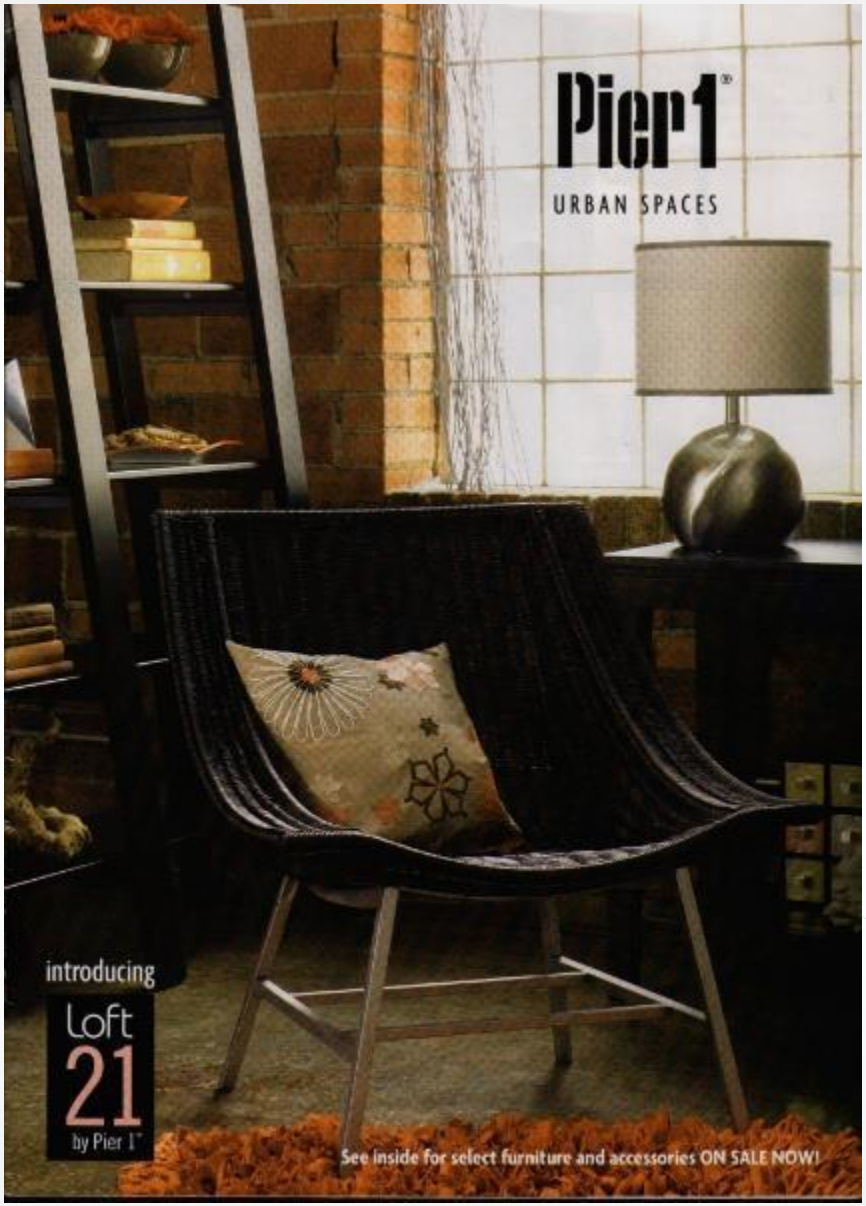
II ENCUENTRO EMPRESARIAL DE COMERCIO EXTERIOR

LOGO DEL ENCUENTRO

Por Alberto Romo-Chávez

LA EXPORTACIÓN ES FÁCIL Y REDITUABLE


Pier1®
URBAN SPACES
introducing
Loft
21
by Pier 1™
See inside for select furniture and accessories ON SALE NOW!

