



Servicios Integrales de Internacionalización para empresas Bolivianas en Canadá, Estados Unidos, México y España.



INTERNATIONAL
BUSINESS
FACILITATION
& DEVELOPMENT



CONTENIDO

1. Nuestra Empresa
2. Nuestros Clientes
3. Nuestros Mercados
4. Nuestros Recursos
5. Nuestros Servicios
6. Nuestros Productos
7. Tarifas - Asesoría
8. Vinos y Licores
9. Información de Contacto



1. Nuestra Empresa

IBF International es una empresa que provee soporte en desarrollo y facilitación de negocios internacionales a empresas en todo el mundo.

Nuestra Misión

- Apoyar a nuestros clientes en su proceso de internacionalización.

Nuestro Objetivo

- Incrementar las utilidades de nuestros clientes a través de la internacionalización de sus empresas.

Nuestra Filosofía

- IBF International es su mejor socio en Negocios Internacionales, ganamos dinero haciéndoles ganar dinero a nuestros clientes.

Nuestra Historia

- Establecidos en México en 1999
- Establecidos en Canadá en 2000
- Establecidos en España en 2005
- Establecidos en Estados Unidos en 2010
- Establecidos en Bolivia en 2012



2. Nuestros Clientes

Los clientes de IBF son empresas y organizaciones que por lo general tienen las siguientes características:

- ✓ Ofrecen un producto o servicio altamente competitivo
- ✓ Son conscientes de la importancia del desarrollo de Negocios Internacionales en su organización
- ✓ Tienen una visión de negocios a largo plazo
- ✓ Conocen el valor de trabajar con empresas que pueden agregar valor a su operación aumentando las probabilidades de éxito en sus proyectos internacionales
- ✓ Pueden no tener la experiencia, manejo del idioma o tiempo para la administración correcta de un proyecto de negocios internacionales

Algunos de nuestros clientes:

COFOCE - Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior del Estado de Guanajuato.

SPRI - Sociedad de Promoción y Reconversión Industrial del País Vasco.

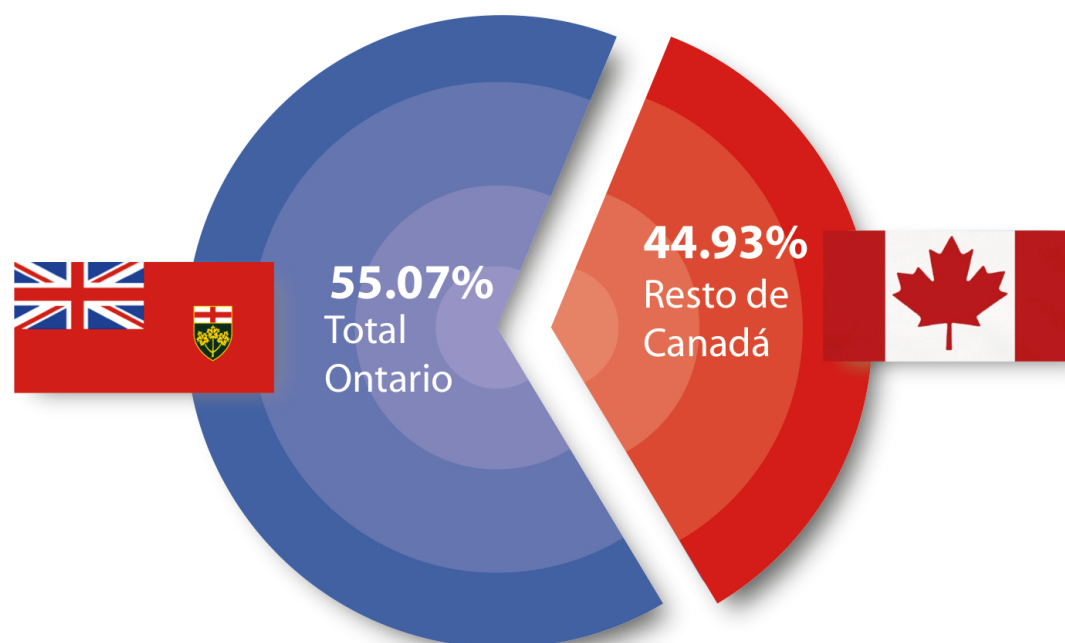
ASTUREX - Sociedad de Promoción Exterior Principado de Asturias, S.A.



