

SECRETARIA GENERAL

JUNTA DIRECTIVA

SESION ORDINARIA No. 2042

04 DE NOVIEMBRE DE 1998

10:30 HORAS

10 NOV 1998

ORDEN DEL DIA:

- 1.- Revisión y aprobación Orden del Día. *OK*
- 2.- Revisión y aprobación Borradores Actas Sesiones Nos. 2040 y 2041. *✓*
- 3.- Visita del señor Eduardo Alonso, Director Ejecutivo de PROCOMER, para exponer plan fomento exportaciones de productos agrícolas y agroindustriales, según invitación acordada en sesión anterior. *X*
- 4.- **Temas Reconversión Productiva:**
 - a) Informe avance Proyecto Reconversión Actividad Tabacalera (APRATP)- Puriscal.
 - b) Informe avance Proyecto Producción y Exportación de Piña, Raíces y Tubérculos (APROALE), Pital, San Carlos.

****//****

SECRETARIA GENERAL

ORDEN DEL DIA:

-2-

c) Informe técnico sobre visita al SIAL-Francia (Ing. Randall Benavides). ✓

5.- Asuntos Presidente Junta Directiva:

a) AUTORIZACIÓN CHOFERES A NICARAGUA OK

VIAJES

rdr.-

001

4c
X

PARA : Junta Directiva del CNP
ORIGINAL FIRMADO:
Lic. Randall Benavides R.
DE : Lic. Randall Benavides R., Director
Mercadeo y Agroindustria
ASUNTO : Informe Técnico de visita a SIAL, Francia
FECHA : 30 de octubre de 1998
D.M.A. 476/98

18/10/98 :

La gira técnica se coordinó por medio del proyecto "AL INVEST" de la Cámara de Versalles, el Servicio de la Organización de la Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), la Cámara Franco - Costarricense y el Eurocentro de Panamá, para participar en SIAL por medio de EUROPALIA 98 para empresarios Latinoamericanos.

El objetivo de EUROPALIA 98 es facilitar el comercio entre empresarios de la Unión Europea y América Latina, para incrementar la actividad económica inter-regional, a través de un proceso de capacitación sostenible para empresas emergentes, dentro del contexto de la economía global integrada. Abarca 30 países, 12 de los cuales son europeos y 18 son de América Latina.

En el contexto anterior, se apoyó a la empresa INPALSUR como una agroindustria emergente de Costa Rica, que participará con sus productos en SIAL a través de EUROPALIA. Se destaca que durante la gira, el Gerente de INPALSUR realizó citas de negocios con los principales comercializadores franceses, alemanes y españoles. Se aclara que de los cuatro espacios disponibles para empresas costarricenses únicamente se utilizó uno, además el ente responsable por Costa Rica, la Cámara Franco Costarricense colaboró muy poco con la empresa INPALSUR.

ID 2042
4/11/98

19/10/98:

0014

Visita a RUNGIS y EUROPALIA:

Una vez realizada la coordinación inicial, para el 19/10/98 se visitó, adicionalmente, el Centro Mayorista Internacional de RUNGIS, donde se establecieron contactos con comercializadores de productos frescos.

El Centro Internacional Mayorista cuenta con alrededor de 220 ha dedicadas a la comercialización de productos frescos (carne de res, cerdo y aves, pescado, frutas, verduras y hortalizas, fábrica de manejo de desechos, fábrica de embalaje, cámaras de maduración de frutas, cámaras de almacenamientos y conservación).

Atiende aproximadamente 18 millones de detallistas, cuenta para ello con nueve galpones (de tres kilómetros de largo por un kilómetro de ancho), donde permanecen 200 mayoristas, los cuales han tenido un proceso de crecimiento en capacidad y no en número.



En RUNGIS los precios de venta son sugeridos por un Departamento del Ministerios de Agricultura Francés, que cuenta con cinco inspectores, que son establecidos diariamente después de las 3:00 p.m. mediante revisión de facturas y en conjunto con un comité de los mayoristas y detallistas. El mercado opera diariamente (excepto domingos en la tarde y lunes) de 5 a.m. a 2 p.m. Es

destacable que se procesan alrededor de cien millones de toneladas de desechos anuales.



