORAZON DE MI PAIS.

6) **¿Would you like to participate in another International Round Business like this in Argentina?**

Yes ☒ No ☐

¿Why? _____

7) **Opinions and suggestions in order to improve in futures events:**

IF THIS KIND OF ORGANIZATION WILL BE ORGANIZED PERIODICKLY IT WILL EFFECT THE BUSINESS.

SERDEDAR MAKINA SANAYI VE TIC. LTD. STI.

Firm / Signature

M. Sstfan

Gobierno de la Provincia de Córdoba

AGENCIA PROCÓRDOBA

Córdoba CORAZON DE MI PAIS

EVALUATION FORM
CORDOBA INTERNATIONALROUND BUSINESS
AUTOMOBILE SPARE PARTS SECTOR
28 – 29 SEPTEMBER 2005

FIRM NAME: CIFTEL ELEKTROMEKANIK CO. LTD.

PARTICIPANT:
(NAME,ADDRESS,TEL/FAX,EMAIL) YUNUS CIFTCI - Beylikdüzü OSB, Birlik Sanayi Sitesi 1. Cad. no. 42 BEYLIKDUZU - ISTANBUL-TURKEY, +90-212-8753600, +90.212.8753400, ciftel@ciftel-ltd.com

FUNCTION: Managing Director

1) Is the first time you visit Argentina and Córdoba? Yes ☒ No ☐

2) ¿Do you know the automobile spare parts market in Argentina?
Yes ☐ No ☑

3) ¿Did the International Round Business in Cordoba satisfy you ?
Yes ☑ No ☐
¿Why ? _____

4) What is your opinion about the organization of this event?

Good

5) Could you coment your personal results in this event? (contacts, meetings, future sales, joint ventures, types of products, etc)

Organisation was very succesfull. I have had good contacts. There is an oppurtunity to do business with Argentina. But distance and transport costs should be controlled.

Gobierno de la
Provincia de Córdoba

AGENCIA PROCÓRDOBA

Córdoba
CORAZÓN DE MI PAÍS.

6) **¿Would you like to participate in another International Round Business like this in Argentina?**

Yes ☑ No ☐

¿Why? _____

7) **Opinions and suggestions in order to improve in futures events:**

Banking agreements between two Countries, cheap and short delivery facilites.

CIETEL ELECTROMEXANIK CO. LTD.

Firm / Signature

Gobierno de la
Provincia de Córdoba

AGENCIA PROCÓRDOBA

Córdoba
CORAZON DE MI PAIS.

EVALUATION FORM
CORDOBA INTERNATIONALROUND BUSINESS
AUTOMOBILE SPARE PARTS SECTOR
28 – 29 SEPTEMBER 2005

FIRM NAME:
ADE DE YOUNG AUTO AGENCY LTD.

PARTICIPANT:
(NAME,ADDRESS,TEL/FAX,EMAIL) LATEEF ADELEKE ~~SITE G BLOCK 5~~ ZONE A BLOCK 1 ~~PLOT 9 SATELLITE TOWN LAG~~ SHOPS 46/47 ASPAMDA PLAZA TRADE FAIR COMPLEX LAGOS

FUNCTION: BUSINESS

1) Is the first time you visit Argentina and Córdoba? Yes ☑ No ☐

2) ¿Do you know the automobile spare parts market in Argentina?
Yes ☐ No ☑

3) ¿Did the International Round Business in Cordoba satisfy you ?
Yes ☑ No ☐
¿Why ? Because I met with Many manufactured

4) What is your opinion about the organization of this event?
They did well, and I think it is a good event to show people what they have in their Country.

5) Could you coment your personal results in this event? (contacts, meetings, future sales, joint ventures, types of products, etc)
The event was nice, and the meeting was nice too.
All the products that where shown to me were good quality

Gobierno de la
Provincia de Córdoba

AGENCIA PROCÓRDOBA

Córdoba
CORAZON DE MI PAIS.

6) ¿Would you like to participate in another International Round Business like this in Argentina?

Yes ☑ No ☐

¿Why? The event had shown me many things I have not be able to know ~~[illegible]~~ before the event to me I think it is just the begining of ~~my~~ business in Argentina

7) Opinions and suggestions in order to improve in futures events:

I think the Goverment should not just stop at this juction they should give more support to the teams to achieve their goal.

Acle De Young Auto Agency

Firm / Signature

Gobierno de la
Provincia de Córdoba

AGENCIA PROCÓRDOBA

Córdoba
CORAZÓN DE MI PAÍS.

EVALUATION FORM
CORDOBA INTERNATIONALROUND BUSINESS
AUTOMOBILE SPARE PARTS SECTOR
28 – 29 SEPTEMBER 2005

FIRM NAME:
OGBUOGBE CALLISTUS Chukwuka.

PARTICIPANT:
(NAME,ADDRESS,TEL/FAX,EMAIL) OGBUOGBE CALLISTUS Chukwuka.
ZONE A BLOCK 2 SHOP 7, ASPAMDA SHOPPING PLAZA, TRADE FAIR COMPLEX, BADAGRY EXPRESS WAY LAGOS – NIGERIA.

FUNCTION: BUSINESS

1) Is the first time you visit Argentina and Córdoba? Yes ☑ No ☐

2) ¿Do you know the automobile spare parts market in Argentina?
Yes ☐ No ☑

3) ¿Did the International Round Business in Cordoba satisfy you ?
Yes ☑ No ☐
¿Why ? BECAUSE THE EVENT WAS VERY ORGANIZATING & IT OPENED MY EY

4) What is your opinion about the organization of this event?
MY OPINION ABOUT THE ORGANIZATION OF THIS EVENT IS FIRST I USE THIS OPPORTUNITY TO THANK ARGENTINA GOVERMENT FOR ALL THEIR EFFORT AND ALSO THIS WILL EXPOSE ARGENTINA MARKE MORE AND MORE. IT WILL ALSO HELP ME IN MY BUSINESS.

5) Could you coment your personal results in this event? (contacts, meetings, future sales, joint ventures, types of products, etc)
MY COMENT IS THIS ON CONTACTS I WILL SAY THAT YOUR PEOPL ARE SO FAST, I REQUESTED FOR SAMPLE BEFORE I GOT TO HOTEL MY SAMPLE US THEY WAITING FOR ME, IT WAS SO NICE I ALSO GUES A TRANSRATOR WISH ENABLE ME MAKE MY CONTACTS PERFECT. FUTU SALES I HAD SOME ORDER TO BOOKED FROM GANCOP 1º DE AGOSTO 3365 BIGONJO SAN MARTIN. ABOUT THE PRODUCTS VERY QUILLTY AND ARTLERTIVE,

Gobierno de la
Provincia de Córdoba

AGENCIA PROCÓRDOBA

Córdoba
CORAZÓN DE MI País

6) **¿Would you like to participate in another International Round Business like this in Argentina?**

Yes ☑ No ☐

¿Why? THIS WILL MAKE ME TO HAVE MORE CONTRACTS, IT WILL ALSO MAKE MY BUSINESS GROW MORE, AND MORE EXPERIENCE TO MY LIFE

7) **Opinions and suggestions in order to improve in futures events:** NOTHING MORE BUT I ENCOURAGE ~~ENCOURAGE~~ THEIR GOVERNMENT TO SUPPORT THEM MORE.

OGBUOGBE CALLISTUS CHUKWUKA.

Firm / Signature

Gobierno de la
Provincia de Córdoba

AGENCIA PROCÓRDOBA

Córdoba
CORAZON DE MI PAIS.

EVALUATION FORM
CORDOBA INTERNATIONALROUND BUSINESS
AUTOMOBILE SPARE PARTS SECTOR
28 – 29 SEPTEMBER 2005

FIRM NAME: BLESSED OBINNA INVISTENMT COM LTD

PARTICIPANT:
(NAME,ADDRESS,TEL/FAX,EMAIL) OBINNA ZONE C BLOCK 6 Shop 32 ASPAMO PLAZA TRADE FAIR LAGOS ~~BLESS~~ 08033464402 or 01342 2754
BLESSEDOBINNA@yhaoo.com

FUNCTION: BUSINESS MAN

1) Is the first time you visit Argentina and Córdoba? Yes ☑ No ☐

2) ¿Do you know the automobile spare parts market in Argentina?
Yes ☐ No ☑

3) ¿Did the International Round Business in Cordoba satisfy you ?
Yes ☑ No ☐
¿Why ? BECAUSE IT'S WELL OGANIZE and I met many manufuturals in Argentina

4) What is your opinion about the organization of this event?
my Opinion is that the event was very Good Ok and they show people what they have in ther Country.

5) Could you coment your personal results in this event? (contacts, meetings, future sales, joint ventures, types of products, etc)
WHEN The besiness going on I would like my Costomes to Come and visting me in my Country Nigeria, and I like the way that they makeny every thing well

Gobierno de la
Provincia de Córdoba

AGENCIA PROCÓRDOBA

CORAZON DE MI PAIS.

6) **¿Would you like to participate in another International Round Business like this in Argentina?**

Yes ☑ No ☐

¿Why? ~~BECAUSE I AM LOOKING~~

~~W. For~~ I Leant many things in this event that this will not the end.