3. Nuestros mercados

Las importaciones en Canadá están consideradas actualmente con las mayores tasas per cápita en el mundo. En 2013 sus importaciones totales rebasaron los 480.000 millones de dólares, de los cuales mas del 55% entraron por la provincia de Ontario, que cuenta con 12 millones de habitantes (30% de la población del país).

Importaciones de Canadá Vs. Ontario 2013



Importaciones Ontario 2013:

\$268,096.8 Millones de USD

Total importaciones de Canadá 2013:

\$486,822.5 Millones de USD



3. Nuestros mercados

El área estadística metropolitana (MSA) de Houston es la sexta más poblada de Estados Unidos.





3. Nuestros mercados

Houston: perfil del área metropolitana

- ✓ Fundada en 1836, la ciudad de Houston tenía en 2009 una población de 2,26 millones de habitantes, lo que la colocaba como **la cuarta ciudad más poblada de Estados Unidos, después de Nueva York, Los Angeles y Chicago.**
- ✓ La zona metropolitana estadística de Houston-Sugar Land-Baytown (Houston MSA) está formada por 10 condados: Austin, Brazoria, Chambers, Fort Bend, Galveston, Harris, Liberty, Montgomery, San Jacinto y Waller. Su población total en 2009 era de casi 6 millones de habitantes, lo que la posicionaba **en la sexta zona metropolitana más grande de Estados Unidos.** Con un área de mas de 10.000 millas cuadradas, **es más grande que el estado de Massachusetts.**
- ✓ El PIB fue de \$403,8 billones de dólares* en 2009. Si este área fuera un país, **su economía sería más grande que la de Colombia, Chile, Venezuela, Perú, Bélgica, Dinamarca, Portugal, Ucrania, Marruecos, Singapur o Malasia,** por poner un ejemplo. Solo 22 países tienen un PIB más grande que Houston Metro.
- ✓ La zona de Houston **registró 2,51 millones de empleos** en julio de 2010, esto es **más de lo que tienen 29 estados,** entre ellos, Arizona, Colorado y Alabama.
- ✓ Houston está actualmente **entre las 10 mejores áreas para vivir en Estados Unidos,** de acuerdo a la firma Kiplinger Personal Finance, la cual establece estos rangos de acuerdo a un análisis que hacen en relación a la fuerza de la economía, bajas tasas de desempleo, costes de vida y entretenimiento.



4. Nuestros Recursos

- Presencia en Canadá, Estados Unidos, México, Bolivia y España
- Equipo multicultural y poliglota en todas nuestras oficinas de trabajo
- Ampla trayectoria en internacionalización en varios países, con actividades como generación de oportunidades comerciales e inteligencia de mercado, desarrollo de proveedores y compras internacionales, logística y consultoría
- Ampla red de asociados, proveedores y fuentes de información en nuestras áreas de cobertura, que incluyen:
 - I. Proveedores de Logística
 - II. Diseño Grafico
 - III. Traducción e Interpretación
 - IV. Financiación
 - V. Servicios Legales
 - VI. Agencias de Viajes
 - VII. Entidades de Gobierno
 - VIII. Cámaras y Asociaciones de Comercio



5. Nuestros Servicios

Proporcionamos todos los servicios de apoyo relacionados a la facilitación y desarrollo de negocios internacionales con gestiones como:

- Evaluación de Preparación para Exportar
- Desarrollo de Imagen y Material Promocional
- Investigación Exploratoria de Mercado
- Estudios de Punto de Venta
- Logística y Trafico Internacional
- Formación de Precios de Exportación
- Sensibilizaciones de Mercado
- Generaciones de Oportunidades Comerciales
- Agendas de Trabajo
- Planes de seguimiento a clientes potenciales
- Apertura de empresas y oficinas reales y virtuales
- Misiones comerciales directas e inversas
- Búsqueda de agentes y/o socios comerciales

Y en general, todas las actividades relacionadas con un proceso de Internacionalización de una empresa.