Se establecieron contactos con la empresa ABCD y la empresa Distropic, las que son distribuidoras de productos exóticos de Costa Rica (raíces y tubérculos y plátanos), ambas con sede en RUNGIS. Se estará contactando con dichas empresas para el envío de muestras y de cotizaciones.



Visita Cámara de Versalles:

Se participó en la inauguración de EUROPALIA, con la participación del Presidente de la Cámara de Versalles, el Presidente del ONUDI y el Ministro de Agricultura de Francia. Durante el evento se explicó los objetivos del encuentro y se concretaron los últimos detalles de la participación en la feria SIAL-EUROPALIA.

20/10/98:

Visita al SIAL:

Se contactó en primera instancia con los funcionarios de PROCOMER, en el stand de Costa Rica, donde participaban nueve empresas nacionales: Palmitos de Costa Rica, Conservas del Valle, Natural de Costa Rica, Nueces de Costa Rica, INTETEC, DEMASA, Productos Columbia, Frutas secas de Costa Rica y Borda Azul.



Adicionalmente, se participó en EUROPALIA, con el objeto de brindar apoyo a IMPALSUR en contactos de mercado. También se conversó con las empresas costarricenses ubicadas en SIAL en el área de palmito, a fin de lograr una ubicación rápida y eficiente en la feria. La única empresa que colaboró fue DEMASA brindando contactos con los principales comercializadores del mercado francés.

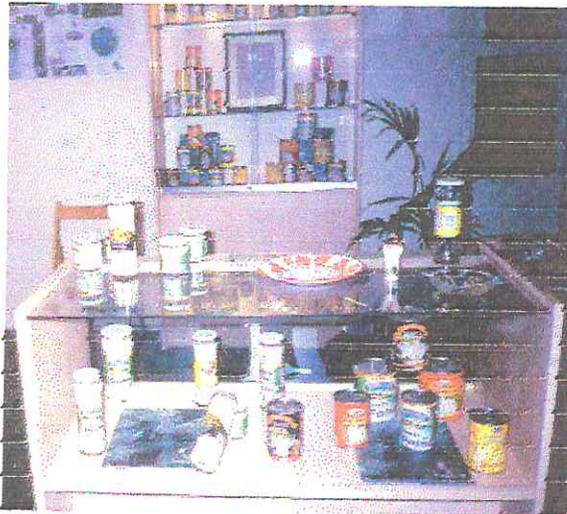
21/10/98:

Visita SIAL:

Se conversó con las principales empresas exportadoras de palmito de Brasil y Ecuador (RIOMAR, EXPROPALM Y GORRESEN), con el objetivo de conocer sus criterios sobre lo que está ocurriendo en el mercado de palmito.

Los representantes de ambos países manifestaron que el mercado estaba saturado y que habían empresas, principalmente de Costa Rica, que estaban forzando los precios hacia la baja.

En el caso específico de Brasil, estos esperan retornar con mayor empuje al mercado francés con producto principalmente silvestre, condición que representó a lo largo de la feria una diferencia importante a su favor, y que se tradujo en mejores precios para este producto. Además, algunos empresarios brasileños manifestaron interés por llevar producto de Costa Rica a Brasil, al considerar los precios ofertados en la feria, sin embargo el arancel para producto costarricense constituía una barrera importante.



En lo que respecta al palmito Ecuatoriano la posición era otra, ya que los empresarios estaban compitiendo con un producto similar al nuestro por precio. Inclusive, la gerente de Expro Palm, Alexandra Guachamín manifestó que los productores ecuatorianos están sufriendo en estos momentos una crisis semejante a los de Costa Rica.

Según manifestó la Sra. Guachamín, hay un sentimiento generalizado entre los productores de no sembrar más de las aproximadamente once mil hectáreas actuales y admitió que había un apoyo indirecto para la sustitución de

otros cultivos. Además, indicó que actualmente se está formando la Cámara Ecuatoriana de Productores de Palmito, para solicitar la intervención del Gobierno de ese país ante su similar de Costa Rica, a fin de negociar la participación de ambas naciones en el mercado. Analizaban que el mercado francés está sobreofertado, lo que provoca caídas de precios fuertes.

