

La logística comienza en las personas

PROTAGONISTA

LOGÍSTICA Y COMERCIO EXTERIOR



“Ayudamos a las empresas a ahorrar y optimizar sus procesos logísticos”



Gerente Post-Venta Comercial
Produservice S.R.L.
Marcelo E. Fontebasso
Argentina

TodoLOGÍSTICA & Comercio Exterior: posicionando a las empresas DENTRO y FUERA del País.
Presentes en Argentina, Bolivia, Brasil, CEE, Chile, Colombia, Ecuador, EEUU, México, Panamá, Paraguay, Perú y Uruguay



Co-Founder
ARKKEN Group
Esteban Fernández
Argentina



Director
Grupo PST
Fernando Terrazas
Bolivia



Director
StartInOffice
Ricardo Gonçalves
Brasil



Gerente de Marketing
Toyotoshi
Vanessa Borrell
Paraguay



CEO
IBA
Lic. Ana Claudia Moran
Uruguay



CEO
AQR Trading

Lic. Aleida Muñiz Terra

**MUJERES
QUE LIDERAN
EL SECTOR**

Como parte de un mundo donde la mujer está ganando cada vez más espacio, la, CEO de AQR Trading; Licenciada Aleida Muñiz Terra, brinda su experiencia y la manera en como su empresa se ha convertido en un referente del sector.



La industria argentina es clave para el crecimiento del país, fomentando trabajo calificado, educación y una mejor calidad de vida. Hay empresas que nacieron y, debido a las diferentes crisis económicas, ya no están más; mientras que otras han sabido adaptarse a los diferentes cambios y flexibilizarse, investigando y desarrollando el mercado. Así lo hizo Romipack®, que desde hace 50 años tiene presencia en el mercado liderando la fabricación y comercialización de bolsas de papel en toda Latinoamérica.

“La empresa ha invertido en tecnología, posicionándose como una de las fábricas más importantes de la región.”

Jesica Korn, Jefe de proyectos de la empresa y miembro de la familia fundadora, de profesión Ingeniera, nos abre las puertas de la empresa para contarnos con pasión y verdadero compromiso la historia y actualidad de Romipack®

Cuando hablamos de Romipack®, ¿por dónde comenzamos Jesica?

Hace más de 50 años los padres de Roberto Guerrieri, el fundador y Presidente de Romipack®, tenían un local de regalaría en la Galería San José de Flores. Mientras Roberto estudiaba abogacía un amigo le propuso si quería ganarse unos pesos ofreciéndoles bolsas de papel a sus conocidos de la galería. Hoy fabrica y comercializa bolsas de papel más otros productos para el mercado doméstico e internacional. La empresa ha invertido en tecnología, posicionándose como una de las fábricas más importantes de la región. Posee una planta de 17.000 m2 en el Parque Industrial La Cantábrica, Morón, Pcia de Buenos Aires, la que fue inaugurada en el año 2000 y equipada con tecnología internacional. En el año 2012, inauguró una segunda planta productiva de 1500 m2 en



Lampa, Santiago de Chile, asociándose a inversores locales. Actualmente en Argentina es sostén de 220 familias.

He visto la marca en muchos lugares del país, coméntanos acerca de los productos disponibles para el mercado.

Fabricamos y comercializamos productos personalizados como bolsas de papel con manija, sobres de papel, bolsas, estuches y cajas de cartulina, manteles de papel, y demás productos derivados del papel.

También tenemos una línea propia, Fanpack con la que comercializamos los mismos productos pero con diseños para toda ocasión, lisos de colores y temáticos (para hombres, mujeres, niños, festivos, vinos, etc.).

¿Cuál es la estrategia comercial de la firma?

Nuestra estrategia se basa en la calidad de los productos y las materias primas así como el servicio al cliente y la atención. Todos estos años hemos desarrollado una cartera a largo plazo. Una vez que nos compran no paran de hacerlo porque no solo brindamos productos con calidad sino que generamos una relación de mutua confianza con el cliente. Sabemos que si al cliente le va bien a nosotros también. En cada producto hay verdadera vocación en la búsqueda de satisfacción al cliente.