Por lo general, el 90% de los proyectos que trabajamos inician con una Generación de Oportunidades Comerciales, la cual va seguida de una Agenda de Trabajo y un Plan de Seguimiento a Clientes Potenciales. (Siempre y cuando estemos hablando de empresas que ya están avanzadas en el proceso de internacionalización)



5. Nuestros Servicios

Este proceso, se lleva a cabo a grandes rasgos de la siguiente forma:

Fase 1 – Generación de Oportunidades Comerciales

Duración: de 4 a 8 semanas (dependiente de la velocidad de respuesta de los clientes)

Actividades:

- Visita a su empresa para conocer al equipo de trabajo, sus procesos, sus productos/servicios, su personal y su modelo de negocios. En conjunto establecemos objetivos, armamos la estrategia de promoción, definimos los segmentos de Mercado a atacar e identificamos claramente a los prospectos potenciales.
- Investigación de Mercado de escritorio para identificar clientes potenciales y/o posibles socios de negocios para su empresa.
- Visitas personales y/o contacto directo con los prospectos definidos en las etapas anteriores para evaluar el potencial de negocios y obtener su retroalimentación sobre los productos/servicios de la empresa. Principalmente buscamos que los prospectos nos expliquen con detalle lo que la empresa tiene que hacer para iniciar una relación de negocios de largo plazo. Esta gestión por lo general resulta en la Generación de Oportunidades Comerciales, cuando los clientes nos solicitan cotizaciones en firme y/o nos dan parámetros de los bienes y/o servicios que requieren.
- Se genera un reporte con un análisis detallado de la retroalimentación obtenida, se incluyen además recomendaciones, alternativas y conclusiones.
- Se presenta el reporte en persona al equipo directivo de la empresa, en donde se revisan dudas y comentarios con base en la experiencia adquirida después de estar en contacto directo con los clientes potenciales.
- Durante el proceso, damos seguimiento a las oportunidades comerciales generadas.



5. Nuestros Servicios

El Objetivo de esta primera fase es confirmar que de verdad existe un potencial comercial para la empresa en el mercado meta.

Adicionalmente, con este mapa de oportunidades, se puede hacer un plan de trabajo mas aterrizado para el corto, mediano y largo plazo que estará basado en las necesidades reales de los clientes.

→ **Punto de Decisión: Continuar, replantear o postergar**

Fase 2 – Visita de la empresa al mercado meta con IBF.

Duración: de 2 a 6 semanas después de concluida la fase 1.

Actividades:

- Con base en los resultados de la fase 1, prepararemos una agenda de trabajo en el Mercado meta para el responsable de desarrollo de negocios internacionales de la empresa. El objetivo será conocer el mercado de primera mano, experimentar la capacidad de IBF de crear sinergias y encontrar oportunidades de negocios, conocer en persona a los prospectos contactados y entrevistarse personalmente con prospectos nuevos.
- Esto nos permitirá trabajar con la empresa en el Mercado meta, conocer de primera mano como llevan a cabo sus presentaciones de negocios y conocer de primera mano sus impresiones sobre el Mercado y las oportunidades comerciales detectadas.
- Duración de la agenda: de 2 a 5 días en las ciudades y/o zonas metropolitanas mas importantes del país destino.



5. Nuestros Servicios

El objetivo de esta segunda fase es conocer en persona a los clientes potenciales, fortalecer las relaciones, negociar términos de venta. Evaluar y entender el Mercado y llegar a acuerdos de trabajo con los clientes y/o socio comerciales.

→ **Punto de Decisión: continuar con el desarrollo, mantener los contactos existentes, replantear o postergar**

Fase 3 – Seguimiento

Duración: por lo general el trimestre siguiente a la visita al Mercado (Fase 2) y mas allá

Los resultados obtenidos en las dos primeras fases serán de vital importancia para determinar como se llevara a cabo la Fase 3. A estas Alturas ya sabremos a ciencia cierta lo siguiente:

- ✓ Que tipo de oportunidades comerciales hay en el mercado meta.
- ✓ Si hay una buena relación de trabajo entre la empresa e IBF.
- ✓ Si podemos crear una estrategia para un desarrollo de mercado exitoso.
- ✓ Si es sensato para la empresa el incluir al mercado meta en su estrategia de internacionalización de largo plazo.