7) **Opinions and suggestions in order to improve in futures events:**

I thank the Goverment For Suporting to the Business Organize that this Sould not the End,

Gina Blessed Obinna

Firm / Signature

Gobierno de la
Provincia de Córdoba

AGENCIA PROCÓRDOBA

CORAZON DE MI PAIS.

EVALUATION FORM
CORDOBA INTERNATIONALROUND BUSINESS
AUTOMOBILE SPARE PARTS SECTOR
28 – 29 SEPTEMBER 2005

FIRM NAME: _____

PARTICIPANT:
(NAME,ADDRESS,TEL/FAX,EMAIL) PETER MATA - VLA - 0212-7626540 FAX 7622560
Repitosi@cantv.net

FUNCTION: Representacion de Fabricas

1) **Is the first time you visit Argentina and Córdoba?** Yes ☒ No ☒ CORDOBA ARGENTINA

2) **¿Do you know the automobile spare parts market in Argentina?**
Yes ☒ No ☐

3) **¿Did the International Round Business in Cordoba satisfy you ?**
Yes ☒ No ☐
¿Why ? Muchas Fabricas participantes de diferentes Productos muy interesantes.

4) **What is your opinion about the organization of this event?**

¡¡ Muy Buena !!

5) **Could you coment your personal results in this event? (contacts, meetings, future sales, joint ventures, types of products, etc)**

Creo que seran muy Buenos los resultados, pero hay q' esperar los comentarios sobre precios etc.

Gobierno de la
Provincia de Córdoba

AGENCIA PROCÓRDOBA

Córdoba
CORAZÓN DE MI PAÍS

6) ¿Would you like to participate in another International Round Business like this in Argentina?

Yes ☒ No ☐

¿Why? Creo que hay muchas posibilidades de negocios por la calidad, variedad de las fábricas

7) Opinions and suggestions in order to improve in futures events:

Deben concentrarse mas en los perfiles de las compañías participantes.

Firm / Signature

Gobierno de la
Provincia de Córdoba

AGENCIA PROCÓRDOBA

Córdoba
CORAZÓN DE MI País.

EVALUATION FORM
CORDOBA INTERNATIONALROUND BUSINESS
AUTOMOBILE SPARE PARTS SECTOR
28 – 29 SEPTEMBER 2005

FIRM NAME: AGBO SYLVANUS EJIKE

PARTICIPANT:
(NAME,ADDRESS,TEL/FAX,EMAIL) SILVACO NIGERIA LIMITED
51 OJEKUNLE STREET PAPA AJAO MUSHIN
LAGOS NIGERIA. 234-1-4527283, 4527439, 08033556631.
FUNCTION: TRADING. (SILVACO2 @ yahoo.com)

1) Is the first time you visit Argentina and Córdoba? Yes ☑ No ☐

2) ¿Do you know the automobile spare parts market in Argentina?
Yes ☑ No ☐
ONLY ON THIS VISIT.

3) ¿Did the International Round Business in Cordoba satisfy you ?
Yes ☑ No ☐
¿Why? BECAUSE I MET SO MANY COMPANIES OF DIFFERENT AUTOMOBILE SPARE PARTS. THEY'RE ALL GOOD PEOPLE.

4) What is your opinion about the organization of this event?
IT WAS VERY FANTASTIC. IT WAS LOVELY. I WILL SAY IT WAS 100% EXCELENT. THEY SHOULD KEEP IT UP

5) Could you coment your personal results in this event? (contacts, meetings, future sales, joint ventures, types of products, etc)
I REALY THANK GOD FOR THESE OPPORTUNITY. ALL THE CONTACTS AND PRODUCTS ARE OF GOOD STANDARD. THEY'RE ORIGINALS. BEFORE I ONLY NOW ONE COMPANY "BP GROUP SA" BUT NOW THEY'RE MANY. THE FUTURE SALES IS GUARANTEED MORE BUSINESS

Gobierno de la
Provincia de Córdoba

AGENCIA PROCÓRDOBA

Córdoba
CORAZÓN DE MI País

6) ¿Would you like to participate in another International Round Business like this in Argentina?

Yes ☑ No ☐

¿Why? IT GIVES ME THE PRIVILEDGE / OPPORTUNTIES TO UPGRADE MY BUSINESS ESPECIALLY IN THE NEW MODEL OF AUTOMOBILE INDUSTRIES. I'M IN LOVE WITH CORDOBA AND ARGENTINA ALL FOR THERE HOSPITALITY, FRIENDLY, LOVE FOR OTHER COUNTRIES.

7) Opinions and suggestions in order to improve in futures events:

INVITE MORE PEOPLE IN VARIOUS FIELDS OF AUTOMOBILE SPARE PARTS IN DIFFERENT COUNTRIES. AUTOMOBILE FOR EXAMPLE VOLKSWAGON, MERCEDES, RENAULT, FORD, FIAT, CITRON ETC. ORGANISE THESE ~~TYP~~ TYPE OF EVENTS AT LEAST EVERY THREE YEARS.

THANK YOU VERY MUCH.

Firm / Signature 29/9/2005.

Gobierno de la
Provincia de Córdoba

AGENCIA PROCÓRDOBA

Córdoba
CORAZÓN DE MI País

EVALUATION FORM
CORDOBA INTERNATIONALROUND BUSINESS
AUTOMOBILE SPARE PARTS SECTOR
28 – 29 SEPTEMBER 2005

FIRM NAME: Société Française de Voitures

PARTICIPANT:
(NAME,ADDRESS,TEL/FAX,EMAIL) Mamdouh Shamshoun Ebrahim
21 ALMAZA st. Heliopolis - CAIRO / 00201231237 16
/ 00202291997 6 / mshamshoun@yahoo.com.

FUNCTION: Sales and Marketing Manager

1) Is the first time you visit Argentina and Córdoba? Yes ☑ No ☐

2) ¿Do you know the automobile spare parts market in Argentina?
Yes ☑ No ☐

3) ¿Did the International Round Business in Cordoba satisfy you ?
Yes ☑ No ☐
¿Why ? At least it gives me the opportunity to discover the argentinian market.

4) What is your opinion about the organization of this event?
there was a very good ~~effort~~ efforts from the organizers to satisfy the visitors with a few claims due to the time of meetings.

5) Could you coment your personal results in this event? (contacts, meetings, future sales, joint ventures, types of products, etc)
From my point of view it was very interesting to meet this amount (about 60) companies and I think it was a very good opportunity to make some future contacts with many of those companies to start a serious

Gobierno de la
Provincia de Córdoba

AGENCIA PROCÓRDOBA

Córdoba
CORAZÓN DE MI País.

6) **¿Would you like to participate in another International Round Business like this in Argentina?**

Yes ☑ No ☐

¿Why? 1- To continue and to keep the starting relations with the companies.
2- because I loved Argentina

7) **Opinions and suggestions in order to improve in futures events:**

- You have to give a short brief about the activity of each companies before starting the meetings to the visitors.
- You have to decrease the numbers of meetings or to elongate the periode of meetings 1 day more.

Firm / Signature

Gobierno de la
Provincia de Córdoba

AGENCIA PROCÓRDOBA

CORAZON DE MI PAIS

EVALUATION FORM
CORDOBA INTERNATIONALROUND BUSINESS
AUTOMOBILE SPARE PARTS SECTOR
28 – 29 SEPTEMBER 2005

FIRM NAME: DIVINE IMPACT GLOBAL LTD

PARTICIPANT: ROBERT ONYEAGUSI ZONE A BLOCK 2 SHOP 1
(NAME,ADDRESS,TEL/FAX,EMAIL) ASPAMDA PLAZA TRADE FAIR COMPLEX OS
LAGOS NIGERIA 234-80-33229821
234-1-4126320 DIVINEIMPACT2004@YAHOO.COM

FUNCTION: BUSINESS

1) **Is the first time you visit Argentina and Córdoba?** Yes ☐ No ☑

2) **¿Do you know the automobile spare parts market in Argentina?**
Yes ☐ No ☑

3) **¿Did the International Round Business in Cordoba satisfy you ?**
Yes ☑ No ☐
¿Why ? IT SHOWCASED THE ARGENTINE GOODS/MANUFACTURES TO THOSE WHO NEED THEM

4) **What is your opinion about the organization of this event?**
THE ORGANIZATION IS WONDERFUL, I RECOMMEND THAT IT COMES UP EVERY YEAR

5) **Could you coment your personal results in this event? (contacts, meetings, future sales, joint ventures, types of products, etc)** IT IS A GOOD PLACE TO MEET NEW BUSINESS PARTINERS AND PRODUCT. HAVE BEEN ABLE TO SEE ANOTHER SIDE OF ARGENTINA BUSINESS AND IT IS FOR GOOD, I JUST HOPE THINGS WILL WORK OUT WELL THE WAY THEY SEEM SO THAT THE GOOD CONTACT WILL TURN INTO GOOD BUSINESS RELATIONSHIP.

Gobierno de la
Provincia de Córdoba

AGENCIA PROCÓRDOBA

Córdoba
CORAZÓN DE MI País.

6) ¿Would you like to participate in another International Round Business like this in Argentina?

