

Boletín Electrónico ¡Quiero Exportar!

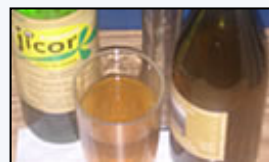
Iglesia San Francisco 1/2 c. arriba, casa No.1150
teléfono: (505) 2686053
Fax: (505) 2665160



Representante de oficina en Colombia solicita continuar procesos de adhesión



APAC logró Negocios por más de 2.4 millones de dolares



Productores de vinos y licores presentan proyecto

Buscan financiamiento para empezar cadena productiva

Oyanka con éxito en Guatemala



Artesanos lograron establecer contactos con compradores

Expo East 2006



La feria más importante de productos orgánicos



Segunda convocatoria anual para nuevos proyectos

Subir 

Nicaragua inicia proceso de inscripción Capítulo BASC



La conformación del capítulo BASC (Business Alliance Secure Commerce) en Nicaragua sigue su curso, con la presentación de la solicitud que el país presentara ante la presidencia ejecutiva del organismo.

En Carta enviada por la presidenta ejecutiva de BASC-Colombia, Mayra Hernández Cavellier indica que la solicitud hecha por Nicaragua ante la Organización Mundial BASC fue presentada a la junta directiva el 16 de agosto pasado.

De forma que se insta a las entidades nacionales que representarán el capítulo a continuar con los procesos correspondientes para realizar la solicitud formal, así como los mecanismos para la creación y operación del capítulo de acuerdo a lo establecido por la organización.

La Asociación de Productores y Exportadores de Nicaragua (APEN) y la Cámara Americana Nicaragüense de Comercio (AMCHAM), firmaron recientemente un convenio de colaboración, para la creación del capítulo BASC en el país.

Con dicho convenio las empresas podrán lograr un certificado que les permitirá enviar sus mercancías a Estados Unidos sin seguir los procesos y trámites burocráticos de las aduanas estadounidenses, ya que está basado en un proceso de total confiabilidad del producto enviado.

Para obtener un certificado BASC las empresas se verán obligadas a cumplir con todos los requisitos de seguridad para el envío de mercancías con estricto rigor, lo cual redundará en una reducción de sus costos de transacción al final de la jornada.



Servicios de Apoyo Brindado

- Trade Point
- Inteligencia Comercial
- Elaboración de Proyectos de Exportación
- Fortalecimiento de Formas Asociativas
- Certificación de Calidad
- Ferias Comerciales
- Misiones

Caridad
 - Ferias Comerciales
 - Misiones
 Comerciales
 - Relaciones
 Comerciales
 - Capacitación
 - Difusión

Edificio Zoila 1C. al Este y
 1/2. al Norte
 PBX: 2525747
 Fax: 2525851
 Email: nicaexport@nicaex
 port.com.ni
 www.nicaexport.com.ni

APEN
 FRIGORIFICOS

Estamos al
 Servicio de:

Exportadores
 Importadores
 Agentes de Carga
 Líneas Aéreas
 Público en General



Junta Directiva
 2006-2007

Enrique Zamora
 Presidente

Guillermo Jacoby
 Vice Presidente

Larry Drazba
 Vice Presidente

Emiliano Zapata
 Tesorero

Juan Fdo Ramírez
 Secretario

Blanka Callejas
 Fiscal

Sonia Gaitán
 Director

Mauricio Zacarías
 Director

Carlos Javier Mejía

Subir

AGORA invita a OPEN HOUSE para emprendedores



La organización Agora Partnerships, está convocando a los nicaragüenses emprendedores a asistir a una sesión informativa (OPEN HOUSE), a fin de que conozcan como involucrarse en un programa de desarrollo empresarial en la segunda etapa del año.

A este evento pueden inscribirse todos los interesados sin costo alguno, ya que la intención es conocer el funcionamiento de Agora y como beneficiarse de ese proyecto.

La actividad se estará realizando el 19 de septiembre a las cinco de la tarde en el hotel Hilton Princess.

Agora Partnerships es una organización sin fines de lucro, establecida con el objetivo de brindar las herramientas gerenciales, contactos comerciales, asesoría e inversiones de capital necesarias para permitir a emprendedores nicaragüenses sobresalientes crear y hacer crecer negocios de forma exitosa.

Para lograr esos fines, cuentan con un fondo de US\$500,000 y ya ha realizado inversiones en Nicaragua. Su meta es invertir US\$2, 000,000 en el país en los próximos 3 años. Por lo que la disponibilidad financiera aún es posible para nuevos proyectos nacionales.