6. Nuestros Productos

Adicionalmente al proceso descrito anteriormente, ofrecemos una serie de productos que tienen como objetivo el generar **ventas de exportación** para nuestros clientes. Los productos pueden ser adquiridos por separado o en paquete y están diseñados para generar la información estratégica que la empresa necesita para **exportar con éxito** al Mercado meta. Los productos han sido diseñados de esta forma con el fin de permitir a la empresa ir avanzando en el proceso paso a paso y de acuerdo a sus necesidades sin invertir grandes cantidades de dinero. Cada producto proporcionará a la empresa la información necesaria para que esta determine como y cuando pasar a la siguiente etapa, la cual es ofrecida como otro producto. La empresa va avanzando en el proceso con pasos firmes y de acuerdo a sus necesidades, convirtiendo todo el proceso en una **inversión inteligente**.

Todo el proceso es bastante flexible y le permite a la empresa también comprar solamente los productos que necesite, asumiendo que esta ya tenga experiencia o información referente al Mercado meta.

Así mismo, podemos cotizar proyectos estratégicos específicos para grupos o clústers de empresas.



6.1 Exportset (Diagnostico de Preparación para Exportar)

¿Esta listo para comenzar a exportar? ¿Tiene ya todo lo que se requiere? ¡Averígüelo!

Lo que buscamos:

Deteminar si la empresa esta lista para exportar al Mercado meta específico.
Señalar con precisión lo que la empresa necesita hacer para estar lista para exportar.

Lo que hacemos:

Visitamos a la empresa para reunir información sobre sus productos, operaciones y actividades de comercio internacional.

Lo que obtenemos:

Un diagnóstico que califica la **preparación para exportar** y que señala con precisión las fuerzas y debilidades de la empresa y con esto, presentamos sugerencias de como resolver o minimizar las debilidades y como aprovechar las fuerzas para estar **listos para exportar**.

Tiempo de desarrollo: 15 horas. (2 - 3 horas de visita en la empresa y 3 horas de análisis y reporte)



6.2 Exportshine (Desarrollo de Imagen y Presentación Profesional)

Déle a su empresa y a su producto la presentación que necesita para crear una buena impresión con sus clientes potenciales en el extranjero. Recuerde que la primera impresión es la mas importante.

Lo que buscamos:

1. Darle a la imagen profesional que necesita para causar una buena impresión con sus clientes potenciales y despertar en ellos el interés de trabajar con su empresa.

Lo que hacemos:

- Trabajamos en conjunto con usted y nuestros despachos asociados de diseño grafico e industrial para crear todas las herramientas de promoción necesarias para crear una imagen profesional para su empresa.

Lo que obtenemos:

Se pueden hacer muchas cosas y estas dependerán de lo que la empresa ya tenga y lo que le haga falta, pero lo esencial es:

- Imagen Corporativa: logotipo, manual de identidad corporativa, diseño de tarjetas de presentación, papel membretado, sobres y fólderres.
- Díptico de Presentación: Documento bilingüe en doble carta que presente a su empresa, su historia, sus logros y sus productos, este diseñado de acuerdo a su imagen corporativa.
- Diseño de empaque: diseño profesional del empaque de su producto de acuerdo a las tendencias actuales y de acuerdo a su identidad corporativa.



6.2 Exportshine (Desarrollo de Imagen y Presentación Profesional)

Lo que obtenemos: (continua)

- Pagina Web: su presencia en la red es hoy en día lo mas importante. Podemos proporcionar tres niveles de sitios de Internet dependiendo sus necesidades, de la complejidad de la información y de su línea de productos.
- Traducción: servicio de traducción de toda la información relevante al idioma ingles.

Costos Estimados

- Imagen Corporativa que incluye diseño de logotipo, Manual de Identidad Corporativa y 4 Aplicaciones Graficas: 1500 USD mas IVA.
- Díptico de Presentación: 1100 USD mas IVA. Incluye retoque fotográfico. No incluye toma de fotografías. Esto es el costo del diseño. El costo de impresión es adicional y se estima en 1000 USD por 1000 Dípticos y 1500 USD por 2000. (Precios mas IVA)
- Diseño de empaque: se tiene que analizar cada caso en especifico, pero se estima en 2000 USD mas IVA.
- Pagina Web: estándar: 2000 USD. Avanzado: 2500 USD. Profesional: 3000 USD. Precios mas IVA, no incluyen producción fotográfica.
- Traducción y Revisión de Traducciones: 20 USD por pagina en traducción. 10 USD por pagina en revisión de traducción. (Las paginas deben de estar en letra Arial tamaño 12)

Nota: estos costos son estimados, pero cada proyecto se tiene que cotizar de acuerdo a sus requerimientos específicos.