Yes ☑ No ☐

¿Why? IT OPENS DOOR ~~FOR~~ TO IMPROVE MY BUSINESS

7) Opinions and suggestions in order to improve in futures events:

I THINK THE SHIPPING COMPANIES/AGENTS SHOULD BE INVOLVED IN THIS KIND OF SHOW SO THAT WE WILL ALSO TELL THEM THEIR SHORT FALLS AND SEEK FOR IMPROVEMENT BECAUSE WITHOUT THEM NO MATTER HOW WONDERFUL THE SHOW IS, BUSINESS WILL NOT GO FAR.

Firm / Signature

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: Repuestos Europeos Pizzano C.A.

Actividad: Mayor De Repuestos Automotriz

Domicilio: Venezuela Tel / Fax: E-mail.

Persona que representó a la empresa en la misión:

Cargo: Pizzano Carmelo Tel /Fax 0058243-5544065 E-mail Pizzano@telcel.net.

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -

Con Organismos Oficiales ó Cámaras [X] SI [ ] NO

Por su cuenta [X] SI [ ] NO

2.- Objetivos perseguidos

- ☐ Venta
- ☐ Explorar mercado
- ☐ Buscar representante o distribuidor
- ☐ Buscar socio
- ☐ Otros (mencionar) Importar

3.- Tenía contactos previos? [ ] SI [X] NO

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. [X] SI [ ] NO

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. [X] SI [ ] NO

6.- Contactos realizados.

- ☐ Ninguno
- ☐ Varios
- ☐ Cuántos? 10

7.- Realizó contactos para:

- [x] Ventas
- [ ] Nombrar representante o distribuidor
- [ ] Asociación
- [ ] Otros (mencionar)

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- [ ] Menos de 10.000
- [ ] 10.000 a 30.000
- [x] 30.000 a 50.000
- [ ] 50.000 a 100.000
- [ ] Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- [ ] Excelente
- [x] Muy Buenas
- [ ] Buenas
- [ ] Regulares
- [ ] Ninguna

10.- Organización de la misión:

- [ ] Muy buena
- [x] Buena
- [ ] Regular
- [ ] Mala

Observaciones: Favorecer más el perfil de los operadores a los representantes argentinos.

Firma:

FICO 2005 | Mucho para ver, mucho por negociar

La edición más grande de la historia

La Fico Mercosur presenta un amplio surtido de productos en exhibición y es el escenario ideal para negociaciones internacionales.

La XVIII edición de la Feria Internacional de Córdoba (la más importante del interior del país) que comenzó el 24 de setiembre en el Complejo Ferial Córdoba y que se extenderá hasta este domingo 2 de octubre, tiene un desarrollo exitoso que se refleja en la variedad de expositores y en la cantidad de visitantes y de encuentros empresarios concretados.

La edición anterior sirvió para reinstalar la exposición en la agenda de los productores, y este año la Fico Mercosur reafirma su poder de convocatoria y su nivel internacional. La feria es también el marco de relanzamiento de la Región Centro, colocando en la vidriera el potencial industrial de las provincias integrantes.

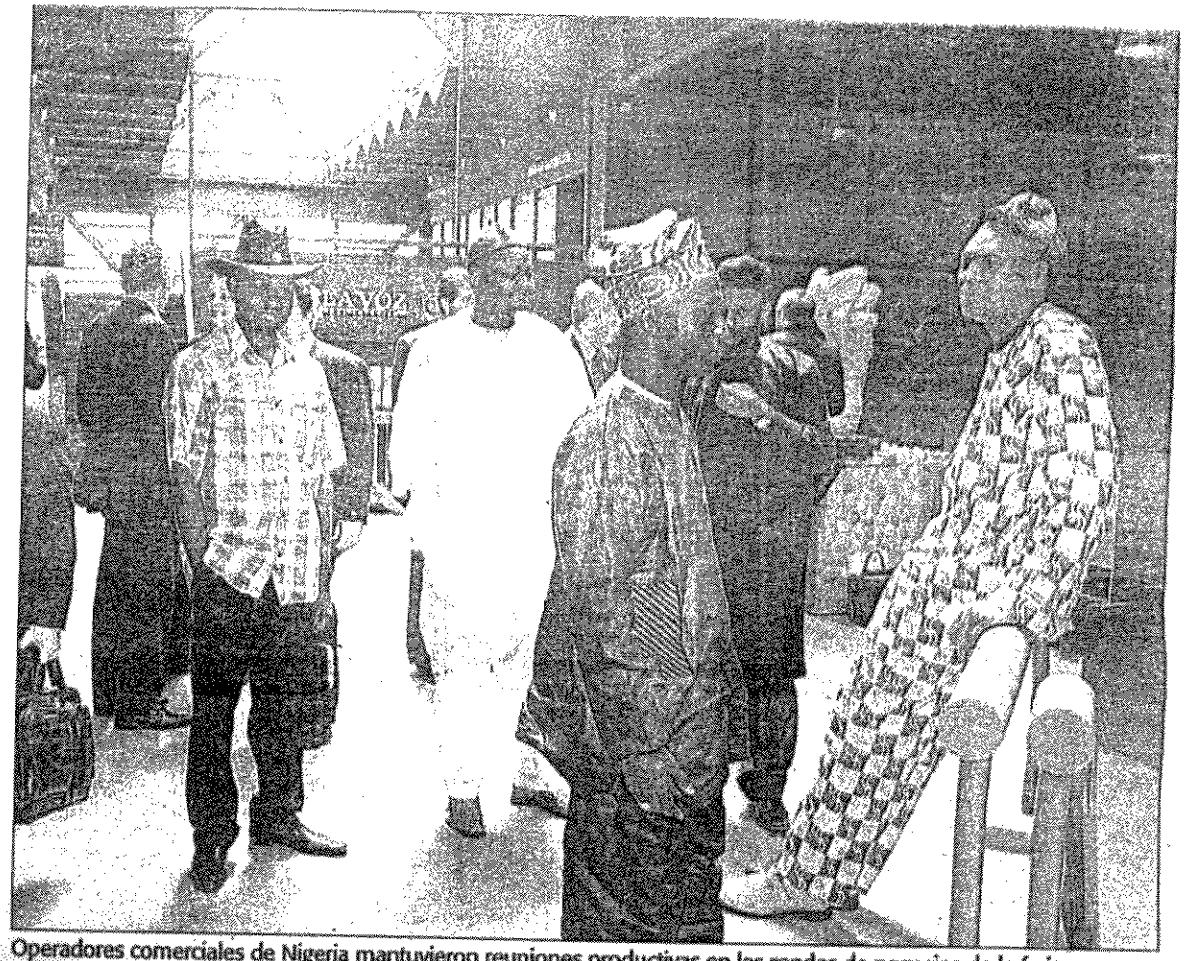
SUPER SIZE FICO. La Fico "más grande que nunca", como la llaman sus organizadores, reunió alrededor de 260 expositores. Por los pabellones de Feriar desfilan miles de visitantes calificados de los distintos puntos de Argentina. La variedad es uno de los fuertes de esta edición, en la que participan productos de los rubros automotriz y metalmecánico, construcción y vivienda, alimentos y bebidas, muebles y decoración y servicios y electrónica.

FICO 2005

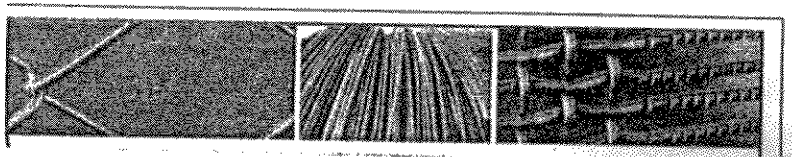
15 a 22

Es el horario de la feria que se extenderá hasta el domingo. Entrada: $7

EL BOOM DE LAS PARALELAS. En la Fico 2005 se desarrollan además alrededor de 50 actividades paralelas. Entre ellas, se destacan el "Foro Latinoamericano de Empresarios", con más de 350 participantes, y la "Misión Inversa de países no tradicionales". En esta última, representantes empresariales de Nigeria, Marruecos, Egipto, Turquía, Emiratos Árabes y Venezuela, mantienen rondas de negocios con empresas argentinas, dentro del sector metalmecánico.



Operadores comerciales de Nigeria mantuvieron reuniones productivas en las rondas de negocios de la feria.



sibilidades de las clases altas ni los beneficios de las clases más humildes", dijo el gobernador, quien agregó frente a los periodistas: "Es para gente que gana mil o 1.200 pesos, no podemos exi- nosotros completamos para mejorar las construcciones y lo más importante para la Provincia es que los beneficiarios cumplan con el pago de las cuotas".

En este sentido, el ministro

se va a licitar y se empezarán a ejecutar las obras, que tienen un plazo de ejecución de seis meses, por lo que podrían empezar a entregarse a partir de julio del año que viene.

de los miembros convivientes de viviendas fin
con fondos del Estado.
Solicitudes. Se entregarán desde el 5 de octu
ta el 30 de noviembre contra la presentación d
mento. Luego, se deberá devolver la solicitud a
del 31 de diciembre.

FICO 2005

Hubo 400 agendas de negocios de Pyme y grandes empresas

Los contactos se realizaron en el marco de las rondas de negocios. Sociedad civil de la RC.

Un total de 400 contactos de negocios se concretaron en el marco de las rondas organizadas por la Cámara de Comercio Exterior de Córdoba (Cacec), que se realizaron durante dos días en la Fico 2005 que concluirá el próximo domingo. Esas contactos interempresarios apuntan centralmente a abrir canales de comunicación entre Pyme, grandes empresas y proveedores, con vista a futuros negocios.