Entre otros, mencionó que actualmente el precio pagados al productor ecuatoriano es alrededor de los US\$0.24 centavos la candela, pero que ellos consideran que dicho precio va a caer aún más. Sin embargo no esperan mucha colaboración del Gobierno, pues la actividad es pequeña para su economía, aproximadamente dos por ciento del PIB.

Dentro de las opciones de diferenciación de producto, se visitó los locales de los productos orgánicos bajo la certificación AB, ubicando un nicho potencial para productos de origen orgánico bajo certificación Europea, donde se mencionó que el mercado crece de forma constante, alrededor del veinte por ciento anual. Se destaca que aún el mercado no es muy grande, y se espera que llegará a niveles cada vez más importantes.



Se conversó con una empresa Certificadora denominada ECOCERT y una comercializadora de productos orgánicos, las cuales manifestaron mucho interés por el palmito y otros productos orgánicos potenciales (azúcar orgánico, banano, frutas y vegetales).



**22 Y 23/10/98:
SIAL**

Se procedió a establecer contactos con los principales compradores franceses, a saber: SNAIR, PRAGA, PARED, CARREFOAD, E. LECLERC (SIPLEC) Y RSI, los cuales a su vez abastecen las principales cadenas de supermercados: CARREFOAD, AU CHAN, CASINO Y E LECLERC. La posición en general, es que el mercado de palmito ha cambiado significativamente en muy corto tiempo:

- a. Ellos consideran que el problema es cíclico, en los últimos tres años los precios han aumentado significativamente, debido principalmente por falta de producto en el mercado.
- b. En los últimos tres años la demanda aparente sobrepasó la oferta, lo cual implicó que el producto no tuviera promoción y mercadeo en Francia.
- c. Ellos creen que hubo un desorden en el proceso de siembra, lo cual implicó que la misma creciera más rápida que la demanda. Además las formas de comercializar un producto exótico no son las más adecuadas, sobre todo por parte de Ecuador que está empujando los precios por debajo de los veinte dólares.
- d. El precio al consumidor no va a bajar todavía, pues algunos de ellos tienen inventarios importantes (aproximadamente para tres meses), comprados a precios más altos. Se espera que el próximo año sí bajen.
- e. Durante el último ciclo de precios bajos, los mismos rondaron US\$17.00 la caja, sin embargo ellos estiman que esta situación no se repetirá al igual que los precios de US\$30.00 por caja.
- f. No tienen claro cuánto durará la inestabilidad de precios actuales, pues saben que otros países como Guyana, Venezuela, Perú, Panamá y Brasil han incrementado sus áreas de siembran y empezarán a producir a partir de este año.
- g. La forma de negociar en general es: 1. Visitas a las plantas de proceso, 2. verificación de los Sistemas de Control de Calidad (IS y HACCP)

3. Conocimiento de la gestión comercial del exportador en este y otros mercados,
4. Se negocian dos tipos de contratos, a saber: a. Contrato de compra por una vez, b. Contrato a seis meses o más. En general, se respetan las relaciones comerciales existentes.
- h. Nos propusieron la posibilidad de realizar promociones del producto en sus supermercados, como por ejemplo degustaciones, exhibiciones de las formas de comer el producto y distribución de recetas. En general campañas publicitarias.
- i. El producto de Costa Rica tiene muy buena imagen pero está llegando demasiado, lo cual ha provocado que algunos compradores adquieran producto de otros orígenes para diferenciarse en el mercado.
- j. El comprador para América Latina de la empresa RENDON Y SNAIR el señor Luis Rendon estará visitando Costa Rica a final de año y nos solicitó colaboración para visitar empresas de conservas.

24/25/98:

Visita : a Embajada de Costa Rica, b. Instituto de Estadísticas aduaneras de Francia, c Ferias de Agricultor y d. Supermercados

Se programó una visita a la embajada de nuestro país a fin de conscientizar sobre la labor que desarrolla nuestra Institución y lograr contactos con entes públicos de estadística francesa. Se programó una visita a una institución de estadísticas de importación e exportación, en la cual se obtuvo información reciente de los diferentes productos investigados (yuca y palmito), sin embargo el servicio tiene un costo importante (de diez a veinte francos por hoja de consulta), y nuestra embajada no cuenta con el presupuesto para esto, lo cual puede significar una dificultad, por lo que la embajada hará las gestiones diplomáticas a fin de conseguir el acceso gratuito.