6.3 Exportdesk (Investigación Exploratoria de Escritorio)

¿Cómo se ve el Mercado desde su escritorio? ¿Debe la empresa asignar mas recursos al proyecto?

Lo que buscamos:

Obtener un panorama inicial del Mercado en un periodo de tiempo corto y sin invertir muchos recursos.

Lo que hacemos:

Analizamos estadísticas de importación, barreras arancelarias y no arancelarias y llamamos a algunos clientes potenciales y lideres de opinión para obtener retroalimentación sobre los productos de la empresa.

Lo que obtenemos:

Tamaño del Mercado: esto es necesario para definir objetivos de ventas de exportación, cuanto puede vender la empresa en el Mercado meta.

Ventajas competitivas: lo que tiene la empresa que no tiene la competencia.

Retroalimentación del producto: retroalimentación directa de clientes potenciales y sus deseos de conocer mas sobre los productos de la empresa.

Se presenta un reporte con la información recabada. Esta reporte le dará a la empresa un **panorama general**, pero preciso, y una serie de sugerencias acerca de como dar el siguiente paso. Si el resultado es positivo, la empresa tiene información suficiente para **saber como continuar**.

Tiempo de desarrollo: 20 horas.



6.4 Exportfield (*Investigación de Punto de Venta*)

¿Quién esta ya en el Mercado? ¿Cómo se comparan sus productos a los de la competencia?

Lo que buscamos:

Conocer sobre la competencia y la forma en la que comercializan sus productos en el Mercado meta.

Lo que hacemos:

Visitamos puntos de venta y reunimos información sobre marcas, origen, empaque, presentaciones, precios, etc.

Lo que obtenemos:

Información sobre los productos que ya se venden en el Mercado para poder hacer un análisis comparativo.

Presentamos un **análisis comparativo** que le permite a la empresa el lograr un **mayor entendimiento** de como trabaja el Mercado y quienes son los participantes más activos. La empresa puede usar esta información para definir como se compara con la competencia y como puede plantear su **estrategia de precios de exportación**.

Tiempo de desarrollo: 20 horas (Visitas a 2 o 3 puntos de venta)



6.5 Exportprice (Formación de Precio de Exportación)

¿Tiene definida su lista de precios de exportación de forma profesional? ¿Le puede decir a su cliente cuanto cuesta su producto puesto en su mercado?

Lo que buscamos:

1. Presentar a los clientes potenciales una lista de precios profesional que les de una idea clara del costo del producto, las condiciones y los descuentos sobre volumen.

Lo que hacemos:

- Trabajamos en conjunto con la empresa para preparar su lista de precios con condiciones competitivas de acuerdo al mercado y de acuerdo a los Incoterms que los clientes necesitan.

Lo que obtenemos:

- **Una lista de precios profesional** con precios en planta (Ex-Works), puesto en frontera (DAF) y en destino final (CIF).
- La lista contiene también descuentos sobre volumen, términos de pago, tiempos de entrega y demás información relevante en cada caso.

Tiempo de desarrollo: 10 horas.



6.6 Exportsense (*Sensibilización de Mercado*)

¿Es adecuado el producto/servicio para el mercado meta? ¿Hay modificaciones que se le puedan hacer para adaptarlo mejor?

Lo que buscamos:

1. Obtener retroalimentación relevante sobre el producto de parte de líderes de opinión, profesionales de la industria, clientes potenciales y consumidores finales.

Lo que hacemos:

- Entrevistamos a líderes de opinión, profesionales de la industria, clientes potenciales y consumidores finales y obtenemos su retroalimentación sobre el producto de la empresa/

Lo que obtenemos:

- Opiniones importantes y desinteresadas sobre los productos de la empresa, lo que nos permite adaptar el producto antes de iniciar la promoción formal, con el fin de obtener mejores resultados y lograr una venta mas rápida y con mayores volúmenes.

Presentamos un reporte que muestra exactamente **cuales son las adaptaciones mas importantes que se le tienen que hacer al producto**, así como información relevante relacionada con **como lograr una promoción efectiva**.

Tiempo de desarrollo: 25 horas (Obtenemos retroalimentacion de entre 4 y 8 prospectos en promedio – Este servicio se debe de llevar a cabo con Exportdesk)



6.7 Exportreach (Generación de Oportunidades Comerciales)

¿Que piensan los compradores potenciales de los productos de la empresa? ¿Que necesita la empresa hacer para poderles vender?