Las rondas contaron con la participación de empresarios de Buenos Aires, Mendoza, Catamarca, La Rioja, San Juan, Santa Fe, Entre Ríos, Río Negro y de Córdoba.

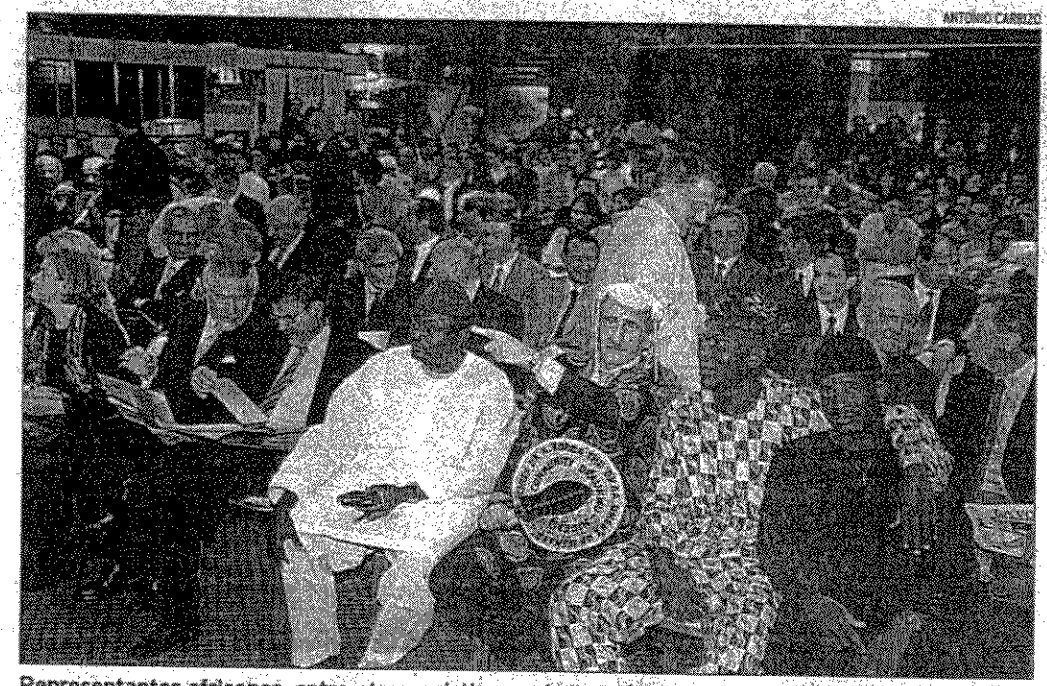
También se contó con la presencia de 12 operadores e importadores de productos alimentarios y afines de cadenas de supermercados de Brasil, Chile, Colombia, Estados Unidos y Argentina, y delegados de cuatro automotrices: Fiat, Iveco, Renault y Volkswagen.

En tanto, hasta ayer, la Fico había recibido a 40 mil visitantes. Los organizadores dan por hecho que esa cifra se duplicará durante este fin de semana, en el que se cerrará la muestra en el Complejo Ferial Córdoba.

Dentro de esta modalidad, también se desarrolló la Misión Comercial de Países No Tradicionales para el Sector Metalmecánico (rubro autopartes). También concluyó la "misión comercial inversa", organizada por el Consejo Federal de Inversiones (CFI) y la Agencia Pro Córdoba y coorganizada por la Cacec y la Cámara de Industriales Metalúrgicos de Córdoba.

Participaron de esta actividad 11 empresas del sector autopartista de Nigeria, Egipto, Turquía y Venezuela, que se

ANTONIO CARRIZO



Representantes africanos, entre otros, asistieron a la "misión inversa" del sector autopartista.

contactaron con alrededor de 70 empresarios argentinos para abrir nuevos mercados a la producción nacional. Las delegaciones extranjeras –algunas ataviadas con sus vestimentas típicas– concretaron 440 entrevistas en dos jornadas.

La misión se enmarcó en el proyecto "Implementación del plan de negocios para grupos exportadores del sector autopartes de Córdoba", uno de cuyos objetivos es facilitar la inserción de Pyme locales en diferentes mercados seleccionados.

Sergio Recchia, titular de la Cámara de Industriales Metalúrgicos de Córdoba, comentó que los empresarios extranjeros visitaron y se interiorizaron de la oferta de autopartistas locales. "Siempre es interesante, aunque nunca los negocios se dan de un día para el otro", señaló Recchia.

Hasta ayer hubo 40 mil visitantes en la Fico, y los organizadores esperan duplicar ese cifra durante el fin de semana.

El directivo dijo que en los próximos días habrá un panorama más claro sobre el resultado de la misión inversa.

Ayer, la Fico cerró todas sus actividades paralelas y en sus dos últimos días solamente se presentarán productos. En este marco, hoy, a las 19.30, la modelo y actriz Julieta Prandi visitará el stand de una concesionaria de motos. Mañana, estará la modelo Soledad Solaro.

Región Centro

También dentro de las actividades paralelas de la Fico, se reunió el Consejo de la Sociedad Civil de Córdoba de la Región Centro, presidido por el secretario Herman Olivero.

En el encuentro, se aprobó el reglamento de ese órgano que integran los foros universitario, profesional, legislativo, de entidades profesionales y gremios.

Olivero resaltó la importancia de contar con la normativa que le permitirá al Consejo "avanzar a paso firme".

Olivero aludió a las negociaciones con el CFI para conseguir el financiamiento de un plan estratégico para la Región, que demandaría un estudio previo de competitividad.

También convocó al Consejo a participar de la cumbre de gobernadores que se realizará el jueves y viernes próximos en la ciudad entrerriana de Colón.

De Za ac

Después
conversa
José Ma
lar de la
cional,
sactivar
bancari
program
dad de Sa
ticipará
te Néstor
Para
el gober
miso de
acuerdo
bajo de l
el Banco
compron
mento sa
enero de
se abona
munerati
dalidad d
le recordi
van desde
pesos, de
tintas cat
En tan
dejará se
de una m
ner en cla
manera p
salariales
pasivizad
Asimi
ración, s
mento qu
correspon
los pasivo
a percibir
porcional.
Otra d
hizo Zano
do por los
carias de
co, Villa
y Río Cua
cutió si co
bro del au
transferid
que ellos s
órbita del
siguen sie
ciben el s

Evaluation Form
Cordoba International Round Business
Automobile Spare Parts Sector
28-29 September 2005

Firm Name:
Societe Francaise de Voitures

Participant: (Name, Address, Te., Fax, Email)
Mamdouh Shamshoun Ebrahim
21, Almaza Street – Heliopolis – Cairo – Egypt
Tel. 002 0123123716
Fax: 00202 2919976
Mail: mshamshoun@yahoo.com

Function: Sales and Marketing Manager

1- Is the first time you visit Argentina and Cordoba?
Yes

2- Do you know the automobile spare parts market in Argentina?
Yes

3- Did the International Round Business in Cordoba satisfy you?
Yes
Why?
Because at least It gives me the opportunity to discover the Argentina Market.

4- What is your opinion about the organization of this event?
There was a very good efforts from the organizers to satisfy the visitors with a few claims due to the time of meetings.

5- Could you comment your personal results in this event? (contacts, meetings, future sales, joint ventures, types of products, etc)
From my point of view, it was very interesting to meet this amount (about 60) companies and I think it was a very good opportunity to make some future contacts with many of those companies to start a serious business.

6- Would you like to participate in another International Round Business like this in Argentina?
Yes
Why?

a- To continue and to keep the starting relations
b- Because I loved Argentina.

7- Opinions and suggestions in order to improve in future events:

- You have to give a short brief about the activity of each company before starting the meeting to the visitors.
- You have to decrease the numbers of meetings or to elongate the days of meetings one day more.

Mamdouh Shamshoun

De: "ARGEMB" <argemb@idsc.net.eg> Ver detalles de contacto

A: "BCB CORDOBA" <bcbcordoba@yahoo.com.ar>

Asunto: Fw: report for the trip del Sr. Wahib Ekliadious

Fecha: Thu, 20 Oct 2005 11:08:43 +0200

---- Original Message ----
From: wahib ekladious
To: argemb@idsc.net.eg
Sent: Thursday, October 20, 2005 10:42 AM
Subject: report for the trip

From: Egyptian WERT Int.l office
To : Embassy of Argentina

Report about the invitation to the Republic of Argentina
From 25th of Sep to 2nd of Oct 2005

1- The whole preparation starts from receiving us from the airport and the hotel reservation and the national transportation during all the visit was very good

2- I met during the visit more than 70 company, each one about 15 or 20 min, but this time is very small to discus anything about business in the same time more than 70% of these companies manufactures product that I am not interested in

3- This visit may be very good for the people visit Argentina for the first time to take general knowledge about the Argentinean products

4- I suggest in the future before the visit the CFI send to the visitors some information about the available companies and a brief idea about its products, to give a chance to the visitors to prepare themselves and also to choose what factories they are interested to meet to can discus with these factories all things (quality – prices – packing – quantities – system of payment – time needed to prepare the goods ….. and so on)

Thank you in advance
Best regards
Wahib .M. Ekladious

MISIÓN INVERSA PAISES NO TRADICIONALES

FICHA DE EVALUACIÓN

Datos de la empresa

Nombre de la Empresa: CIVE SAIC.