Se visitó las ferias del agricultor, donde se comercializan una gran variedad de productos frescos, la cual es abastecida por los detallistas de RUNGIS y productores de la zona.



En la visita a supermercados su puedo comprobar que el palmito es de muchos orígenes, el precio alto del mismo (\$ 4.17 la lata de 410gr), no presenta ningún tipo de promoción o publicidad especial y se ubica en la parte inferior.



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- A. Dado que el mercado francés para palmito está sobre ofertado, Costa Rica debe invertir en innovación de producto, promoción y publicidad del mismo, con el objetivo de diferenciarlo del resto.
- B. Las empresas Costarricenses deben invertir en la introducción de sistemas de calidad, tales como IS y HACCP, como alternativas de diferenciación de producto. Lo anterior, debido a que los comercializadores lo están solicitando como una necesidad para poder vender en sus mercados
- C. Se debe explorar la posibilidad de producir orgánicamente el palmito, debido a que existe demanda que no es atendida en este tipo de mercados.
- D. Las empresas costarricenses, en su mayoría, lograron conservar sus clientes tradicionales en el mercado europeo, principalmente el francés. Gracias a la diferenciación de producto y sistemas de calidad acorde a las exigencias del mercado europeo, DEMASA aumentó sus ventas, según manifestó su Gerente Hanz J. Bucher, lo cual les permitirá incrementar sus compras al productor en alrededor de un diez por ciento, pero a un precio inferior al actual.
- E. El panorama negativo en el mercado del palmito es nivel de países productores. Es importante destacar que actualmente estamos en la parte baja del ciclo en lo relativo a precio.
- F. Es necesario renegociar aranceles con países de América del Sur, en especial con Argentina.
- G. Se debe aprovechar los esquemas como EUROPALIA, a fin de que sirva como capacitación para empresas nuevas, las que deben introducirse en mercados competitivos, y tomar la experiencia necesaria para incursionar en los mercados actuales y potenciales.
- H. Tanto importadores como empresas exportadoras consideran que el mercado está inestable, adicionalmente la nueva incursión del palmito brasileño en el mercado introdujo nuevos factores de inestabilidad de precios.
- I. El interés de los exportadores ecuatorianos de lograr acuerdos con Costa Rica, es indicador de lo complicado del mercado. Aparentemente, se había logrado un acuerdo inicial entre los empresarios de ambos países para no bajar los precios del rango de los veinticuatro dólares, sin embargo el mismo fue roto alcanzando niveles ligeramente superiores a los veinte dólares.
- J. El conocimiento de la situación actual del mercado palmitero por parte de los importadores europeos, dificulta aun más las condiciones de mercado, dado que conocen bien precios y oferta, lo que les da mayor capacidad de negociación. Los contratos de futuro contemplan una cláusula nueva de revisión de precios constante.
- K. Frutas y verduras de Sur Africa están ingresando en gran cantidad a Europa, apoyados por estos países a raíz de los cambios políticos en Sur Africa. En la feria había productos semejantes a los de Costa Rica (mangos, piñas, bananos, raíces y tubérculos, melones, sandías y otros). Esto nos indica que se deberá realizar una investigación de producción, mercados accesados, precios, épocas de siembra y otros específicos de ese país.

L. Los comercializadores franceses indicaron que el palmito es consumido principalmente por grupos étnicos radicados en Francia, sin embargo el consumo se ha extendido a los propios franceses, aunque de forma lenta.