Lo que buscamos:

Obtener retroalimentación específica y directa sobre los productos de la empresa.

Lo que hacemos:

Visitamos a compradores potenciales y les presentamos los productos de la empresa.

Lo que obtenemos:

Retroalimentación específica sobre los productos que nos permite entender lo que el cliente necesita. Es común obtener en esta etapa solicitudes de cotización e inclusive ordenes de compra.

Un entendimiento preciso de como se mueve el Mercado, cuales son los principales canales de distribución y que necesita hacer la empresa específicamente para poder vender.

Presentamos un reporte que muestra exactamente **cual es el potencial** y cuanto tiempo se requeriría para comenzar a vender. Se incluyen sugerencias sobre como diseñar una **estrategia de Mercado efectiva** que le permita a la empresa **comenzar a vender** sus productos lo mas pronto posible.

Tiempo de desarrollo: 25 horas (Obtenemos retroalimentacion de entre 4 y 8 prospectos en promedio – Este servicio se debe de llevar a cabo con Exportdesk)



6.8 Exportrip (Agenda de Negocios en el Mercado Meta)

¿Cómo se ve el Mercado desde la perspectiva de la empresa?

Lo que buscamos:

Visitar el Mercado con un ejecutivo de la compañía para que pueda ver y sentir por si mismo como es el Mercado, para poder tener un mayor entendimiento de como vender.

Lo que hacemos:

Agendamos citas para un ejecutivo de la empresa con clientes potenciales para que se conozcan, y puedan negociar.

Lo que obtenemos:

La empresa se sensibiliza con el Mercado a través de la visita de uno de sus ejecutivos, lo que hace eventualmente más fácil el poder **entender las necesidades de los clientes** y así satisfacerlas adecuadamente.

Tiempo de desarrollo: 15 horas mas el tiempo de acompañamiento si así se requiere. Este servicio tiene que ser llevado a cabo con Exportdesk y Exportsense/Exportreach.



6.9 Exportrack (Seguimiento con los clientes potenciales)

El punto critico en cualquier proyecto de exportación: SEGUIMIENTO

Lo que buscamos:

Cerrar ventas para la empresa.

Lo que hacemos:

Le damos seguimiento a oportunidades encontradas en alguna de las etapas anteriores hasta que se cierran las ventas.

Lo que obtenemos:

VENTAS: se obtienen solicitudes de cotización, y se les da el seguimiento necesario hasta que se presenta la cotización formal y se lleva a cabo la negociación para llegar al cierre de la venta.

Tiempo de desarrollo: variable, dependiendo de la carga de trabajo y numero de clientes involucrados. Se crea un plan de trabajo donde se definen las acciones y recursos, generalmente entre 10 y 20 horas de trabajo por mes.



6.10 Exportserve (Soporte y Servicio Pos-Venta)

Porque la segunda venta es la clave para una relación a largo plazo.

Lo que buscamos:

Proporcionar servicio post-venta, soporte y seguimiento para asegurarnos que el cliente repita el proceso de compra.

Lo que hacemos:

Nos mantenemos en contacto con los compradores para asegurarnos que están satisfechos con la empresa y que sepan que estamos pendientes de sus necesidades. Con esto nos aseguramos que estamos a la mano cuando llega el momento de volver a comprar.

Lo que obtenemos:

Una **relación** de negocios con los clientes **a largo plazo**, en la que se reciben ordenes de compra de forma periódica.

Tiempo de desarrollo: variable, dependiendo de la carga de trabajo y del numero de clientes a atender. Se crea un plan de trabajo en el que se definen los recursos a utilizar. Generalmente, entre 10 y 20 horas de trabajo al mes.