Actividad: Fca de PARABRISAS

Domicilio: AV. VELEZ SARSFIELD 4337 Tel / Fax: 4610213 E-mail. CIVESAIC@SINECTIS.COM.AR

Persona que representó a la empresa en la misión:

Cargo: VENTAS. Tel /Fax E-mail

Evaluación

1.- Participó con anterioridad en Ferias y/ o Misiones Internacionales? -

Con Organismos Oficiales ó Cámaras SI ~~NO~~

Por su cuenta SI ~~NO~~

2.- Objetivos perseguidos

- ☒ Venta
- ☐ Explorar mercado
- ☐ Buscar representante o distribuidor
- ☐ Buscar socio
- ☐ Otros (mencionar).....

3.- Tenía contactos previos? SI ~~NO~~

4.- Disponía de la información de mercado adecuada, previo a la misión. SI ~~NO~~

5.- El nivel de entrevistas fue el esperado. SI ~~NO~~

6.- Contactos realizados.

- 1 ☐ Ninguno
- ☐ Varios
- ☐ Cuántos?.....

7.- Realizó contactos para:

- [x] Ventas
- [ ] Nombrar representante o distribuidor
- [ ] Asociación
- [ ] Otros (mencionar)

8.- Monto estimado de ventas (en U$S)

- [ ] Menos de 10.000
- [ ] 10.000 a 30.000
- [ ] 30.000 a 50.000
- [ ] 50.000 a 100.000
- [x] Más de 100.000

9.- Expectativas de ventas.

- [ ] Excelente
- [ ] Muy Buenas
- [x] Buenas
- [ ] Regulares
- [ ] Ninguna

10.- Organización de la misión:

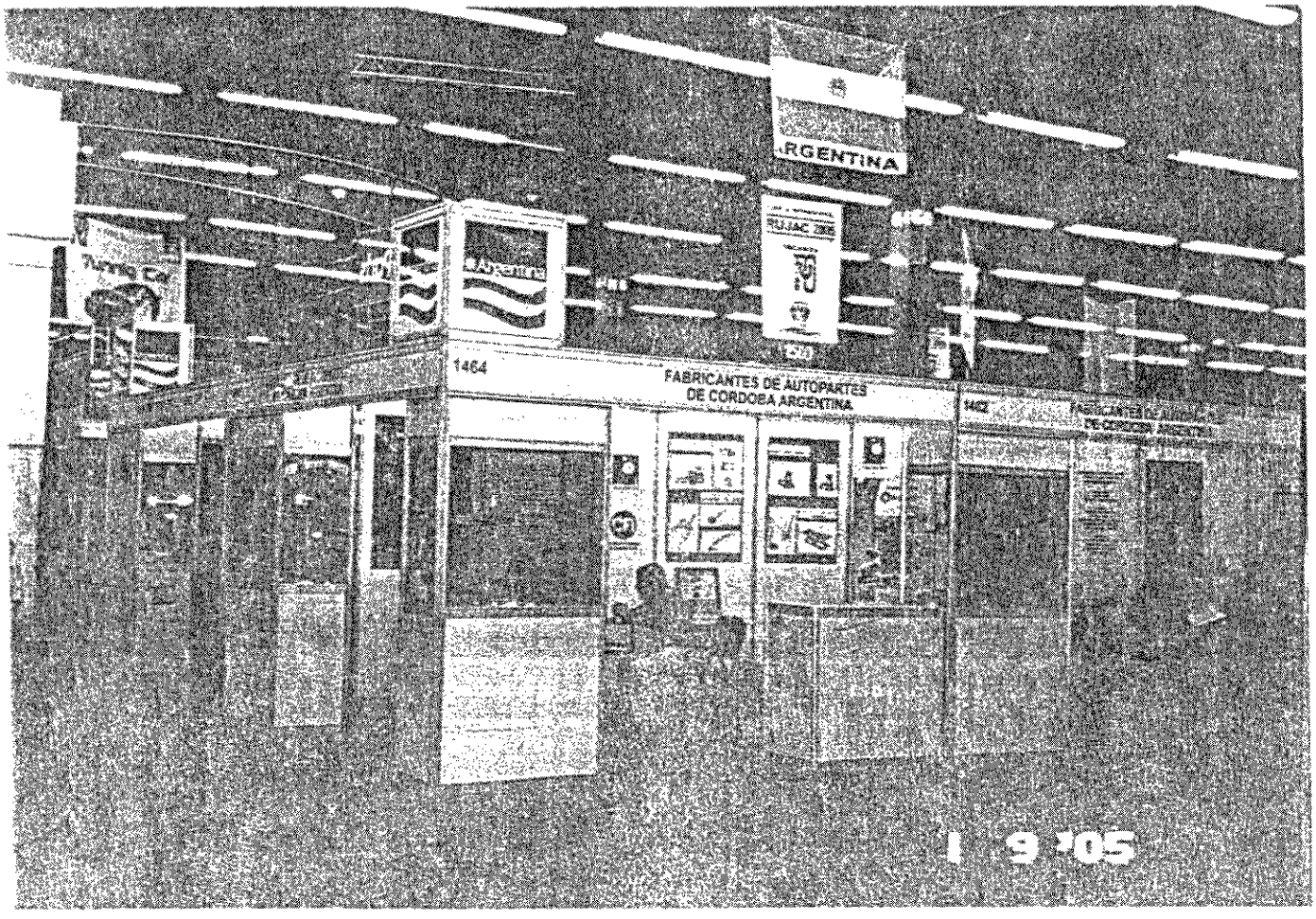
- [ ] Muy buena
- [x] Buena
- [ ] Regular
- [ ] Mala

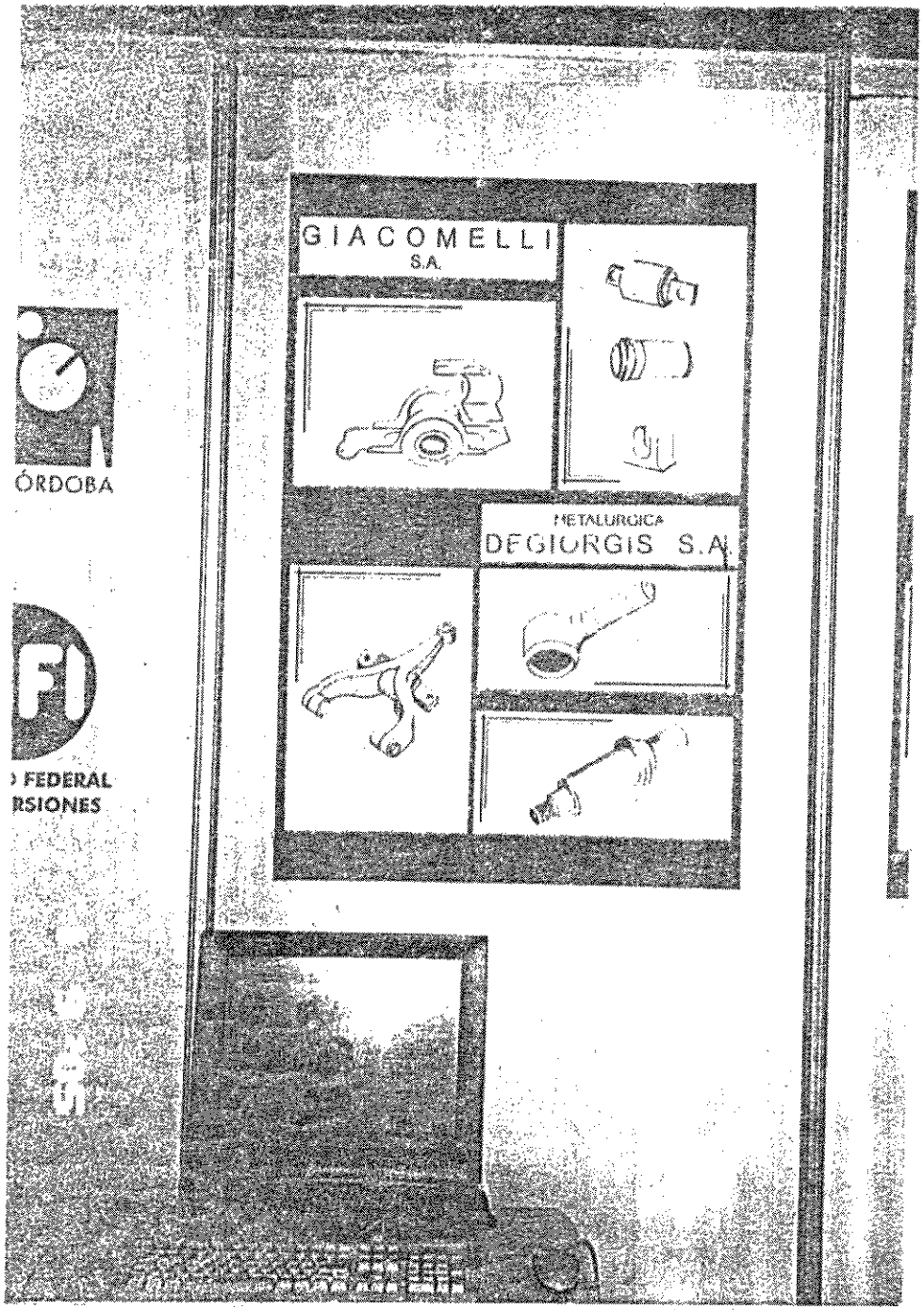
Observaciones.....
.....
.....
.....
.....

