

Programa de Fortalecimiento Institucional de la Política Comercial Externa

BID 1206/OC-AR - Proyecto PNUD ARG 01/005

Sector Alimentos Gourmet

Programa de Actividades

Jornadas de Capacitación | 1^{er} Día

Jueves 17/4 (en Mendoza) | Lunes 21/4 (en Buenos Aires)

1. Asociatividad para la Exportación

Profesor: Luí Tranchini

Horarios Mendoza: 9:00 hs a 10:30 hs

Horarios Buenos Aires: 9:00 hs a 10:30 hs

Carga horaria: 1^{1/2} horas

Objetivos: Los objetivos son motivar a las empresas Pymes a unir sus esfuerzos y desarrollar una mentalidad de asociación mediante la creación de Consorcios o Grupos de Exportación, obteniendo con esta figura las ventajas resultantes de una planificación y una estrategia de conjunto para alcanzar los mercados internacionales. Contribuir a la formación de recursos humanos para la gestión asociativa.

TEMARIO:

- Tipos de consorcios.
- El modelo Italiano.
- Las ventajas de pertenecer a un Consorcio o Grupo de exportadores.
- Formas de incentivar la formación de consorcios. Concientización y motivación. "Afecto societatis".
- Como no hacer un consorcio. Razones de falta de continuidad.
- Alternativas y etapas principales para su realización.
- Criterios para la selección del Coordinador. Características, perfil y funciones.
- Reducción del "costo de inexperiencia" por el accionar del grupo y contar con asesoramiento profesional por parte del Coordinador.
- Reducción de gastos generales de exportación y de los costos operativos. Posibilidad de consolidación de carga y negociación de fletes.
- Posibilidad de acceso a nuevos mercados imposibles de lograr en forma individual. Diversificación.
- Posibilidad de capacitación conjunta.
- Mejorar el poder contractual con proveedores y clientes.
- Utilización conjunta de operadores de comercio exterior.
- Utilización de un mismo importador y distribuidor.
- Creación de una marca conjunta.
- Asignación de roles a los participantes.
- Manejo administrativo del Grupo o Consorcio.
- Proceso de consolidación.
- Ejemplos prácticos de consorcios y grupos en funcionamiento.

2. Logística Internacional

Profesor: Luís Tranchini

Horarios Mendoza: 10:30 hs a 13:00 hs y de 16:30 a 20:30 hs

Horarios Buenos Aires: 10:30 hs a 13:00 hs y de 14:30 a 18:30 hs

Carga horaria: 5 horas

Objetivos: Se realizará un análisis de la Logística del Comercio Internacional y los elementos que contribuyen al proceso de distribución física internacional de mercancías: transportes, seguros y medios internacionales de pago. En curso espera realizar una presentación de los principales temas asociados a la logística y operatoria que sirva de marco para dar paso a una ronda interactiva de consultas.

TEMARIO:

- Distribución Física Internacional de Mercancías (DFI) en el Comercio y en los Negocios Internacionales.
- Envase y embalaje en los embarques internacionales.
- Tipos de Embalaje según la modalidad de transporte elegida.
- Los modos de transporte: Marítimo y Fluvial, Aéreo, Ferroviario y Carretero.
- Documentación necesaria para una exportación Facturas -Lista de empaque, etc.
- Despachante de aduana. Funciones y tramites .Intervenciones. Coordinación. Operativa de una exportación.
- Factores que inciden en la elección de los Medios de Pago. Distintos tipos y modalidades.
- Ventajas y desventajas de la Carta de Crédito.
- Determinación del precio de exportación (fórmula).
- Participación en Ferias y Misiones Comerciales. Características principales, sus diferencias. Cuestiones a tener en cuenta.

Jornadas de Capacitación | 2^{do} Día

Viernes 18/4 (en Mendoza) | Martes 22/4 (en Buenos Aires)

1. Instrumentos Comerciales

Profesor: Gustavo Zunino

Horarios Mendoza: 9:00 hs a 13:00 hs

Horarios Buenos Aires: 9:00 hs a 13:00

Carga horaria: 4 horas

Objetivos: Se realizará un estudio y análisis de los Instrumentos Comerciales más usuales con apoyo del instrumental práctico correspondiente, con el objeto de conocer, interpretar y aplicar los fundamentos jurídicos básicos del derecho comercial, bancario y cambiario internacional, y los principios fundamentales del derecho aduanero y tributario aplicables a la actividad.

