

JOSE PEDRO BATTAGLIERO S.A.



BROKER DE SEGUROS

Una Solución Integral en Seguros para el Transporte de Mercaderías

Terrestre, Marítimo, Aéreo, Impo - Expo y Transporte Local Complementario y caudales

Coberturas Otorgadas por Compañías Aseguradoras de primer nivel internacional

Lavalite 445 2º Piso - C1047AAI - Buenos Aires, Argentina - Tel.: (54-11) 4393-0884 / 4326-5584 - www.battagliero.com.ar - josapedro@battagliero.com.ar

I COSMETICA I

Una distribución delicada

Mientras crecen las exportaciones argentinas de productos de belleza, los especialistas advierten sobre la importancia de prever la logística adecuada

Por Carmen Bustos Peralta

Para LA NACION

Maquillaje, perfumes y aguas de tocador, cremas de belleza y preparaciones capilares... La Argentina se sumó al negocio de la belleza. En los últimos años, las exportaciones de estos productos crecieron en volumen, facturación y cantidad de mercaderías.

Aunque los principales clientes son los países del Mercosur, se vislumbran potenciales importadores más allá de los límites de América Latina. Pero claro, para que los compradores queden satisfechos es clave cuidar la delicadeza del producto en cada eslabón de la cadena de distribución.

Conocer las vías de acceso y peculiaridades de las plazas destinatarias es indispensable para lograr una logística eficaz que permita colocar los productos tal como fueron elaborados. Ese fue el tema abordado durante un seminario organizado por la Fundación ExportAr, que prepara la participación argentina en varias ferias internacionales del sector.

De los nuevos potenciales mercados se destacan Italia, Japón y Canadá, tres destinos muy exigentes. Por eso, las recomendaciones están directamente relacionadas con el país elegido y las características de cada producto.

En Japón y Canadá, por ejemplo, es indispensable asegurarse en los respectivos ministerios de Salud, ya que existen listas negativas, o *hot lists*, en las que figu-

ran los productos que no pueden comercializarse.

Durante el seminario, Paula Yáñez, del área de atención a empresas de la Fundación ExportAr, advirtió sobre las pautas para el etiquetado. "Cada país es diferente y es un requisito fundamental a tener en cuenta. En algunos casos, las etiquetas deben estar impresas en dos idiomas; en otros, sólo en el lengua del país importador", explicó.

Al final, los canales de distribu-

ción determinarán una buena parte de la eficacia de la transacción. En lugares como Italia, los puntos de venta más usuales son las perfumerías y farmacias - en estas últimas es común encontrar los productos a precios más bajos-. Pero las herboristerías se están incorporando al listado de ofertas, aunque todavía no están del todo instituidas.

Además de los requisitos legales, las condiciones en las que las mercaderías son trasladadas me-

recen una atención especial.

Entre otras cosas, hay que considerar los riesgos de los transportes, que suelen abaratar los costos pero no siempre resultan la opción más efectiva. Al respecto, Mario Rojas, de la empresa Transportes Internacionales SRL, opinó que recurrir a "agentes de carga locales con representantes en el exterior puede ser una buena alternativa".

El packaging tampoco es una cuestión menor. Más allá de ciertas precauciones obvias - como evitar enviar etiquetas rayadas o envases de mala calidad -, el tema de los embalajes está estrechamente relacionado con la importancia de prever variables fortuitas o ambientales que puedan afectar al producto durante el transcurso del envío.

Maltratos

Sergio Heredia, del Centro de Envases y Embalajes del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), afirmó que "el maltrato de la mercadería no es un asunto exclusivo de los países subdesarrollados". A pesar de las aparentes obviedades, muy a menudo se hace caso omiso de las señales o indicaciones inscriptas en los paquetes. De allí la importancia de recubrir y proteger adecuadamente las mercaderías.

Se trata de productos con componentes químicos cuyos envoltorios muchas veces constituyen material frágil (vidrio, por ejemplo). Por eso, adquiere gran relevancia conocer los distintos locales y maneras de almacenamiento, los elementos a utilizar para los movimientos, los tipos de depósitos y estibas, además de vibraciones, golpes, humedad y variaciones de temperatura, entre otras cosas.

Evaluar las variables particulares de cada destino y las circunstancias de envío y traslado de la producción se traduce en mínimos márgenes de error, que ya no tendrán que ver con negligencias o falta de previsiones del exportador. De la logística dependerá el éxito del negocio.



MERCADOS

Justo a tiempo para que el espejo no mienta

Incorporar rápidamente altos estándares de calidad en la logística y distribución de cosméticos es un requisito clave para consolidar el crecimiento de las exportaciones de estos productos, que el año último pagaron el gran salto. La Fundación ExportAr ya prepara la presencia argentina en la feria internacional Cosmoprof Bologna, que se realizará en esa ciudad el mes próximo. "El año pasado asistieron tres empresas y en ésta lo harán seis", contó el director de la Cámara Argentina de la Industria de Cosmética y Perfumería, Miguel Ángel González Abella.

BREVES

KNAPP

Desarrollo tecnológico

La multinacional de origen europeo Knapp, dedicada a brindar soluciones para picking y movimiento de materiales en centros de distribución de mercaderías, finalizó la instalación de un sistema de preparación de pedidos encargado por la firma de cosméticos Natura para su planta de Florida, provincia de Buenos Aires. También fue contratada para la ampliación de las instalaciones del centro de distribución que la firma de belleza tiene en San Pablo, Brasil.

HYDER

Visita del presidente

El presidente de Hyder System Inc, Gregory T. Swierlont, visitó días atrás la Argentina para asistir al lanzamiento de la nueva camioneta Hi Lux de Toyota, en la planta de Zárate. Durante el acto -inaugurado oficialmente por el presidente de la Nación, Néstor Kirchner- se anunció que dicho modelo comenzará a producirse en la Argentina. Hyder brinda a Toyota servicios de abastecimiento internacional de piezas entre sus plantas en San Bernardo do Campo e Indaiatuba, Brasil, y su planta en Zárate, en nuestro país.

TNT

Nuevo gerente

TNT Express designó como nuevo gerente de cuentas globales a Darío Berardo, que será responsable de centralizar todo el portafolio de negocios que la firma ofrece a sus clientes globales y brindará un seguimiento en el ámbito local.



AMTRA • EL BENEFICIO DE PERTENECER.

En la soledad de las rutas, los transportistas cuentan con Amtra.

Adhiriéndose a nuestra mutual Usted podrá obtener los mejores beneficios en:

Combustibles y lubricantes • Cubiertas • Camiones • Seguros • ART • Financiación • R.U.T.A. (centro recepción C) • Higiene y seguridad en el trabajo • Gestión de calidad • Medio ambiente • Asesoramiento contable, impositivo y jurídico.

EL MEJOR CAMINO DEL TRANSPORTISTA.

AMTRA - Asociación Mutualista y Transportistas de la República Argentina - Av. San Martín 1111 - Ciudad de Buenos Aires - TEL: 4766-3211 - www.amtra.org.ar