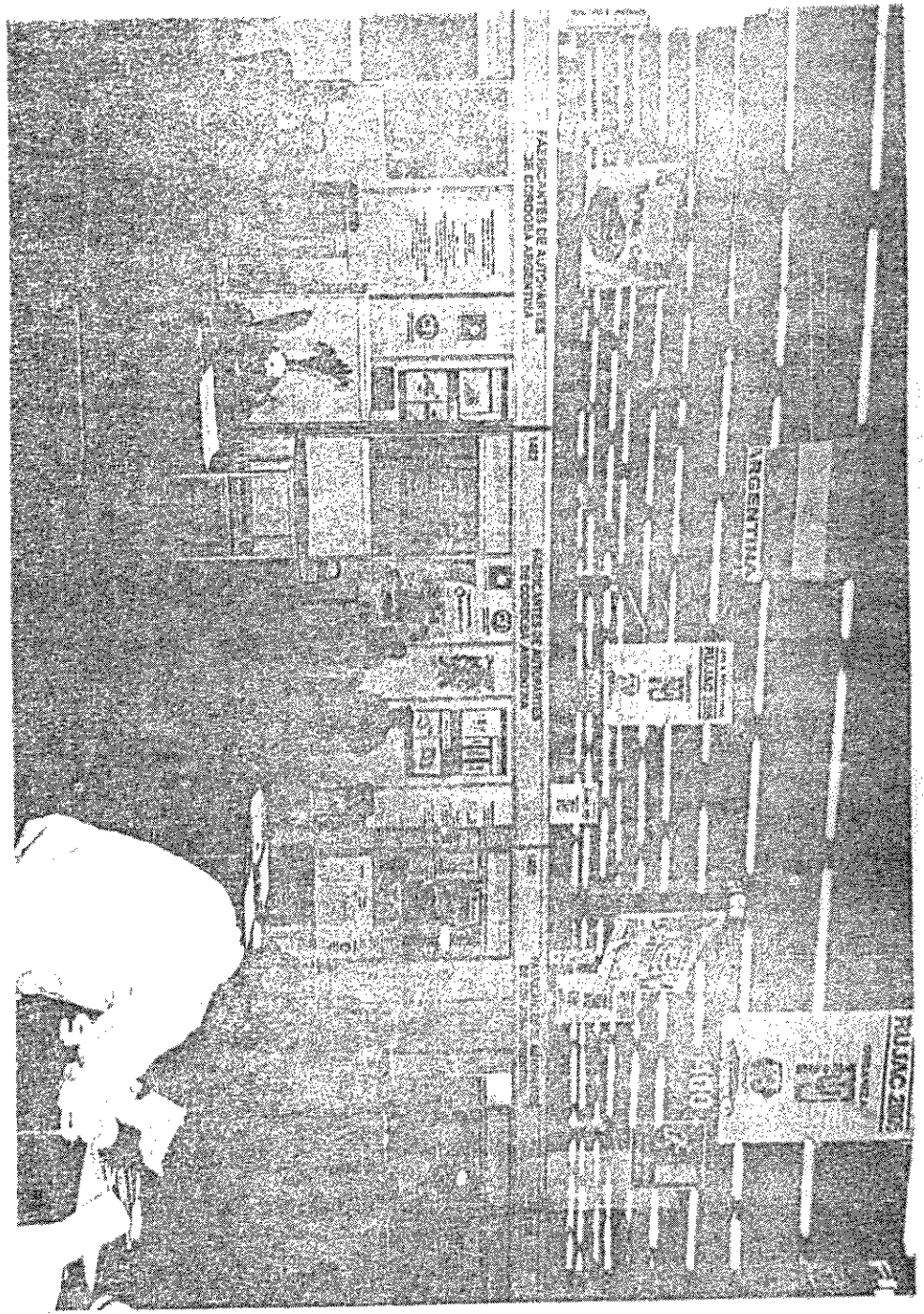
Firma:.....HUGO ARJILES.....

ANEXO 5 - FOTOS DE LA EXPO RUJAC

FABRICANTES DE AUTOPARTES
DE CORDOBA ARGENTINA
1460
1 9 '05


RGENTINA
1464
FABRICANTES DE AUTOPARTES
DE CORDOBA ARGENTINA
1462
1 9 '05


GIACOMELLI
S.A.
METALURGICA
DEGIORGIS S.A.
ÓRDOBA
FI
FEDERAL
RSIONES


ARGENTINA

ANEXO 6 - AGENDA DE REUNIONES DE RONDA DE NEGOCIOS

RONDA DE NEGOCIOS – PAÍSES NO TRADICIONALES – FICO –
DÍA 28 DE SETIEMBRE 2005

OPERADOR	10 a 10:15	10:15 a 10:30	10:30 a 10:45	10:45 a 11:00	11 a 11:15	11:15 a 11:30	11:30 a 11:45	11:45 a 12:00	12 a 12:15
1 Egiptian Wert	Bálsamo	Federico Villarreal	Pertrak	Pellacani	FREMEC	Giacomelli	FACRA	Brieva	DOG
2 Societé Francaise	VEYPA	FACRA	Nossovitch	Federico Villarreal	Bálsamo	FREMEC	Induwock	Américan Glass	IGH
3 Blessed Obinna	Federico Villarreal	Pellacani	FACRA	VEYPA	Pertrak	Cauplas	Italgom	IGH	Brieva
4 Divine Impact	Américan Glass	Nossovitch	VEYPA	FACRA	Induwock	Pertrak	IGH	Federico Villarreal	FREMEC
5 Represen. Yosi ca	Cauplas	Bálsamo	Federico Villarreal	Pertrak	FACRA	IGH	Hidrar	Induwock	Italgom
6 Rep. Eur. Pizzano	Pellacani	Pertrak	IGH	Bálsamo	Américan Glass	FACRA	Federico Villarreal	DOG	Cauplas
7 Ciftel Electromek.	FACRA	VEYPA	Bálsamo	IGM	Nossovitch	Federico Villarreal	Américan Glass	Pertrak	Induwock
8 Serdalar Makine	Induwock	IGH	Américan Glass	Nossovitch	VEYPA	Bálsamo	Pertrak	FACRA	Federico Villarreal
9 Callybest Auto	IGH	Italgom	Cauplas	Giacomelli	Federico Villarreal	VEYPA	DOG	Cesca	FACRA
10 Ade de Young Auto	Pertrak	Cauplas	Induwock	Italgom	IGH	Américan Glass	VEYPA	FREMEC	Cesca
11 Silvco Nigeria					Hidrar	Cesca	Giacomelli	Italgom	Américan Glass

RONDA DE NEGOCIOS – PAÍSES NO TRADICIONALES – FICO –
DÍA 28 DE SETIEMBRE 2005

OPERADOR	12:15 a 12:30	12:30 a 12:45	12:45 a 13:00	14:00 a 14:15	14:15 a 14:30	14:30 a 14:45	14:45 a 15:00	15:00 a 15:15	15:15 a 15:30
1 Egiptian Wert	IGH	Hidrar	Dupla	Mag-nic	Pizzi	Shunko	Resortes Argentina	Taborda	Aumas
2 Societé Francaise	Pertrak	DOG	Pellacani	Cauplas	Pórpora	Giacomelli	Hidrar	Dupla	Mag-nic
3 Blessed Obinna	Giacomelli	Dupla	Mag-nic	Shunko	Taborda	Gomacord	Pizzi	Aumas	Resortes Argentina
4 Divine Impact	Pellacani	Cauplas	DOG	Italgom	Cesca	Pórpora	Giacomelli	Hidrar	Dupla
5 Represen. Yosi ca	Dupla	Mag-nig	Giacomelli	DOG	Shunko	Resrtes Argentina	Gomacord	GPC Autom.	Pizzi
6 Rep. Eur. Pizzano	Hidrar	Giacomelli	Italgom	Taborda	Mag-nic	Pizzi	Dupla	Shunko	GPC Autom.
7 Ciftel Electromek.	DOG	Brieva	FREMEC						
8 Serdalar Makine	Brieva	FREMEC	Cauplas	Cesca	Pellacani	Italgom	DOG	Pórpora	Giacomelli
9 Callybest Auto	FREMEC	Pertrak	Taborda	Dupla	Hidrar	Mag-nic	Aumas	Pizzi	Shunko
10 Ade de Young Auto	Federico Villarreal	Taborda	Hidrar	Giacomelli	Dupla	Aumas	Shunko	Mag-nic	Rapíñese
11 Silvco Nigeria	Pórpora	Federico Villarreal	Pertrak	Hidrar	Aumas	Dupla	Mag-nic		