La intención de Agora Partnerships es ayudar a emprendedores a enfrentar y superar estas barreras. Su modelo está compuesto de cuatro etapas para dar respuesta a las barreras de entrada, educación, financiamiento y experiencia en Manejo Gerencial.

El proceso que llevan a cabo es inicialmente la identificación de individuos sobresalientes y equipos de emprendedores que posean una idea de negocio atractiva, la cual creará un impacto social positivo. Segundo se establece contacto entre estos emprendedores y estudiantes de negocio de universidades líderes a nivel internacional, los cuales brindan el servicio de consultoría completa para preparar la idea de inversión. Una tercera etapa es invertir en la selección de emprendedores mediante capital y deuda directa para aquellas iniciativas que demuestren un fuerte potencial para sostenibilidad financiera y/o crecimiento.

Finalmente, ayudan a ejecutar el lanzamiento de la firma, brindando experiencia gerencial a través de servicios de incubación que incluyen financiamiento, asistencia contable y legal, al igual que acceso a redes de negocio locales e internacionales.

Los emprendedores seleccionados para participar reciben consultoría gratis durante 6 meses, con la posibilidad de recibir una inversión de capital de entre \$25,000 - \$200,000 del Fondo de Agora, después de haber concluido dicho proceso. Estos financiamientos no son préstamos sino inversiones patrimoniales a través de las que el Fondo de Agora se convierte en socio de la empresa durante un período estimado de 4 a 7 años, hasta que el emprendedor logre comprar las acciones de Agora. Pueden aplicar tanto empresas en su fase de pre-inicio o inicio como empresas existentes buscando la manera de entrar en nuevos mercados o introducir nuevos productos.

Agora Partnerships Nicaragua acepta nuevas aplicaciones dos veces al año. El próximo período de aplicaciones será entre el 25 de septiembre y el 27 de octubre 2006.

Para mayor información, visite nuestra página web: www.agoranicaragua.org, escribanos a info@agorapartnerships.org o llámenos al 278-8000 ext. 107 o 278-3030 ext. 107.

Subir

Misión Miami Exitosa

Director

Mike Thompson
Director

Alberto Pereira
Director

Mabel Arévalo
Director



Las cifras de negociación alcanzadas por la misión comercial de exportadores nicaragüenses que estuvo la semana pasada en Miami, Florida alcanzó los 12 millones de dólares, con la colocación de más de 40 productos.

Esta misión considerada como la más grande realizada por el país, fue organizada por Nicaexport, contando con el apoyo de entidades como la Asociación de Productores y Exportadores de Nicaragua, desde donde se eligieron al menos a tres socios que ya muestran resultados satisfactorios.

Entre la lista de productos con mayor demanda que fueron seleccionados durante la misión se puede señalar la yuca, el quequisque y la malanga coco. Entre las frutas y vegetales están la okra, los tomates, las cebollas, las lechugas, los calabacines, el plátano y también algunas leguminosas como el frijol rojo y el maní, además de varios tipos de quesos.

Como resultados concretos, de ésta misión destacan las negociaciones realizadas por los exportadores la empresa Tecnoagro quien obtuvo una orden de compra por encima de los 2.5 millones de dólares para los próximos 12 meses para yuca, malanga coco y plátano. Le sigue la Asociación de Productores de Acción Comunitaria (APAC), quienes tienen ordenes de compras por los 2.4 millones de dólares en frutas, vegetales, raíces y tubérculos.

También se destacaron la Unión de Cooperativas de Servicios Múltiples del Norte (UCOSEMUN) quien tiene intensiones de compras por un millón y medio de dólares en frutas, vegetales y leguminosas para suplir a una empresa norteamericana que estará de visita por Nicaragua a principios del próximo mes.

La empresa ProExport tiene intensiones de compras para raíces y tubérculos como yuca, malanga coco y quequisque superiores a los US\$ 100 mil dólares. La Cooperativa Pecuaria de Servicios Productores de Occidente (COPESEPROC) de León, tiene intensiones de compras para productos lácteos por el orden de los US\$ 720 mil dólares anuales. Roberto Berrios, tiene ordenes de compra de okra de Nicaragua por el orden de los 780 mil dólares.

