



Camexa: Un Enlace con las Ferias de Alimentos más Importantes del Mundo

Johannes Hauser, Director General, Cámara Mexicano-Alemana de Comercio e Industria, A.C.

En esta oportunidad entrevistamos al Sr. Johannes Hauser, Director General, Cámara Mexicano-Alemana de Comercio e Industria, A.C.; al Sr. Marcos Romano, Director, Exposiciones Internacionales de Camexa Servicios, S.A. de C.V. y a la Lic. Gabriela González, encargada de Ferias de KoelnMesse en Camexa Servicios, S.A. de C.V.

Qué es Camexa?

El Sr. Hauser nos comentó: «Camexa, como grupo, se divide en tres:

«La Cámara Mexicano-Alemana de Comercio e Industria, A.C. que este año cumplió 75 años y que agrupa a los socios. Organiza eventos para ellos y vela por los intereses de esas empresas alemanas y mexicanas asociadas respecto a sus actividades comerciales bilaterales.»

«Como segundo pilar tenemos a Camexa Servicios, S.A. de C.V., la cual presta servicios a las empresas que los soliciten, no se limita a las empresas socias, alemanas o mexicanas. Estos servicios siempre están dentro del ámbito bilateral con Alemania y con México. Ofrecemos a las empresas la realización de estudios de mercado, buscamos socios comerciales, organizamos eventos, estudios de ubicación para empresas con interés de establecerse

en un país o el otro. Representamos a las grandes sociedades feriales en Alemania: Colonia, Hannover, Berlín, Munich, Düsseldorf, Nuremberg. Estas sociedades organizan ferias para distintos sectores industriales y nosotros las representamos para México. Nuestro objetivo es convencer a los industriales mexicanos para visitar y exponer sus productos en estos eventos internacionales, que ofrecen la oportunidad de diversificar las relaciones comerciales y no depender de un solo socio comercial.»

«La tercera empresa es Asesoría en Seguridad Privada Empresarial, S.A. de C.V., que como el nombre revela, se dedica a asesoría en seguridad de personas, instalaciones y empresas. Con actividades de seminarios para sensibilizar a las personas sobre los riesgos que pueden enfrentar a su seguridad, bajo el lema de la prevención, pero también para la solución de problemas concretos, ofreciendo inclusive una hotline las 24 horas para asistencia y ayuda en situaciones de crisis.»

Por qué asistir a ferias de alimentos en Alemania?

«Las ferias dan respuesta a muchas preguntas que se pueden hacer los empresarios con respecto a nuevos clientes en otros países. La característica principal de las ferias en Alemania es la internacionalidad. La asisten-

cia a una feria en Alemania no significa vender sólo a un alemán, es un grave error de percepción que en ocasiones ocurre. Por ejemplo, la ISM en Colonia (Alemania) tiene más expositores y más visitantes que no son de Alemania, el grado de internacionalización es realmente único. Esto se destaca para los eventos efectuados en Alemania en general y también para el sector de los alimentos. Hay posibilidad de comparar la oferta propia con las de otras empresas de mu-

Austro-Corp, S.A. de C.V. 

¡¡ SU MEJOR MATERIA PRIMA !!

- ▶ Aspartame.
- ▶ Acesulfame-K (y en mezclas con Aspartame)
- ▶ Sorbitol 70% y polvo.
- ▶ Acido Benzoico Food & Pharma "Purox B".
- ▶ Acido Ascórbico.
- ▶ Nitrito de Sodio – food grade –.
- ▶ Fructosa cristalina y polvo.
- ▶ Benzoato de Sodio.
- ▶ Yodo.
- ▶ Acido Láctico y Lactatos.
- ▶ Dextrosa.
- ▶ Maltodextrina.
- ▶ Maltitol HSH.
- ▶ Materias para fabricar confitería y alimentos:
 - * Para diabéticos. / * Sin azúcar.
 - * Light / * Low-carb

Representantes Exclusivos en México, para a estas materias primas, de:

   **NORTHEAST PHARM. I/E CORP.**

 

El Oro No. 23, Col Roma, México D.F. C.P. 06700
Tel (55) 52-08-11-77 Fax (55) 55-25-58-13
Ing. Letidia I. Palacios / e-mail: ventasalim@austrcorp.com.mx



Marcos Romano. Director. Exposiciones Internacionales de Camexa Servicios, S.A. de C.V.

chos países y de conocer a los posibles compradores de productos mexicanos conectándoles físicamente en Alemania. Esta es una diferencia por ejemplo con Estados Unidos donde las ferias son regionales o nacionales, principalmente.»