6.11 Soporte FDA para Estados Unidos

CODIGO	ACTIVIDAD	Costo CADEX	CADEX 15%	CLIENTE - USD
501 CN	Calculo de Contenido Nutricional para alimentos de acuerdo cuadros oficiales publicadas por el FDA, para integrar la Tabla Nutricional. El costo para Suplementos Alimenticios o Cosméticos depende del tipo de producto y No. ingredientes	\$298	\$52.50	\$350
502 AN	Análisis en Laboratorio de Fórmula e Ingredientes , y la obtención de valores cuantitativos, son para integrar la Tabla Nutricional. Para Suplementos Alimenticios el costo depende del tipo producto y número de ingredientes	\$1,020	\$180	\$1,200
503 TI	Elaboración Textos Mecánicos (dummy) de Etiqueta en Inglés , estos en base a normatividad de FDA. Para Suplementos Alimenticios el costo depende del tipo de producto como del número de ingredientes	\$298	\$53	\$350
504 TB	Elaboración Textos Mecánicos (dummy) de Etiqueta en Inglés-Español (Bilingüe) , en base a normatividad FDA. Para Suplementos Alimenticios el costo depende el tipo de producto como del número de ingredientes	\$323	\$57	\$380
505 RE	Registro de Empresas y Planta de Manufactura, Agroalimentos, Cosméticos y Farmacéuticos ante FDA.	\$221	\$39	\$260
506 RP	Registro de Producto ante FDA, es cuando estos sean de baja acidez o acidificados y envasado bajo proceso térmico. El costo incluye, solamente, dos presentaciones o tamaños envase para un mismo producto.	\$298	\$53	\$350
507 RT	Representante Técnico como Agente ante FDA en USA, con domicilio autorizado, otros organismos internacionales. <u>Cuota Anual</u>	\$468	\$83	\$550
508 PC	Estudio en Penetración de Calor y pruebas en planta para determinar el proceso. Emisión de Reporte Oficial como Autoridad Certificado para su registro ante FDA.	\$1,658	\$293	\$1,950
509 DT	Estudio en Distribución de Temperatura y prueba en planta para determinar la distribución. Emisión de Reporte Oficial como Autoridad Certificado ante FDA.	\$2,465	\$435	\$2,900
510 DC	Estudio en Distribución de Calor y pruebas en planta para determinar la distribución. Emisión Reporte Oficial como Autoridad Certificado para su registro ante FDA.	\$2,550	\$450	\$3,000
511 RM	Estudio o Diseño en Reto Microbiológico y pruebas de conservación alimentos acidificados no procesados por medio térmico. Emisión Reporte Oficial como Autoridad Certificado para su registro ante FDA. No están incluido costos del laboratorio y sus análisis microbiológicos.	\$1,275	\$225	\$1,500
512 EF	Estudios de Evaluación de Formula del Producto y su Proceso de Producción , para garantizar que todos los ingredientes utilizados cumplan con las normas FDA. El costo Suplementos Alimenticios depende del tipo producto y No. Ingredientes	\$298	\$53	\$350
517 VA	Estudio para Vida de Anaquel por el metodo acelerado.	\$1,955	\$345	\$2,300



6.12 Misiones Comerciales Inversas – Atracción de Compradores

La atracción de compradores calificados es la clave del éxito en cualquier evento de promoción internacional

Lo que buscamos:

Invitar a algún evento específico un grupo de compradores calificados que tienen el perfil idóneo y el interés para hacer negocios con las empresas que participan en el evento.

Lo que hacemos:

Desarrollamos, actualizamos y filtramos una base de datos de prospectos potenciales, se les hacen llegar invitaciones, se confirma que recibieron, se da seguimiento a aquellos que están interesados, se da soporte logístico para que viajen, se asiste con el grupo cuando se requiere, etc.

Lo que obtenemos:

Una interacción directa entre compradores y vendedores, en la que los primeros conocen a la perfección el potencial de proveeduría del país o región, lo que los motiva a desarrollar negocios con un mejor entendimiento de las capacidades de las empresas.

Tiempo de desarrollo: variable, dependiendo del sector, evento, número de empresas a invitar, apoyos que se les van a dar, servicios que tendremos que proporcionar, etc. Pero por lo general esto se mueve en un rango de 10 a 20 horas por comprador invitado.



6. Nuestros Productos

Conclusión:

En general, IBF es una empresa comprometida con apoyar a sus clientes en su proceso de internacionalización y mantenemos la infraestructura para hacerlo. El éxito de estos proyectos depende de las condiciones actuales del mercado, la competitividad de la empresa, sus objetivos corporativos y la efectividad de nuestros servicios.

Todos estos factores están interrelacionados y existe un rango de posibles resultados que solo se podrán determinar llevando a cabo este proceso de desarrollo de mercado. La metodología propuesta nos permite, además de conocernos mutuamente para ver si tiene sentido el desarrollar una relación de negocios en el largo plazo, el obtener un mejor entendimiento del mercado meta y de las oportunidades comerciales existentes.