0004

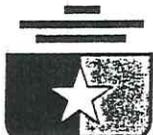
Salvador LLISO
DIRECTEUR COMMERCIAL

Société LLISO Frères
52, rue d'Angers - FRUILEG 710 - 94584 RUNGIS CEDEX
Tél. (1) 46.87.54.65 - Fax (1) 49.78.09.05

Arg. Antonio Mazza
UNDERSECRETARY OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS
Ministry of the Production & Employment - Province of Buenos Aires

51 Nº 774
(1900) La Plata
Bs. As. - Argentina

Tels.: (54-21) 250517 - 249667
Fax: (54-21) 249667
e-mail: sre1@netverk.com.ar



TEXAS
TANKER
CHARTERING

Geir A. Arnesen

1800 West Loop South
Suite 1810
Houston, Texas 77027

Tel: (713) 621-0544
Fax: (713) 621-0369
Mobil: (713) 826-1700



E. LECLERC
SIPLEC

Guillaume DARRASSE

ELISABETH RODRIGUEZ
Fresh and Frozen Foods
Import Department

Tél. : 33 (1) 46 62 51 74
Télex : 631503 SPLEC
Télécopie : 33 (1) 47 36 20 10

52, rue Camille Desmoulins
92451 Issy-les-Moulineaux Cedex
FRANCE

Tel. 4955 2295 1161



Ecoact International -
Nickel REXNAUD

EXPORT BEAT...



FRANCISCO JOSE SANCHEZ FERNANDEZ, S.A.

Gabriel Sánchez

Aptdo. Postal N.º 4
San Andrés, 4
04270 SORBAS (Almería)
ESPAÑA

Tif. (9) 50 - 36 40 38
36 40 60
Télex. 75337 - FJSFE
Fax (9) 50 - 36 44 22



ORGANISATION DES NATIONS UNIES
POUR LE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL

YVES DARRICAU
CONSEILLER INDUSTRIEL
SERVICE EN FRANCE

osec 
swiss export + trade

Markus Stern

Programme directeur
of emerging markets and markets in transition

9, RUE NOTRE DAME DES VICTOIRES
75002 PARIS

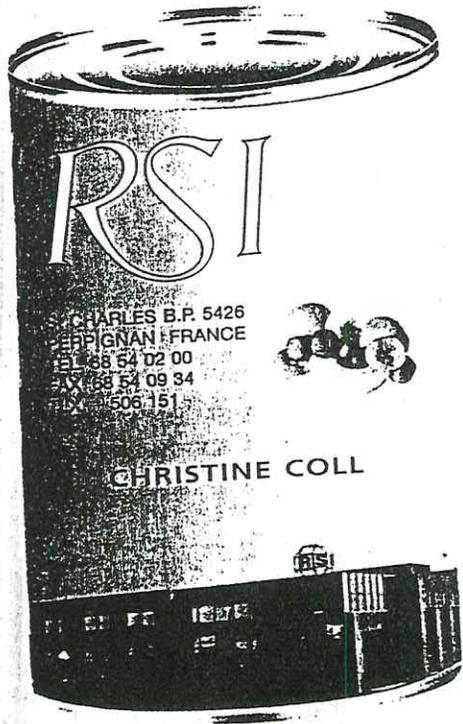
TÉL : 01 44 55 05 07
TÉLÉCOPIE : 01 49 26 97 26
E-MAIL : ydonudi@easynet.fr



Luis Carlos Rangel
Sales Manager

Tels.: 57(1) 418 57 11
57(1) 418 57 14
Fax: 57(1) 267 03 08
Móvil: 57(3) 335 48 41

Carrera 96 Bis No. 44-98
Santafé de Bogotá - Colombia



Demex

Frédéric BENOIST

FRUITS and VEGETABLES
Rue Jean Baptiste Lebas - Le Paradis
59133 PHALEMPIN - FRANCE
Tél : (33) (0) 320 620 306
Fax : (33) (0) 320 620 309
benoist@demex.fr
www.demex.fr



COMPAÑIA EXPORTADORA AGRICOLA, S. A.