Pier 1 imports®

1970 - 1976

Sub – Gerente
(Junio 10 1970)

Gerente
(Abril 30 1971)

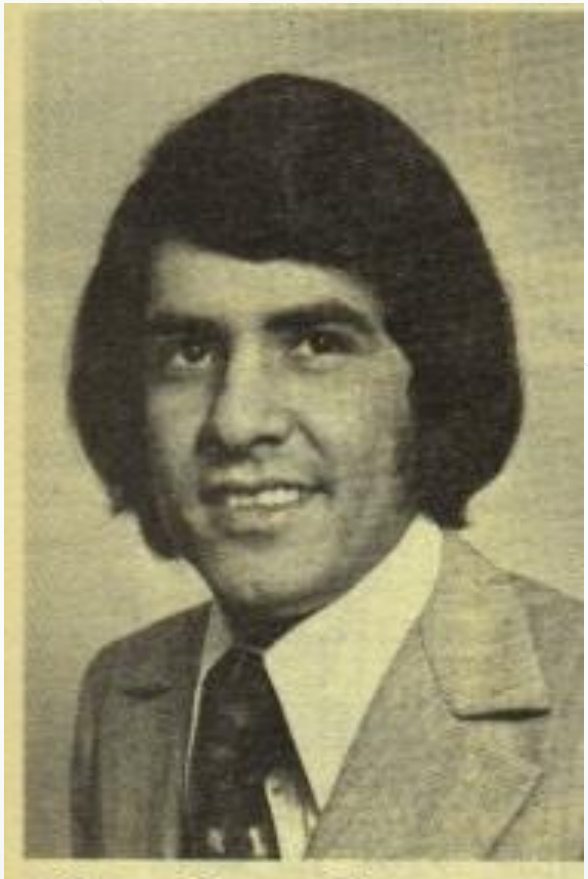
Pier 1 imports®

1970 - 1976

Specialist Latin America Merchandise

Centro y
Sudamérica

DIVISIONAL MERCHANDISE MANAGER



Alberto Romo-Chavez

New merchandise managers

Alberto Romo-Chavez and George Pache are new merchandise managers. Alberto is in charge of baskets, and George takes over food service items.

Romo-Chavez, joined Pier 1 five years ago in the manager training program. He managed the Amarillo outlet prior to coming to the procurement

BAGLIO FILIPINAS

CEBU FILIPINAS

Attractive and informative display is the key to selling baskets. Arranged in groupings with plants, they look good and will sell quickly.

Effective display sells baskets, shows off many decorative uses

This month Alberto Romo-Chavez gives some pointers for merchandising baskets.

In order to assist you in your store layout and display efforts, Alberto has prepared new item descriptions which include the following categories: planter baskets, hampers, waste baskets, bread baskets. These designations accompany the item descriptions on the MAL.

Wastebaskets

In total, waste baskets comprise about 14 per cent of sales, but the percentages vary at different price points. You can expect to sell about half of your baskets in the price range between 99 cents and $2.99, 35 per cent from $3.00 to $4.99, and 15 per cent at prices above $5.00.

Bread Baskets

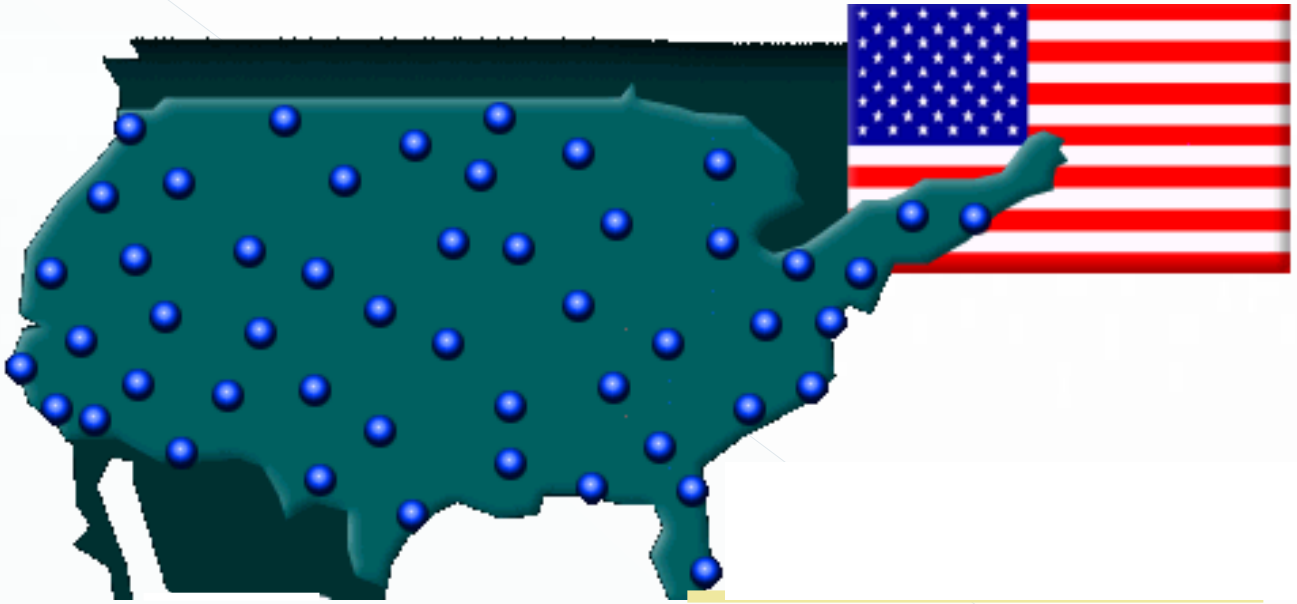
Of this percentage, expect half of the bread baskets to sell in the price range from 79 cents to $2.99. A quarter of your stock should be in baskets ranging from $3.00 to $3.99, 15 per cent from $4.00 to $4.99 and 10 per cent over $5.00.