7. Tarifas – Asesoría

Para llevar a cabo cualquiera de los servicios antes mencionados, las tarifas por hora son las siguientes:

Pais/Area	Costo/Hora	Moneda
Canadá	\$ 100.00	CAD
USA	\$ 100.00	USD
México	\$ 1,000.00	MXP
Latinoamerica	\$ 90.00	USD
Europa	€ 90.00	Euros

Nota: estas tarifas pueden estar sujetas a descuentos adicionales sobre volumen. Las cotizaciones para proyectos sectoriales en donde participan varias empresas también pueden variar.



8. Vinos y Licores

Intercambi Vinos y Licores está especializada en Marketing y Ventas en el sector de vinos y licores en Canadá y actúa como uno de los brazos de representación de la empresa Interbev GmbH, proveedor autorizado de los organismos provinciales Canadienses de comercialización de Bebidas Alcohólicas.

En Intercambi W&S hemos desarrollado una amplia red de contactos en todos los monopolios provinciales del mercado Canadiense de Bebidas Alcohólicas y tenemos experiencia con todos los distribuidores locales incluyendo minoristas, mayoristas, consignatarios, hospitalidad, duty free, especialidad, sector público y regalos.

Los socios de Intercambi tienen mas de 35 años de experiencia combinada en esta Industria.

Servicios:

1. Agencia Representante: Intercambi esta autorizada por el gobierno provincial para representar empresas extranjeras en el mercado de Ontario. Para que una empresa extranjera pueda hacer negocios con el Liquor Control Board of Ontario (el comprador de bebidas alcohólicas mas grande del mundo), debe de tener, por ley, un agente autorizado que la represente en la provincia.
2. Búsqueda de Agentes Autorizados: Intercambi puede ayudar a las empresas extranjeras a encontrar el o los agentes autorizados adecuados para trabajar en el mercado Canadiense.
3. Consultoría en Mercadotecnia y Ventas: Intercambi puede ayudar a las empresas extranjeras a supervisar y monitorear sus operaciones en Canadá. Trabajando en conjunto con los agentes autorizados, Intercambi puede apoyar a la empresa a incrementar sus ventas en los diferentes mercados provinciales.



8. Vinos y Licores

Socios de Intercambi Vinos y Licores

Miguel Puga Langle

Mas de 10 Años de experiencia en promoción de bebidas alcohólicas en Ontario

- Agente Certificado en el LCBO
- Responsable en la introducción de dos marcas en el programa de Anaqueles Generales en menos de un año.
- Amplia red de contactos en la industria de la hospitalidad.
- Relaciones importantes con líderes de opinión, escritores, agencias de publicidad y servicios relacionados en la industria.

Ted Land

Mas de 25 años de experiencia en el sector de bebidas alcohólicas

- Director Nacional de Ventas, Steelback Brewery
- Director de Marketing y Ventas, Maple Leaf Distillers
- Director de Marketing y Ventas, Angostura Canadá
- Director Nacional de Ventas, Mark Anthony Brands
- Director de Marketing y Ventas, Colio Estate Wines
- Director de Marketing y Ventas en Ontario, Big Rock Brewery
- Director de Ventas en Ontario, Vincor International



Muchas Gracias por su Atención!

IBF Canada Edgar Vallejo 4950 Yonge St. Ste. 2200 Toronto, ON. M2N 6K1 Canada Tel: 1-416-218-8371 Fax: 1-416-730-9258 evallejo@ibfinternational.com	IBF USA Miguel Puga 1235 North Loop West, Suite 308 Houston, TX. 77008 USA Tel: 1-713-370-3870 Fax: 1-713-583-9925 mpuga@ibfinternational.com
IBF Mexico Rafael Alfaro Nicaragua 336 Col. La Mision Celaya, Gto. 38016 Mexico Tel: 52-461-118-7121 ralfaro@ibfinternational.com	IBF España César Revelles C/ Las Cruzadas, 3-b (pasaje) 41004 Sevilla, España Tel: 34-954-411261 Fax: 34-954-411806 crevelles@ibfinternational.com
IBF Bolivia Miguel Puga Leonardo Nava 72-A Santa Cruz de la Sierra, Bolivia Tel: 591-773-62-553 mpuga@ibfinternational.com	