TEMARIO:

- **Contratos comerciales internacionales:** La responsabilidad. Las obligaciones en el intercambio. Carta de patrocinio, carta de intención y memorando de entendimiento. La compraventa internacional de mercaderías. La distribución: Agencia, concesión, suministro y distribución. Cesión, mutuo, comodato y depósito. Leasing. Fideicomiso. Underwriting. Franchising. Transferencia de tecnología y know how en materia alimenticia. Factoring. Management y trading. Contratos de financiamiento. Fianza. Garantías: Prenda y aval. Contrato de transporte internacional de mercaderías. Flete y carga internacional. Contrato de seguro internacional. Usos y costumbres. INCOTERMS 2000. Títulos de crédito. Warrants. Acuerdo Arbitral. Instrumental.
- **Operatoria y contratos bancarios y cambiarios.** Cheques internacionales. Letra de cambio. Crédito documentario. Carta de crédito. Cobranza documentaria. Apertura de créditos. Forfaiting. Descuento y redescuento. Operaciones de cambio y transferencia de divisas. Depósito. Documentos bancarios. Los costos del pago. Reembolsos entre los bancos. Garantías internacionales: Fianza. Aval. Obligaciones negociables. Fondos comunes de inversión. Constitución de garantías financieras y abstractas. La autoridad de aplicación. Instrumental.
- **Obligaciones tributarias en el comercio internacional:** Derechos de exportación e importación: Impuestos, aranceles y retenciones. Incentivos fiscales: Diferimientos, devoluciones y reembolsos. IVA. Tasas. La autoridad de aplicación. Instrumental.

2. La Calidad como herramienta para la valorización de los alimentos gourmet

Profesora: Nora Puppi
Horarios Mendoza: 16:30 a 20:30 hs
Horarios Buenos Aires: 14:00 hs a 18:00 hs
Carga horaria: 4 horas

TEMARIO:

- Calidad e inocuidad. Conceptos.
- Definiciones de calidad e inocuidad. El nuevo concepto de calidad. Su importancia en el sistema agroalimentario.
- El campo obligatorio y el campo voluntario. Conceptos sobre: Ley, norma, reglamentos técnicos. Normalización. Acreditación, Certificación y Rastreabilidad (Trazabilidad).
- Normativa Alimentaria. Normativas Internacionales.
- Las buenas practicas de manufactura (BPM). El sistema HACCP (Análisis de peligros y puntos críticos de control)
- Etiquetado y envases en alimentos gourmet
- Introducción a la Norma ISO 9001: 2000. La Serie ISO 9000. Definiciones. Alcances. La Norma ISO 9001: 2000.
- Organización enfocada al cliente. Liderazgo. Participación del personal. Enfoque basado en procesos
- El ciclo PDCA y la mejora continua.
- Relaciones mutuamente beneficiosas con el proveedor.
- Utilidad. Aplicaciones a la industria de alimentos.
- La Norma ISO 19011. Las auditorias internas como herramienta para la mejora continua. Introducción a la Norma ISO 22.000.
- Herramientas de diferenciación en alimentos: Caracterización de las herramientas: Denominaciones de origen.
- Sellos de calidad. Certificaciones de atributos de calidad en alimentos. Otras certificaciones.
- Ejemplos de aplicación nacionales e internacionales.

Ciclo de Conferencias de Expertos | 3^{er} Día

Lunes 21/4 (en Mendoza) | Miércoles 23/4 (en Buenos Aires)

La importancia del Branding & Packaging en los alimentos gourmet

Exponen: Gustavo Koniszczzer (Buenos Aires) y Néstor Díaz (Mendoza)
Carga horaria: 2 horas

Objetivo: La importancia del diseño y la gestión profesional de activos intangibles en la estrategia de negocio. La relevancia de manejar en forma estratégica el diseño de marcas y packaging en la comercialización de los alimentos gourmet.

Venta internacional. La mirada de un importador de alimentos gourmet

Expone: Alfredo Schippacasse
Carga horaria: 2 horas

Objetivo: Se buscará brindar todos los detalles que convierten a una ronda de negocios en una operación comercial exitosa. Desde los consejos básicos habituales hasta los pequeños secretos que marcan la diferencia y ayudan a lograr el objetivo de construir relaciones comerciales internacionales sólidas y de largo plazo.