RONDA DE NEGOCIOS – PAÍSES NO TRADICIONALES – FICO –
DÍA 28 DE SETIEMBRE 2005

OPERADOR	15:30 a 15:45	15:45 a 16	16:00 a 16:15	16:15 a 16:30	16:30 a 16:45	16:45 a 17	17 a 17:15	17:15 a 17:30	17:30 a 17:45	17:45 a 18
1 Egiptian Wert	Rapinese	Gomacord	BP Group		Conforma	VAER				
2 Societé Francaise	Taborda	GPC Autom.	Pizzi	Shunko	Aumas	Resortes Argentina	Gomacord	Rapinese	BP Group	VAER
3 Blessed Obinna										
4 Divine Impact	Mag-nic	Taborda	Shunko	Pizzi	Resortes Argentina	Aumas		Gomacord	VAER	
5 Represen. Yosi ca		Conforma	Rapinese	BP Group	VAER					
6 Rep. Eur. Pizzano	Gomacord	BP Group	Resortes Argentina	Rapinese		Conforma	VAER			
7 Ciftel Electromek.										
8 Serdalar Makine	Hidrar	Pizzi	GPC Autom.	Gomacord	Rapinese	BP Group	Conforma	VAER		
9 Callybest Auto	Resortes Argentina	Rapinese		Conforma						
10 Ade de Young Auto	Pizzi	Resortes Argentina	Conforma	VAER						
11 Silvco Nigeria										

RONDA DE NEGOCIOS – PAÍSES NO TRADICIONALES – FICO –
DÍA 29 DE SETIEMBRE 2005

OPERADOR	09 a 09:15	09:15 a 09:30	09:30 a 09:45	09:45 a 10:00	10 a 10:15	10:15 a 10:30	10:30 a 10:45	10:45 a 11:00	11 a 11:15
1 Egiptian Wert	Persan	Envamec	Cavallero	Serrat	Garnero	Compañ. Rodamientos	ETMA	Lifegate	San Justo
2 Societé Francaise	Telefij	Persan	Fumiscor	ETMA	Degiorgis	Cavallero	Compañ. Rodamientos	Serrat	Lifegate
3 Blessed Obinna	Envamec	Telefij	Persan	Fumiscor	Tifec	PMH	Garnero	Compañ. Rodamientos	Palazzo
4 Divine Impact	Tifec	Compañ. Rodamientos	Telefij	Persan	Serrat	Degiorgis	PMH	Fumiscor	ETMA
5 Represen. Yosi ca	Cavallero	Tifec	Compañ. Rodamientos	Telefij	Fumiscor	Serrat	Lifegate	Palazzo	GEA
6 Rep. Eur. Pizzano	Garnero	Caballero	Tifec	Degiorgis	Telefij	Persan	Fumiscor	San Justo	Compañ. Rodamientos
7 Ciftel Electromek.									
8 Serdalar Makine	Degiorgis	Serrat	Envamec	Tifec	ETMA	Telefij	Persan	Caballero	Fumiscor
9 Callybest Auto	Compañ. Rodamientos	Fumiscor	Garnero	Caballero	San Justo	Garnero	Serrat	GEA	RG
10 Ade de Young Auto	Fumiscor	ETMA	Serrat	Compañ. Rodamientos	Cavallero	San Justo	GEA	Garnero	PMH
11 Silvco Nigeria	Serrat	Degiorgis	Etma	Garnero	Compañ. Rodamientos	Fumiscor	San Justo	PMH	Garnero

RONDA DE NEGOCIOS – PAÍSES NO TRADICIONALES – FICO –
DÍA 29 DE SETIEMBRE 2005

OPERADOR	11:15 a 11:30	11:30 a 11:45	11:45 a 12:00	12:00 a 12:15	12:15 a 12:30	12:30 a 12:45	12:45 a 13:00	14:00 a 14:15	14:15 a 14:30
1 Egiptian Wert	RG	VIC	Rada	GEA	Palazzo	PMH	JM	SYRA	MH
2 Societé Francaise	San Justo	PMH	GEA	Palazzo	VIC	RG	SYRA	Rada	Schaum
3 Blessed Obinna	Rada	EFN	SYRA	JM	Cravero	Schaum	MH	VIC	VDR
4 Divine Impact	Garnero	San Justo	Palazzo	Lifegate	GEA	VIC	RG	Cravero	Rada
5 Represen. Yosi ca	SYRA	Garnero	San Justo	PMH	RG	Rada	VIC	MH	JM
6 Rep. Eur. Pizzano	Lifegate	GEA	PMH	VIC	JM	SYRA	RADA	VDR	Cravero
7 Ciftel Electromek.									
8 Serdalar Makine	Compañ. Rodamientos	Palazzo	RG	San Justo	PMH	EFN	Lifegate	JM	VIC
9 Callybest Auto	PMH	Lifegate	VIC	Rada	EFN	Cravero	Schaum	Rafaela	Chajá
10 Ade de Young Auto	VIC	RG	Lifegate	EFN	Rada	MH	Cravero	Schaum	Rafaela
11 Silvco Nigeria	GEA	SYRA							

RONDA DE NEGOCIOS – PAÍSES NO TRADICIONALES – FICO –
DÍA 29 DE SETIEMBRE 2005

OPERADOR	14:30 a 14:45	14:45 a 15	15:00 a 15:15	15:15 a 15:30	15:30 a 15:45	15:45 a 16	16 a 16:15	16:15 a 16:30	16:30 a 16:45	16:45 a 17
1 Egiptian Wert	Cravero	VDR	Schaum	Rafaela	Chajá	Gabicar	Ricambi	MB Direcc.	Illinois	OBLAN
2 Societé Francaise	Rafaela	Cravero	MH	VDR	Gabicar	Chajá	MB Direcc.	Illinois	Ricambi	BMR SRL
3 Blessed Obinna	MB Direcc.	Illinois	BMR SRL	OBLAN						
4 Divine Impact	SYRA	Rafaela	Gabicar	Schaum	MH	VDR	Illinois	Ricambi	MB Direcc.	Capodacqua
5 Represen. Yosi ca	Chajá	Schaum	Cravero	Gabicar	VDR	MB Direcc.	Capodacqua	BMR SRL	OBLAN	STACO
6 Rep. Eur. Pizzano	Schaum	MH	Chajá	Illinois	MB Direcc.	Ricambi	BMR SRL	OBLAN	STACO	
7 Ciftel Electromek.										
8 Serdalar Makine	Rada	SYRA	.VDR	MH	Schaum	Rafaela	Chajá	Gabicar	Capodacqua	MB Direcc.
9 Callybest Auto	MH	Chajá	MB Direcc.	Ricambi	Illinois	BMR SRL	OBLAN			
10 Ade de Young Auto	VDR	Gabicar	Illinois	MB Direcc.	BMR SRL	STACO				
11 Silvco Nigeria										

RONDA DE NEGOCIOS – PAÍSES NO TRADICIONALES – FICO – DÍA 29 DE SETIEMBRE 2005

OPERADOR	17:00 a 17:15	17:15 a 17:30	17:30 a 17:45	17:45 a 18:00
1 Egiptian Wert	BMR SRL		STACO	
2 Societé Francaise	OBLAN	STACO		
3 Blessed Obinna				
4 Divine Impact	STACO	BMR SRL	OBLAN	
5 Represen. Yosi ca				
6 Rep. Eur. Pizzano				
7 Ciftel Electromek.				
8 Serdalar Makine				
9 Callybest Auto				
10 Ade de Young Auto				
11 Silvco Nigeria				

ANEXO 7 – MATRICES DE EVALUACION Y DIAGNOSTICO LOGISTICO

MATRIZ DE COSTOS Y TIEMPOS EN EL PAIS IMPORTADOR

)bservación General:

Esta matriz se elaborará por cada Producto / Grupo de Productos, modo de transporte, pais importador, ıuerto de desembarque

)bservaciones Particulares :

1- Valor de cada componente del costo en U$S por contenedor

2- Incidencia en % de cada componente del costo respecto al Total (última fila)

3- Tiempo real en hs de cada operación / tarea

4- Incidencia en % de hs de cada operación respecto al total (última fila)

MATRIZ DE COSTOS Y TIEMPOS EN EL PAIS IMPORTADOR

RODUCTO / GRUPO DE PRODUCTOS :

IODO DE TRANSPORTE Marcar con una sola X donde corresponda)	Terrestre X	Aereo	Ferroviario	Marit./Mult.	Terrestre	Aereo	Ferroviario	Marit./Mult. X
'AIS IMPORTADOR	BRASIL				MEXICO			
'UERTO DE DESEMBARQUE	SAN PABLO				PUERTO VALLARTA			
COMPONENTES DEL COSTO	Valor U$S (1)	Incidencia (%) (2)	Tiempo (hs) (3)	Incidencia (%) (4)	Valor U$S	Incidencia %	Tiempo (hs)	Incidencia %
) DIRECTOS Manipuleo en el lugar del desembarque								
ransporte local puerto-depósito del Import.								
eguro local								
Documentación para nacionalización de la arga								
duaneros								
Bancarios								
) INDIRECTOS dministrativos Capital nventario								
OTALES DE COSTOS Y TIEMPOS **En U$S y en días)**								

MATRIZ DE COSTOS Y TIEMPOS EN EL PAIS EXPORTADOR

Observación General:

Esta matriz se elaborará por cada Localidad, Empresa / Grupo Exportador, y por combinación de medio de transporte . y alternativas de rutas de salida

Observaciones Particulares :

1- Se detallarán los datos de la empresa / grupo exportador (Nombre, Dirección, Tel/Fax, e-mail, web, contacto)