Photos, above and left, indicate suggested displays for basket departments.

Baskets should be displayed

Pier 1 imports®

1970 - 1976



Responsable del 25 % de las ventas totales.

Paul-Marshal Products

Mayorista

Director de Compras

1976 - 1979

Responsabilidades

- Innovación y adaptación de productos
- Negociación de precios
- Desarrollo de empaques
- Negociación de fletes
  (Costo cuft de origen a destino)
- Eficientar espacios en contenedor
- Determinar costo (L/C) en Bodega
- Creación de catalogo de venta
- Booth y ventas en ferias domesticas
- Otras

Franquiciadas México

1980 - 1983

BETHO'S S.A. INAUGURA SU MODERNO EDIFICIO.

Abiertas en el primer año 21

Desde 1984

Inicio y evolución

ALRO & COMPANY

(100% Exportación)

Adapta e innova productos, grupos y conceptos que se fabrican en volúmenes por la integración de varias empresas / talleres para clientes globales….

"TODO PRODUCTO ES … EXPORTABLE"

plataforma de **proveedores** para cumplir los estándares de las grandes cadenas de tiendas en EE. UU. como:

JCPenney

Pier 1 imports®

WAL★MART®
ALWAYS LOW PRICES. Always.

SHOW ROOM

Invierte recursos para que sus proveedores ***sin costo***, tengan una práctica ***Sala de Exhibición***

Centro de Negocios

Área de desarrollo de Productos

Salas de exhibición

GALARDÓN JALISCO
A LA EXPORTACIÓN

PREMIO NACIONAL
DE EXPORTACIÓN

IPADE

CASO DE ÉXITO EN LAS
EXPORTACIONES

DEFINICIONES

COMERCIO EXTERIOR

Alberto **Romo - Chávez D.**

* Exportación

Enviar productos y servicios al exterior

* Importación

Traer productos y servicios al país

* Co – Inversión

Asociarse con un ente extranjero

* Inversión Extranjera

Atraer inversión al País (Gbo)

PRENSA
(Artículos negativos)