COMEXA
BRAND

MELONES
SANDIAS
ZAPALLOS
MALANGA
PIÑAS

Teléfono: (507)996-7659
Telefax: (507)996-0561
Vía La Isla 3186
Chitré - Herrera - Panamá
e-mail: comexa@cerco.net

Francisco Antunez V.
GERENTE



Charles Gendron

Direction de la Production et des Echanges

3, rue barbet de Jucy 75349 Paris 07 SP
tél : 33 01 49 55 45 63 - fax : 33 01 49 55 55 04

Charles.GENDRON@Vareme.gouv.fr



GANTRAP

Grupo de Agroexportadores
No Tradicionales de Panamá

Telefax (507)996-9060
Telefax (507)996-4719
Ave. Carmelo Spadafora
Chitré, Herrera, Panamá

FRANCISCO ANTUNEZ V.
Miembro Titular

EXPRO PALM
EXPORTADORA
DE PALMITO

Vladimir A. Torres L.
GENERAL MANAGER

París N40-13 y G. de Villarroel Piso 2
P.O. BOX 17-11-4929
QUITO.ECUADOR, S. A.

Tells.: 460383/460530/438513
Fax: (593-2) 252946/460380
E-mail: ltma@impsat.net.ec

EURO-FIT

Gérard BLAISE
Administrateur délégué

Bd. Fère Orban, 18
B-4000 LIEGE
Tél. : (32) 4/221 34 04
Fax : (32) 4/221 33 97

IDO
LABORATOIRE



Nel d'Or
Chambre de Commerce
et d'Industrie de Paris

Françoise PACAUD
P.D.G.

Institut de diffusion des oligoéléments
8/10 passage Beslay - 75011 Paris
Tél. 01 43 14 74 74 - Fax. 01 43 14 74 79
E-mail: FPa9304973@aol.com.
Serveur : www.idoform.com/index.shtml

0003

GORIZUR
Cia. Ltda.
COMERCIO INTERNACIONAL

Franklin Pico P.
Gerente de Ventas
Sales Manager

Teléfono Celular: (593) 9 735 008
(593) 9 801 768
Fax: (593) - 21 437 096
Email: gorizur@accessinter.net
Casilla: 17 17 1280
Quito • Ecuador

ALAIN MENGUY
CHEF DE PRODUIT - ÉPICERIE SALÉE

SN AIR
& SOCEMAS REUNIES

5/7, RUE DE L'ALMA - BP 242 - 92602 ASNIÈRES CEDEX
(PARIS) - FRANCE
TÉL. (33) 01 41 11 72 07 - GSM : 06 85 22 40 59
TÉLEX 620 973 - FAX (33) 01 40 86 31 13
E-MAIL : Snair@wanadoo.fr

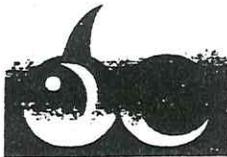


PROCESADORA DE AGUACATE Y FRUTAS
S.A. DE C.V.

AK
AVO-KING
International

Q.F.B. MIGUEL ANGEL BUCIO E.
GERENTE DE PLANTA

AGUSTIN ARRIAGA RIVERA No. 674 COL. GUADALUPE VICTORIA
TELS.: 52(452) 8-00-85, 8-00-67 FAX: 52(452) 8-21-15, 8-21-25
URUAPAN, MICHOACAN 60120 MEXICO
E MAIL AVOKINGM@MAIL.COMPUSEP.COM



OCEANIC
PRODUCTS

WORLDWIDE

Luis F. Prado S.
GERENTE GENERAL

Apartado Postal
6-5566, El Dorado
Panamá, Rep. de Panamá
Tels. 229-1064 / 4035 / 4034
Fax: 229-1064

ING. HANS J. BUCHER CH.
Presidente

DEMASA
DERIVADOS DE MAIZ ALIMENTICIO. S.A.
Tel. (506) 232-9744 - Fax (506) 296 2908
Apartado 1071 - 1000
San Jose, Costa Rica

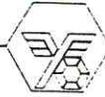
Jean-Baptiste PINEL
S.C.A.P. KIWIFRUIT DE FRANCE

Kiwifruit

FRANZ SOLANO BEER
International Sales Manager Assistant

DEMASA
Tels.: (506) 232-9744 / 232-9110 Fax: (506) 290-1855
P. O. Box: 7299-1000
San José, Costa Rica

RN 117 - 40300 LABATUT - FRANCE
Téléphone : 05 58 98 18 79 - Inter. : (+33) 5 58 98 18 79
Télécopie : 05 58 98 14 93 - Inter. : (+33) 5 58 98 14 93
Kiwi.Oscar@wanadoo.fr



EXPRO PALM
EXPORTADORA
DE PALMITO

Alexandra Guachamín
Administrative / Commercial Assistant

París N40-13 y G. de Villarroel Piso 2
P.O. BOX 17-11-4929
QUITO-ECUADOR, S. A.