Experiencia regional en la internacionalización de empresas y productos gourmet

Exponen: Alex Sawady Heredia y Marcelo Sobarzo Anento (ProChile)
Carga horaria: 2 horas

Objetivo: Se realizará una exposición integral sobre la experiencia empresarial chilena en la internacionalización y posicionamiento en el sector de alimentos gourmet, destacando las mejores prácticas obtenidas a través de casos reales testigos, con un enfoque eminentemente práctico desde la óptica de los especialistas de ProChile.

Misión Comercial Inversa

Rondas de Negocios con Empresas Internacionales

Jueves 24/4 | Viernes 25/4 (sólo en Buenos Aires)

La inscripción a este evento se realizará a través del portal www.proargentina.gov.ar, perteneciente a la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional.

BRASIL

Gourmand Alimentos Ltda.

Ubicación: Sao Pablo, Brasil.

Importador y distribuidor de alimentos gourmet para todo el territorio nacional brasileño (Países proveedores: Alemania, Francia, Holanda, Inglaterra, China, Canadá, USA, Italia, Suiza, entre otros).

Facturación: + de USD 15 millones.

Canales de distribución: Supermercados, tiendas especializadas (Lojas Delicatessen), entre otros.

MÉXICO

Alimentos Exclusivos Bon Gourmet

Ubicación: Distrito Federal, México.

Importador y distribuidor de alimentos gourmet para todo el territorio nacional mexicano (Países proveedores: Alemania, España, Francia, Canadá, USA y Uruguay).

Facturación: + de USD 3 millones.

Canales de distribución: Tiendas de autoservicio y departamentales entre otros.

VENEZUELA

Alimentos C.A. (Alimeca)

Ubicación: Isla Margarita, Porlamar - Estado Nueva Esparta, Venezuela.

Importador y distribuidor de alimentos gourmet (Países proveedores: Argentina, Brasil, Portugal, Colombia).

Facturación: + de USD 13 millones.

Canales de distribución: Todos los canales habituales para este tipo de productos.

Alimentos Oceanía, C.A.

Ubicación: Caracas, Venezuela.

Importadores, distribuidor, mayorista y venta al detalle (Países proveedores: Argentina, China, Chile, Corea, Japón, Noruega, Nueva Zelanda, USA).

Facturación: + USD 11 millones.

Canales de distribución: Distribución directa (Mayor y Detalle).

CHILE

Distribuidora de Alimentos Globe Italia

Ubicación: Santiago, Chile.

Importador, distribuidor y mayorista (Países proveedores: Argentina, España, Italia e USA).

Facturación: + USD 3 millones.

Canales de distribución: Supermercados, hoteles, restaurantes y casinos.

COLOMBIA

Olímpica S.A.

Ubicación: Barranquilla, Colombia.

Importador y minorista (Países proveedores: Argentina, Ecuador, España, Canadá, Chile, China, Francia, Panamá y Vietnam).

Facturación: + USD 100 millones.

Canales de distribución: Supertiendas.

FEDCO S.A.

Ubicación: Barranquilla, Colombia.

Importador y distribuidor (Países proveedores: Ecuador, España, Indonesia, México, Turquía, USA, entre otros).

Facturación: + USD 45 millones.

Canales de distribución: Hypermercados, supermercados, distribuidores, mayoristas, hoteles, cadenas de restaurantes, entre otros.

Comestibles Alfa Ltda.

Ubicación: Bogotá, Colombia.

Importador y distribuidor (Países proveedores: Argentina, China, Chile, España, Tailandia).

Facturación: + USD 8 millones.

Canales de distribución: Almacenes de cadena, tiendas de consumo, entre otros.

PUERTO RICO

Golosinas E&S

Ubicación: San Juan, Puerto Rico.

Importador, distribuidor mayorista (Países proveedores: Alemania, Italia y USA).

Facturación: + USD 3 millones.

Canales de distribución: Supermercados, tiendas de consumo, entre otros.

Dónde se llevarán a cabo los eventos

En Buenos Aires

Hotel NH Crillón
Av. Santa Fe 796 (esq Esmeralda)
C1059ABO - Ciudad de Buenos Aires
TEL + 54 11 4310 2000
FAX + 54 11 4310 2020
nhcrillon@nh-hotels.com
www.nh-hotels.com

En Mendoza

Hotel NH Cordillera
Av. España 1324 (esq Gutiérrez)
M5500DWN - Mendoza
TEL + 54 261 441 6464
FAX + 54 261 441 6450
nhcordillera@nh-hotels.com
www.nh-hotels.com