

La Provincia busca una nueva estrategia comercial con Brasil



El ministro de Economía de Mendoza, Enrique Vaquié, mantuvo comunicación con el embajador argentino en Brasil, Daniel Scioli, trabajando en una nueva estrategia comercial para desarrollar en ese país.

Aguilar Gaetano Prisco, técnico de ProMendoza, dijo a FM Vos (94.5) y a Diario San Rafael que “la reunión que se mantuvo entre el ministro Vaquié y el embajador Scioli con el resto del personal de Mendoza, es precisamente para mostrar cómo va a ser enfocada la estrategia comercial de Mendoza en Brasil”. “A partir de este hub logístico que se inaugura en Itajai (segundo puerto en importancia en Brasil, que está situado en Santa Catalina), la idea es dividir al país, que es enorme en regiones, entonces esta es la primera región a la que estamos arribando con hub logístico (que es la región Sur), Santa Catalina es la región que está en el medio del Sur; después parte de la estrategia es Centro-Oeste (Minas Gerais, Goias y Mato Grosso), Centro-Este (San Pablo, Río y Espíritu Santo); después Nordeste (que es parte de Bahía); después el Norte que es Amazona y todos los estados del Norte”, expresó.

Dentro del agro, la principal industria mendocina es la uva y, por consiguiente, el vino, entonces de su mano la estrategia comercial es abrir un canal para absolutamente todos los productos y servicios. “Comenzamos por el vino que es lo que se está haciendo en este momento, porque están participando 13 bodegas que se están entrevistando virtualmente con cerca de 40 importadores, pero con los vinos en la mesa de los compradores”, señaló, y agregó que en estas rondas virtuales, está la posibilidad de que

los compradores tengan el producto en sus manos, siendo “muy interesante” lo que está ocurriendo tanto para el exportador como para el importador, siendo “una herramienta nueva que viene para quedarse y afianzarse”, pues ni el exportador ni el importador tienen que moverse de su sitio de trabajo.

Las empresas que están interesadas en participar de esta oportunidad de negocio, lo que pueden hacer es ponerse en contacto con ProMendoza. Se esperan unas 480 reuniones de negocio de aquel tipo, siendo una “megaronda” que se extiende en el tiempo. “Como institución, hacemos convocatorias generales para que las empresas puedan participar de estos eventos. Ahora no estamos haciendo convocatorias porque estamos asentando la ‘piedra fundamental’, lo haremos más adelante, pero todas aquellas empresas –independientemente de la convocatoria– que quieran acercarse y consultarnos respecto de esto, con todo gusto los estaremos recibiendo, dándoles los pormenores de en qué consiste y cómo hay que hacer”, destacó.