Además se incluyen la Empresa Cooperativa de Servicios Agropecuarios Nicarao (NICARACOO) y la Cooperativa Multisectorial La Paz Centro-Nagarote quienes podrían vender ajonjolí al mercado de la Florida. LAFISE agropecuaria está a punto de concretar ventas anuales por los US\$ 250 mil dólares anuales en frijol rojo para la empresa El Sembrador.

“Muchas de las intensiones de compras está por convertirse en ordenes reales en los próximos días, no obstante esto dependerá de la habilidad de los exportadores para cerrar los tratos, enviar muestras, ajustar nuevos precios y adaptar los productos a las presentaciones requeridas y, confirmar los volúmenes de producción presentados durante la Misión Comercial”, manifestó Iván Saballos, gerente de Nicaexport.

Subir 

Productores de vinos y licores presentan proyecto



Los representantes del proyecto “Cómo Acceder con vinos y licores de frutas tropicales al mercado centroamericano y norteamericano”, respaldados por la Asociación de Productores y Exportadores de Nicaragua, presentaron el mismo para la obtención de fondos.

El proyecto fue llevado a las oficinas del Instituto Nicaragüense de Desarrollo (INDE), a fin de aplicar en el Fondo de Conocimiento (Nowlwdge Fund).

De acuerdo a los gestores, este proyecto pretende fortalecer al sector de vinos y licores socios de APEN, pero se pretende involucrar a otros productores del país, a fin de fortalecer las cadenas productivas.

Parte del proceso que se pretende llevar una vez aprobados los fondos para el proyecto, es la capacitación relacionada a la comercialización, visitas a potenciales compradores con una marca de conjunto diseñada, e igual realizar una investigación de mercado, para estudiar precios, mercados, y posicionamiento.

La realización de éste proyecto, ha sido posible por el aporte incondicional brindado por los productores de Jicor, Asociación Nochari, Asociación Chinatlán y Vinos los Césares.

Subir 

Oyanka con éxitos en Guatemala



Al menos 50 artesanos resultaron beneficiados con los contactos y ventas que se realizaron en la Feria Expomuebles y Decoración Regional realizada en Guatemala en el mes de agosto.

Desde Nicaragua la empresa que representó a estos productores fue Oyanka, comercializadora afiliada a la Asociación de Productores y Exportadores de Nicaragua.

A la feria fueron llevadas artesanías de cerámica de piedra marmolina, cestería de pino y barro. Estos artículos son parte de las muestras que las ferias dedicadas a los muebles tienen como nueva modalidad al incluir accesorios de decoración para las viviendas.

Durante la actividad se estableció contacto con la empresa Casa Coztal, quienes dispondrán de piezas de material de pino, cerámica y piedra, para venderlas en Guatemala.

Así también se arregló ventas con la empresa Bahamas Decor de España, a quienes se les enviará Cerámica de piedra.

Con la empresa Diane, se les abastecerá de floreros, platos, esferas, ya que tienen 45 tiendas de artesanías.

Subir 

Expo East 2006



La Natural Products Expo East- Organic Products Expo 2006, se estará realizando del 5 al 7 de octubre del 2006.

Esta es una de las ferias más importantes realizadas en Estados Unidos en la que pueden participar productores del sector orgánico y comercio equitativo.

“Este año, Expoeast y Biofach America se juntan ofreciendo todavía más oportunidades comerciales a productores y compradores de productos orgánicos.

En Nicaragua la participación al evento está siendo respaldada por el IICA y Ecomercados.

Los participantes tendrán acceso a capacitaciones para comercializar en el mercado norteamericano productos orgánicos.

Además, habrá una visita personalizada de expositores, rueda de negocios y conferencias.

Para poder participar se establecieron algunos parámetros, de forma que cada empresa participante, debe firmar un convenio de participación. Las condiciones de participación a EXPOEAST 2006 con el apoyo del IICA y de ECOMERCADOS eran que cada empresa interesada en participar firmara un convenio de participación, que los productos a ofrecer tengan una certificación formal orgánica según US NOP y que la persona asistente tenga la información necesaria para decidir sobre cualquier negociación.

Los que estén interesados en participar, pueden consultar a las oficinas de Ecomercados, aunque la fecha de inscripción ya cerró. No obstante, se recomienda solicitar información al respecto.

Para consultas: Magali Ladislas

Correo electrónico: mlecomercado@cablenet.com.ni , mhecomercado@cablenet.com.ni ,
nicaragua@ecomercados.org

Tel/fax: (505) 277 03 25 y 277 03 89

Para más información sobre EXPOEAST 2006: www.expoeast.com

Contacte al [Webmaster](#)