«Las empresas mexicanas concurren a las ferias en Alemania con cierta intensidad en los eventos del sector de Alimentos, por un lado a la ISM en enero-febrero, cada año y cada dos años a la Anuga en octubre, ambas en Colonia. También se observa cada vez más participación de mexicanos en las ferias de Semana Verde y FruitLogística que van dirigidos a las frutas y hortalizas frescas, ambas en Berlín.»

«El sector alimenticio en México tiene potencial de competitividad a nivel internacional y por ello destaca como el sector industrial mexicano con mayor participación en eventos en Alemania. El apoyo de Bancomext a la participación en algunos eventos en Alemania, ISM y Anuga están entre ellos, facilita el acceso de los empresarios mexicanos. A las ferias en Alemania asis-

ten empresas mexicanas de todos tamaños.»

La asistencia asegura negocios?

«Hay que distinguir entre la asistencia como tal y el cumplimiento del negocio después de la feria. La asistencia a la feria implica una inversión, la cual es menos complicada para una empresa grande. Sin embargo, el verdadero reto es saber cumplir con la dimensión y características de los pedidos. A la empresa le debe quedar claro que ya en ese momento está «jugando en grandes ligas» y debe ser capaz de surtir en el tiempo previsto; y esto nuevamente, puede resultar más difícil para una empresa mediana o pequeña»

«Para una empresa pequeña que se está lanzando al mercado internacional, conviene primero asistir a estos eventos como visitante para realmente tener una idea de la dimensión, funcionamiento y exigencias respecto a la presentación de los productos, del trato con los clientes, etc. Una vez que se conocen y se resuelven todos esos requerimientos, entonces se aprovechará más su presencia como expositor. Esto nos parece el camino correcto para asegurar el éxito de la participación.»

«La asistencia como expositor no se debe considerar como un acontecimiento aislado. Hemos tenido algunas experiencias de empresas que participaron y que debido a que no se cumplieron tales o cuales expectativas, dejaron de participar. La continuidad en la participación garantiza el establecimiento de los contactos iniciales y posteriormente el poder cultivarlos. Eso lleva tiempo, no se deben tener ideas exageradas. El generar confianza en los clientes es una tarea que se

hace feria tras feria, no con una o dos participaciones, sino a lo largo del tiempo.»

«La oportunidad de establecer las relaciones con los clientes y luego volverlos a ver en el tiempo reducido que dura la feria, es la forma en principio más económica de lograrlo si la empresa tiene clientes en muchos lugares del mundo. Esto es un efecto muy importante. La alternativa de viajar por todo el planeta haciendo contactos y visitando clientes para generar las relaciones resultaría seguramente más cara que asistir durante cuatro o cinco días a un evento en Alemania.»

«Para localizar a los clientes potenciales, la participación en la feria es sumamente importante. La alternativa de viajar o hablar directamente en el stand con los clientes potenciales, que son quienes asisten al evento es un beneficio comparativo que ninguna otra herramienta, ni un estudio de mercado puede lograr. Esto me lleva de regreso al punto de que la feria es la respuesta a muchas preguntas.» Puntualizó el Sr. Hauser

Es necesario saber alemán para asistir a las Ferias en Alemania?

Nos explicó el Sr. Hauser: «El lenguaje de negocios en estas ferias muy internacionales es el inglés, y si alguien no domina el inglés no hay problema, pues en los recintos feriales se cuenta con los servicios de traducción simultánea, *business center*, salones privados para reuniones, seminarios, etc.»

«El perfil de quienes deberían asistir a la feria depende principalmente de la organización interna de cada empresa, pero en



Lic. Gabriela González.
Encargada de Ferias de
KoelnMesse en Camexa
Servicios, S.A. de C.V.

general, deberán asistir personas para relaciones comerciales de alto nivel. Si ya se ha visitado la feria con antelación se facilita la autodeterminación para la participación, sin exagerar las expectativas. La participación debe fundamentarse en la competitividad de la empresa expositora, en términos de calidad, precio y entrega.» Concluyó el Sr. Hauser

Existen apoyos especiales para los expositores y visitantes a las ferias en Alemania?

