

Desarrollo de mercados para insumos microbiológicos en África



www.rizobacter.com.ar



Los inicios

Ing. Miguel Harnan comienza la producción de inoculantes sólidos en base turba.



Se funda RIZOBACTER ARGENTINA S.A



1977

1981

1983

1985



Enrique Ripoll, Jorge Mac Mullen y Ricardo Yapur se asocian con Miguel Harnan.



Se producen los primeros curasemillas líquidos.

Primeros pasos en el exterior

Se realiza la primera exportación. Destino: Ecuador.



Se inaugura **Rizobacter do Brasil**. Se establecen alianzas estratégicas con grandes empresas internacionales como **Syngenta y De Sangosse**.



Se crea **Rizobacter del Paraguay**.

Seguidamente, por cercanía geográfica, se expanden las ventas a **Uruguay y Bolivia**.

1987

1989

1998

2004

2006

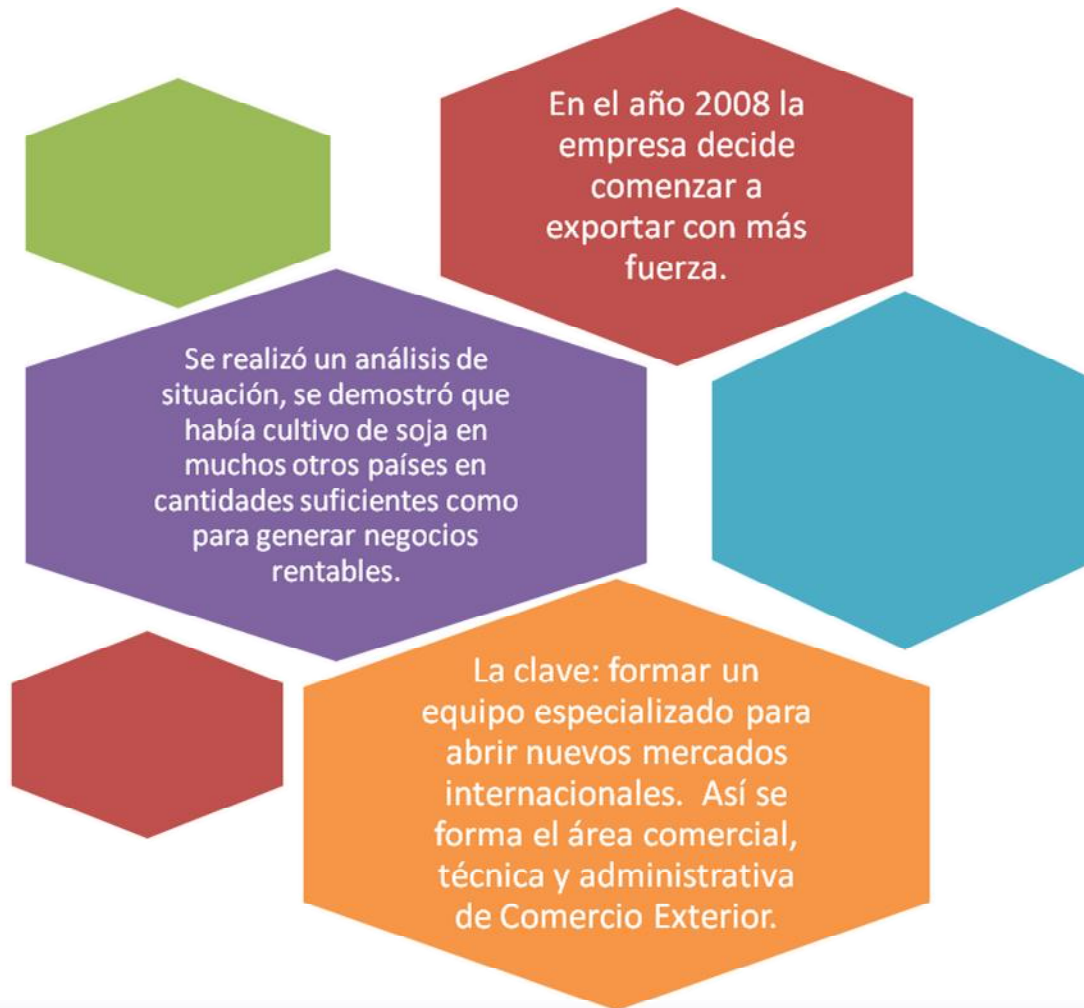


Se producen los primeros inoculantes líquidos.

