

Avanza la estrategia de hubs logísticos en el mercado internacional

26/05/2021

Desde ProMendoza se vienen llevando adelante una serie de acciones que buscan alentar el crecimiento de las exportaciones de la provincia, en un contexto desfavorable debido a la crisis económica que se desarrolla, incluyendo la vinculada al mercado de cambio.

En diálogo con FM Vos (94.5) y Diario San Rafael, Virginia Donati, responsable regional de ProMendoza, dijo que hace mucho tiempo se trabaja con los hubs logísticos, lo cual “surge como punta de lanza con el mercado de China, donde realmente hubiera sido muy difícil colocar los productos por la distancia, las diferencias culturales y demás factores”. “Esto ha abierto la puerta a que se vaya replicando en otros mercados, y nosotros veníamos preparándonos y apareció esto de la pandemia, lo que ha sido una gran oportunidad para tener los productos de Mendoza en depósitos en los países compradores”, expresó.

Argentina compite en el exterior y hay rubros, como el vino, respecto del cual países como Chile, entre otros, poseen tratados de libre comercio, con arancel cero. “Eso nos ocasiona a nosotros estar en desventaja, y otra de las grandes desventajas que tenemos es el tema de la distancia, la ubicación que tiene Argentina y Mendoza, y sobre todo la lejanía de los mercados. El tema de los hubs se ha visto como una salida para apuntalar este aspecto, que por ahí nos deja fuera de mercado por los costos de los fletes. La verdad es que la idea es multiplicar estas oportunidades comerciales poniendo el producto in situ, sin nacionalizar en el país comprador. Esto es muy importante porque abre un montón de oportunidades y una de ellas es la disposición del producto en

24 horas, contra 60 o 65 días que podría tardar un transporte a los principales mercados mundiales”, destacó.

Además del hub logístico existente con China, hay otro con Brasil, país con el que también se desarrolló una “mega-ronda de negocios” con 39 importadores, la mayoría supermercados y grandes cadenas de abastecimiento, lo que –aseguró Donati– “ha sido una oportunidad muy interesante para las 13 bodegas de Mendoza que han participado, una de ellas del Sur mendocino”. Cuentan con productos de alta calidad, lo cual “no es poco a la hora de pensar en exportación, porque los mercados están cada vez más exigentes, solicitan más certificaciones, diversas normas de calidad, lo que tenemos muy a favor”.

Por otra parte, el crecimiento del e-commerce ha favorecido mucho a las pequeñas y medianas empresas.

Donati aprovechó para invitar a las empresas de comidas y bebidas del Sur mendocino a un seminario que se realizará este 27 de mayo, con motivo del hub que poseen en Amberes, Bélgica.