“Nuestra tecnología es la más alta que existe en el mundo para nuestro rubro, el tema a analizar son los costos de traslado, derechos de importación en cada país más otros impuestos y demás cuestiones logísticas e impositivas.”

Cuando comentas que los productos están en Latinoamérica, ¿Cuál es la proyección internacional que tiene la compañía y qué estrategias de inserción en nuevos mercados eligieron para internacionalizarse?

Tenemos planta en Chile desde el año 2012 desde donde comercializamos hacia el mercado del Pacífico (Chile, Perú, Ecuador y Colombia). También tenemos representantes en Uruguay, Paraguay y Bolivia. Nuestra estrategia fue realizar una alianza con inversores y llevar la marca a otro país. Por otro lado, buscar importadores y distribuidores para sumar nuestros productos a los canales de comercialización abiertos por ellos. Despacio y con pasos firmes



hemos logrado avanzar en mercados internacionales y comenzar nuestro proceso de internacionalización.

A raíz de la devaluación del año pasado estamos analizando la posibilidad de ingresar en diversos mercados pero estamos evaluando si el precio es competitivo para enviar desde Argentina. Hay muchas variables para analizar y tener en cuenta, para ello contamos con especialistas que nos asesoran continuamente en estos temas.

Nuestra tecnología es la más alta que existe en el mundo para nuestro rubro, el tema a analizar son los costos de traslado, derechos de importación en cada país más otros impuestos y demás cuestiones logísticas e impositivas. Estoy segura que si conocen nuestros productos querrán comercializarlo.



Finvesa es
comercio exterior,
procesos, operaciones
en el día a día y
eficiencia en la gestión
del tiempo



FINVESA

International Freight Forwarder
& Customs Broker NVOCC

www.finvesa.com.ar

FINVESA LOGÍSTICA S.A.

Cerrito 1320 Piso 12 Of. C (1008) Bs. As. Argentina

Phone. 54 11 5199 1366-67-68 Fax. 54 11 5256 8331 Mail. info@finvesa.com.ar



¿Podrías contarnos algo de tu recorrido como líder de la empresa? ¿Te encontraste con barreras de género en tu trayectoria y de qué manera te enfrentaste a ellas?

Soy Ingeniera Industrial y empecé mi carrera laboral en el área de producción. Luego de varios años pasé al área de proyectos que lidero actualmente. Nunca tuve problemas al respecto, por el contrario en Romipack® nunca hubo distinción de géneros. Hay muchas mujeres en todas las áreas de la empresa.

¿Cuál es el valor adicional que ofrece Romipack® al mercado y directamente a la sociedad?

Romipack® es una empresa sustentable. Nuestras bolsas y sobres son 100 % biodegradables. Impresos con tintas al agua, confeccionados con pegamentos no

contaminantes y fabricados bajo normas ISO 14001 de cuidado del medio ambiente. Contamos además con la certificación FSC de protección de bosques que asegura la cadena de custodia del papel.

Los bosques para la fabricación de papel se siembran especialmente, no se talan árboles vírgenes, lo que significa que además el papel es un recurso renovable y cada vez crecen más las plantaciones dado que por cada árbol que se tala se plantan 4 a 5 nuevos que a su vez ayudan a eliminar el CO2 de la atmósfera.

A diferencia de las bolsas de plástico y polipropileno expandido (tela y friselina), que contaminan océanos y bosques provocando la muerte de millones de animales, las de papel se biodegradan y desaparecen al cabo de 2 a 5 meses. ●



Antares Naviera
Remolques y Salvamentos
Towage and Salvage Services

Boucharard 547 Piso 21 - C1106ABG - Bs. As. Argentina
Tel./Fax (54-11) 4317-8422 - Fax (54-11) 4313-8983
Cel.15-4142-7149 - remolques@antaresnav.com.ar
www.antaresnaviera.com