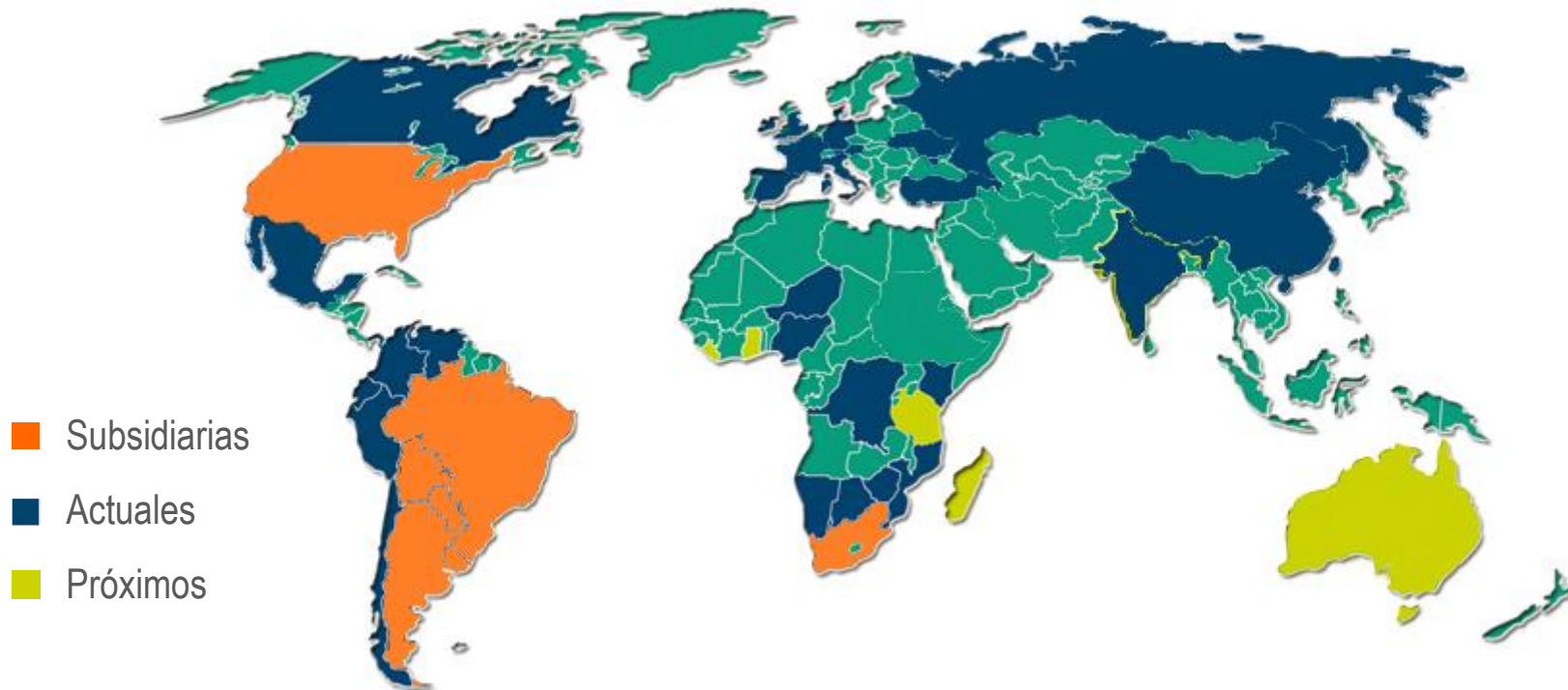


A través de una consultora, se encuentra el primer cliente en USA. Actualmente es el mejor cliente en Norteamérica.





RIZOBACTER EN LA ACTUALIDAD



▲ **EL COMERCIO EXTERIOR REPRESENTA EL 20% DE LA FACTURACIÓN GLOBAL.**

▲ **EL DESAFÍO: EN DOS AÑOS ALCANZAR EL 30%.**

NUESTRA ESTRATÉGIA PARA EL DESARROLLO DE ÁFRICA



Se comienza a incursionar en mercados no tradicionales, aparecen en el horizonte África Subsahariana, India, China, Europa y Europa del Este.

Desde Sudáfrica se atienden Mozambique, Zimbabue, Zambia,



Primera facturación a Kenia.
Distribuidor: Bayer.

2008

2010

2013

**Kenia
Nigeria
Sudáfrica**







Primer negocio en Sudáfrica, de 70,000 dólares y en 3 años se alcanzaron ventas por 4 millones de dólares.







Desde Kenia se atienden Tanzania, Uganda, Etiopia y Sudan del Sur.

¿COMO LO HICIMOS?







RECONOCIMOS ATRIBUTOS Y BENEFICIOS DE NUESTROS PRODUCTOS Y COMPAÑÍA

-  Productos
 -  No tóxicos
 -  Biológicos con certificación “apto orgánico”
 -  Gran relación costo/beneficio
-  Flexibilidad en el packaging y la logística
-  Dialogo y consenso en la forma de hacer el negocio

INVERTIMOS TIEMPO Y DINERO PARA ENCONTRAR EL SOCIO ADECUADO











-  Contratamos una consultora que nos presente candidatos
-  Presentamos requisitos
-  Evaluamos candidatos
-  Hicimos una preselección

CONSOLIDAMOS LA RELACIÓN

-  Viajamos
-  Compartimos su cultura
-  Capacitamos en la venta de productos diferenciados
-  Los acompañamos en los primeros negocios
-  Los invitamos a nuestra cultura
-  Renovamos el compromiso

RESUMEN

ANTES DE INGRESAR A UN MERCADO NECESITAMOS:

-  Conocer requerimientos legales y tiempo de tramites
 -  Registros de la compañía
 -  Registros de productos
-  Planificar
 -  Costo, frecuencia y duración de viajes
 -  Inversión en registros y estudios complementarios
 -  Contratos con consultoras para relevar información confiable
-  Fijar objetivos
-  Tener disposición para adaptarse técnica, comercial y legalmente
-  Asumir un plazo de 3 a 5 años para el retorno de la inversión inicial

Para empezar una relación comercial en África,
nunca olvidar...

La regla de las 3 P:

✓ **Presencia**

✓ **Perseverancia**

✓ **Paciencia**

¡Gracias por su atención!



Jorge Etchebehere – Gerente Comercial de comercio Exterior - Rizobacter Argentina S.A
jetchebehere@rizobacter.com.ar

 **RIZOBACTER**

www.rizobacter.com.ar