Detalló el Sr. Hauser: «Una de las grandes facilidades para los interesados en asistir o participar en las ferias de alimentos en Colonia, es que directamente con nosotros pueden obtener toda la información que requieran, en español y con la capacidad de organizar la totalidad de la participación, en conjunto con Bancomext» concluyó el Sr. Hauser.

Posteriormente Marcos Romano nos compartió: « Existen algunas facilidades para la participación como visitante. De parte de la Cámara tenemos una agencia de viajes , Koch Overseas, con una pre-

sencia internacional a través de la red TQ3, *Total Quality Three*, y ofrecemos los paquetes de viaje desde México que incluyen toda la participación en la feria en Alemania, hoteles, aviones, renta de autos, precios preferenciales para las entradas a la feria que desde aquí mismo se las entregamos. Con una sola llamada a nosotros, les organizamos todo el viaje.»

El Sr. Hauser aclaró «El paquete completo abarata el conjunto de inversión del viaje, estancia, etc., lo cual no implica que exista un subsidio como tal, excepto para las entradas a la feria.»

Gabriela González añadió: «Este año 2005 se lleva a cabo ISM del 30 de enero al 2 de febrero y Anuga 2005 del 8 al 12 de octubre. ISM está dirigida a la industria de la confitería y postres; y Anuga a

toda la industria de los alimentos y las bebidas en general.»

«Bancomext apoya en la financiación de las pequeñas y medianas empresas para la participación de éstas en pabellones, lo cual resulta una forma más económica para asistir como expositor.» Concluyó Gabriela González.

Contactos:

Marcos Romano. Director
Exposiciones Internacionales.
marcos.romano@camexaservicios.com.mx

Gabriela González. Encargada de
Ferias de KoelnMesse
gabriela.gonzalez@camexaservicios.com.mx

Camexa Servicios, S.A. de C.V.
Centro Alemán – German Centre
Av. Santa Fe 170, Piso 1,
Oficina 4-12
Col. Lomas de Santa Fe
01210 México, D.F.
Tel: (55) 1500-5912 y 1500-5900
Fax: (55) 1500-5910



INFRARROJO CERCANO PARA ANALISIS DE PROTEINA, GRASA O ACEITE, HUMEDAD

REPRESENTANTES
EXCLUSIVOS DE
Zeltex Inc.

PARA DETERMINACIONES... DONDE MAS LO NECESITAS... CUANDO MAS LO NECESITAS

TRIGO, ARROZ, MAIZ,
AVENA, FRIJOL, SOYA,
CEBADA, CANOLA,
MOSTAZA, ETC.

HARINAS, GALLETAS,
PAN

BOTANAS, FRITURAS



PORTATILES Y DE LABORATORIO

MAYONESA,
QUESOS,
MARGARINAS,
MANTEQUILLAS,
YOGURT

CARNE CRUDA,
CARNES FRIAS
Y MUCHOS MAS

METODO DE ANALISIS POR TRANSMITANCIA DIFUSA, DETECTOR DE ESTADO SOLIDO, NO REQUIERE DE PREPARACION ESPECIAL DE MUESTRA, CALIBRACIONES PREDETERMINADAS DE FABRICA O CALIBRAMOS DE ACUERDO A SU PRODUCTO

HUMEDAD EN POLVOS

PORTATIL PARA LINEAS DE PROCESO EN PAPELERAS

OCTANOS Y CETANOS EN GASOLINA Y DIESEL

GENERADORES DE OZONO

POTABILIZACION DE AGUA TRATAMIENTO DE AGUAS RESIDUALES

DESINFECCION DE AIRE

DESINFECCION DE ALIMENTOS

REFRIGERADORES Y CONGELADORES

EQUIPO BASICO DE LABORATORIO

HORNOS DE SECADO HECHOS A LA MEDIDA

INCUBADORAS

CAMARAS DE HUMEDAD

MESAS ANTIVIBRATORIAS

PREGUNTE POR NUESTROS PRECIOS AL TEL/FAX 55 37 15 58, 55 37 47 14
syv_tecnologia@terra.com.mx , syv_tecnologia@yahoo.com.mx