2- Valor de cada componente del costo en U$S por contenedor

3- Incidencia en % de cada componente del costo respecto al Total (última fila)

4- Tiempo real en hs de cada operación / tarea

5- Incidencia en % de hs de cada operación respecto al total (última fila)

MATRIZ DE COSTOS Y TIEMPOS EN EL PAIS EXPORTADOR

PAIS DE ORIGEN : Argentina **PROVINCIA / LOCALIDAD:** **EMPRESA / GRUPO EXPORTADOR: (1)**
PAIS DE DESTINO:
DESCRIPCION DEL PRODUCTO / PRODUCTOS :

MODO DE TRANSPORTE (Marcar con una sola X donde corresponda)	Terrestre X	Aereo	Ferroviario	Multimodal	Terrestre	Aereo	Ferroviario	Multimodal X
COMPONENTES DEL COSTO	Valor U$S (2)	Incidencia (%) (3)	Tiempo (hs) (4)	Incidencia (%) (5)	Valor U$S	Incidencia %	Tiempo (hs)	Incidencia %
a) DIRECTOS								
Embalaje								
Etiquetado								
Documentación								
Unitarización / Contenedorización								
Manipuleo Local Exportador								
Transporte								
Seguro								
Almacenaje								
Manipuleo en el embarque								
Aduanero								
Bancario								
Agentes								
Comercialización								
TOTAL COSTOS /TIEMPOS DIRECTOS								
b) INDIRECTOS								
Administrativos								
Financieros								
TOTAL COSTOS Y TIEMPOS INDIRECTOS								
TOTAL COSTOS Y TIEMPOS (En U$S y en días)		100%		100%		100%		100%

MATRIZ DE COSTOS Y TIEMPOS EN EL TRANSITO INTERNACIONAL

Observación General:

Esta matriz se elaborará por cada Producto / Grupo de Productos, modo de transporte, pais importador, puerto de embarque puerto de desembarque

Observaciones Particulares :

1- Valor de cada componente del costo en U$S por contenedor

2- Incidencia en % de cada componente del costo respecto al Total (última fila)

3- Tiempo real en hs de cada operación / tarea

4- Incidencia en % de hs de cada operación respecto al total (última fila)

MATRIZ DE COSTOS Y TIEMPOS EN EL TRANSITO INTERNACIONAL

DESCRIPCION DEL PRODUCTO / GRUPO DE PRODUCTOS:

MODO DE TRANSPORTE (Marcar con una sola X donde corresponda)	Terrestre	Aereo	Ferroviario	Marit./Mult.	Terrestre	Aereo	Ferroviario	Marit./Mult.
	X							X
PAIS IMPORTADOR	BRASIL				MEXICO			
PUERTO DE EMBARQUE-Argentina	Córdoba							Rosario
PUERTO DE DESEMBARQUE	SAN PABLO				PUERTO VALLARTA			
COMPONENTES DEL COSTO	Valor U$S (1)	Incidencia (%) (2)	Tiempo (hs) (3)	Incidencia (%) (4)	Valor U$S	Incidencia %	Tiempo (hs)	Incidencia %
a) DIRECTOS								
Costo carga del contenedor. en el medio de Transporte Internacional								
Flete Internacional								
Seguro Internacional entre ambos lugares de embarque								
Costo descarga del cntr. del modo de Transporte Internacional								
Costos Portuarios en destino								
Manipuleo y almacenamiento en puerto de destino								
b) INDIRECTOS								
Costos Financieros								
Capital								
Inventario								
TOTALES DE COSTOS Y TIEMPOS (En U$S y en días)		100%		100%		100%		100%

MATRIZ DE COSTOS Y TIEMPOS EN EL PAIS IMPORTADOR

)bservación General:

Esta matriz se elaborará por cada Producto / Grupo de Productos, modo de transporte, pais importador, ›uerto de desembarque

)bservaciones Particulares :

1- Valor de cada componente del costo en U$S por contenedor

2- Incidencia en % de cada componente del costo respecto al Total (última fila)

3- Tiempo real en hs de cada operación / tarea

4- Incidencia en % de hs de cada operación respecto al total (última fila)

MATRIZ DE COSTOS Y TIEMPOS EN EL PAIS IMPORTADOR

'RODUCTO / GRUPO DE PRODUCTOS :

MODO DE TRANSPORTE Marcar con una sola X donde corresponda)	Terrestre X	Aereo	Ferroviario	Marit./Mult.	Terrestre	Aereo	Ferroviario	Marit./Mult. X
PAIS IMPORTADOR	BRASIL				MEXICO			
PUERTO DE DESEMBARQUE	SAN PABLO				PUERTO VALLARTA			
COMPONENTES DEL COSTO	Valor U$S (1)	Incidencia (%) (2)	Tiempo (hs) (3)	Incidencia (%) (4)	Valor U$S	Incidencia %	Tiempo (hs)	Incidencia %
) DIRECTOS Manipuleo en el lugar del desembarque								
Transporte local puerto-depósito del Import.								
Seguro local								
Documentación para nacionalización de la carga								
Aduaneros								
Bancarios								
) INDIRECTOS Administrativos Capital Inventario								
TOTALES DE COSTOS Y TIEMPOS **En U$S y en días)**								

MATRIZ GLOBAL DE DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL

PAIS EXPORTADOR:

PROVINCIA / LOCALIDAD:

PUERTO DE EMBARQUE:

DATOS DE LA EMPRESA / GRUPO EXPORTADOR :

Nombre/Razón Social :
Dirección:
Código Postal:
Tel/Fax:
E-mail:
Persona de Contacto:
Pagina Web:

PRODUCTO / GRUPO DE PRODUCTOS :

PAIS IMPORTADOR:

PUERTO DE DESEMBARQUE:

DESTINO FINAL DE LA CARGA:

MODOS DE TRANSPORTE UTILIZADOS:
(Marque con una X donde corresponda)

	Terrestre	Ferroviario	Aereo	Maritimo	Multimodal
Pais Exportador:					
Tránsito Internacional:					
Pais Importador:					

MATRIZ DE DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL

I - Importador
E - Exportador

M- Marítimo
A- Aereo
F- Ferroviario
T- Terrestre
M- Multimodal

A- Alto
M- Medio
B- Bajo
N- Nulo

E-Excelente
MB- Muy Bueno
B- Bueno
R- Regular
M- Malo

COMPONENTES DEL COSTO	A CARGO DE	U$S/Cntr	MODO DE TRANSPORTE	TIEMPO	RIESGO	CALIDAD DE SERVICIO
- EMBALAJES						
Orígen						
- ETIQUETADO						
Orígen						
Destino						
- MANEJO DE DOCUMENTACION						
Orígen						
Destino						
- CONSOLIDACION						
Orígen : Planta						
Deposito Fiscal						
Puerto						
- ALMACENAMIENTO						
Orígen : Depósito Fiscal						
Puerto						
Transito Internacional:						
Destino: Depósito Fiscal						
Puerto						
- MANIPULEO						
Orígen : Planta						
Depósito Fiscal						
Puerto						
Transito Internacional:						

Destino: Puerto Descarga
Retiro cntr puerto

Deposito Fiscal
Almacen Final

- COSTOS PORTUARIOS
  Origen
  Destino THC

- TRANSPORTE
  Origen

  Transito Internacional

  Destino

- SEGURO
  Origen
  Transito Internacional
  Destino

- DESCONSOLIDACION
  Destino: Puerto
  Depósito Fiscal
  Almacen Final

- DERECHOS ADUANEROS
  Origen
  Destino

- SERVICIOS BANCARIOS
  Origen
  Destin Apertura Carta Cred.
  Administrativos

Otros

- COSTOS IMPOSITIVOS
  Orígen:
  Destino:

- SERVICIOS DE AGENTES
  Orígen: Despachante de Aduana
  Agte de Transporte Aduan.
  Agentes de Cargas
  Otros

  Destino: Despachante de Aduana
  Agte de Transp. Aduanero
  Agentes de Cargas
  Otros

- OTROS COSTOS
  Orígen Tasas
  Impuestos
  Otros

Transito Internacional:

Destino Tasas FDA
MPF
Bond
Otras

Impuestos
Otros

- ADMINISTRATIVOS
  Orígen:
  Destino:

- COMERCIALIZACION Y DISTRIBUCION

Destino: - FINANCIEROS Orígen: Tránsito Internacional: Destino:						
COSTOS TOTALES DFI						

COSTO TOTAL DDP / CNTR (1) (VALOR FOB BS AS + TOTALES COSTOS MATRIZ DFI)	

NOTAS Y OBSERVACIONES PARA LA MATRIZ GLOBAL DE LA DFI:

1) SE TRABAJARAN CON LOS VALORES TOTALES DE LAS MATRICES INDIVIDUALES DEL PAIS EXPORTADOR, TRANSITO INTERNACIONAL Y PAIS IMPORTADOR

2) CADA ITEM DE ESTA MATRIZ ES LA SUMATORIA DE CADA ITEM EQUIVALENTE TOTAL DE LAS MATRICES INDIVIDUALES

3) LAS COLUMNAS CORRESPONDIENTES A LOS ITEMS RIESGOS Y CALIDAD DE SERVICIO, SE PONDERARAN DE ACUERDO A CRITERIOS OBJETIVOS DE EVALUACION PARA CADA ITEM CORRESPONDIENTE