Tel.: 460383/460530/438513
Fax: (593-2) 252946/460380
E-mail: expro1@impsat.net.ec



RAFAEL H. SILVA Ph. D.

16, Drève du Château
de la Motte
1470 Bousval - Belgique
Tél. (32) 10.61.50.33
Fax (32) 10.61.50.58
rafael.silva@infoboard.be

El Arcángel 4818
Vitacura - Chile
Tel./fax (56)2-228.22.58
mmontesi@netline.cl

BEAR CREEK

COUNTRY KITCHENS INC.

KEN OKAZAKI

875 SO. INDUSTRIAL PARKWAY
HEBER CITY, UT 84032
(435) 654-6415 FAX (435) 654-5449
800-343-7252

DIANA WILSON
Direct Line
(604) 501-7611

PACIFIC SALMON
INDUSTRIES INC

VANCOUVER HEAD OFFICE
8305-128th Street, Surrey BC, Canada V8W 4G1
Tel (604) 501-7600 • Fax (604) 591-2333

Providing
Exceptional Quality
and Service
ESTABLISHED 1972

VANCOUVER • TORONTO • TOKYO

MARIE-LAURE POTE

CONSEILLER EN DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL
CHARGÉ de la filière Agro-Industrie

21, AVENUE de Paris - 78021 VERSAILLES Cedex

☎ 01 30 84 79 79 - Fax 01 39 67 00 71

E-mail : potec@cciv-online.com



**Cámara Nacional de
Productores de Palmito
(CANAPPA)**

Ing. Federico Rojas C.
PRESIDENTE

TEL: (506) 289-7141 / 760-0221 / CELULAR: 284-2346
TEL/FAX: (506) 289-7142 / COSTA RICA, CENTROAMERICA
5505



François Rollet

PRAGA

85-87, avenue du Général-de-Gaulle - 94017 CRETEIL Cedex
Tél. : 33 - 01 48 98 57 97 - Fax : 33 - 01 48 98 95 70 - Télex : 266 347
PARIS, FRANCE

**EMBAJADA DE COSTA RICA
MONTEVIDEO, URUGUAY**

Deyanira Esquivel Chang
MINISTRA CONSEJERA.
Apdo. 5988-1000
San José, Costa Rica
Telfax: (506) 232 4057

e-mail: guscastro@hotmail.com



Loiret & Haëntjens España
Sociedad Anónima

Román Roig
Director

Muelle Contradique Sur
08039 BARCELONA

Tel. 443 10 60
Fax 442 27 77

FINTRADE

0001

João Furlanetto

Rua Mário Lobo, 61/1404
Caixa Postal 1533
89201-972 Joinville - SC / Brasil

tel/fax + 55.47.433-0631
e-mail: fintrade@forvm.com.br

RIOMAR CONSERVAS LTDA.

Roberto Antunes Correa

Av. Bernardo Sayão, 3264/3296/3328 - 66033-190 - Belém-Pará

PHONE: 55 91 272 9444

E-MAIL: riomar@supridad.com.br

FAX: : 55 91 272 2269

E-MAIL: riomar@amazon.com.br



FROMAGERIES BEL

Michel CAILLAUX
EXPORT MANAGER

FROMAGERIES BEL
HEAD OFFICE
4, RUE D'ANJOU
75008 PARIS

PHONE 01 40 07 76 36
TELEX 214531F BELBI
FAX 01 40 07 71 06

MAGNETTE



Freddy SCHNEIDER
Directeur Import
Purchase Manager

ets
MAGNETTE
& CIE S.A.

9, rue de LA Durance
67100 STRASBOURG MEINAU
Téléphone 03 88 65 79 30
Télécopieur 03 88 40 14 11
Télex Magnett: 890 704 F