REFORMA

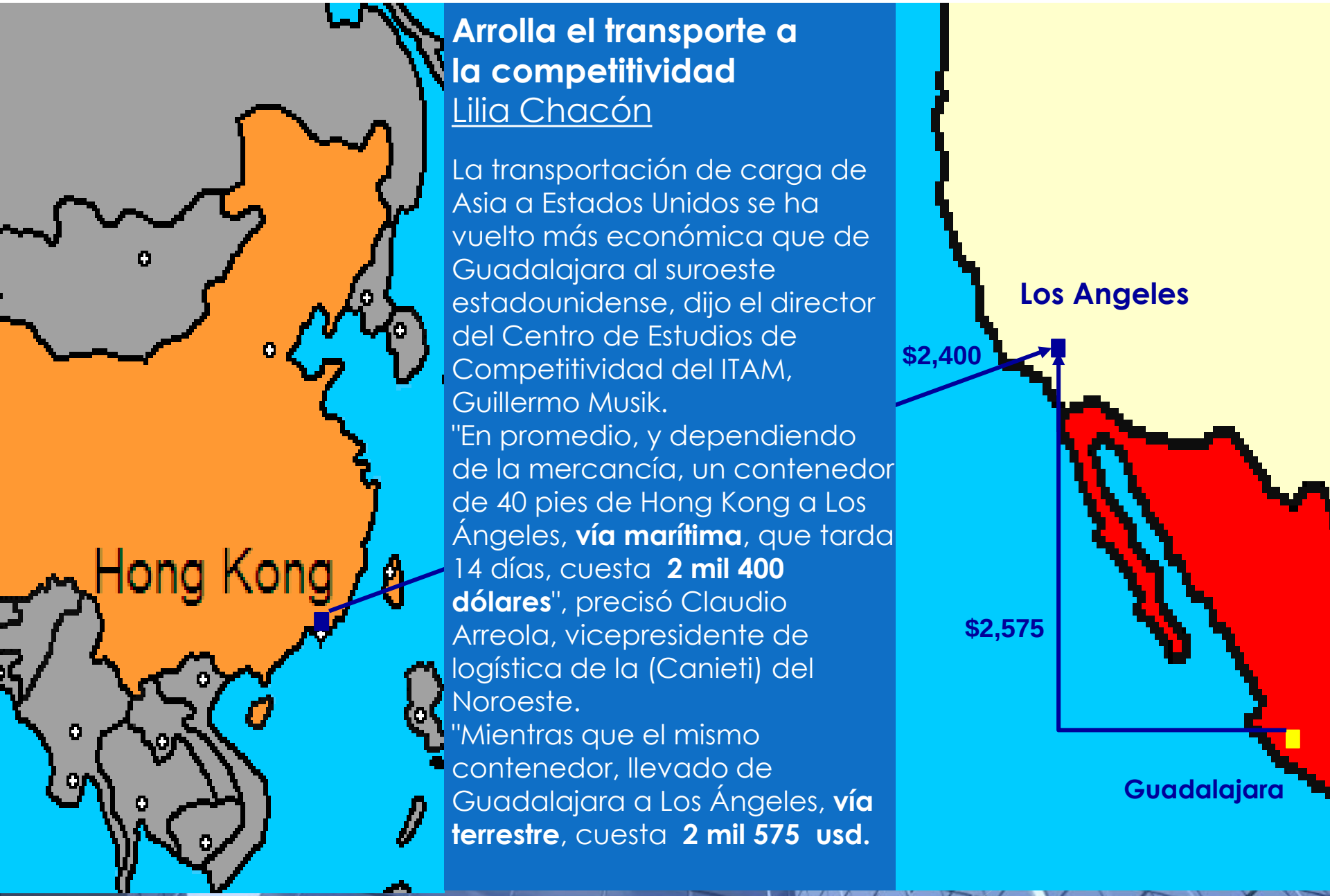
Arrolla el transporte a la competitividad

Lilia Chacón

La transportación de carga de Asia a Estados Unidos se ha vuelto más económica que de Guadalajara al suroeste estadounidense, dijo el director del Centro de Estudios de Competitividad del ITAM, Guillermo Musik.

"En promedio, y dependiendo de la mercancía, un contenedor de 40 pies de Hong Kong a Los Ángeles, **vía marítima**, que tarda 14 días, cuesta **2 mil 400 dólares**", precisó Claudio Arreola, vicepresidente de logística de la (Canieti) del Noroeste.

"Mientras que el mismo contenedor, llevado de Guadalajara a Los Ángeles, **vía terrestre**, cuesta **2 mil 575 usd.**



EJEMPLO: Costo por pie^3 (cuft)

Origen a Hong Kong

Hong Kong – L.A.	Flete	$2, 400
	TOTAL	**$ 3, 000 USD**
Pies^3 X Contenedor de 40’	1,908 =	$ 1, 57 x cuft
Guadalajara - L.A.	**TOTAL**	**$ 2, 5 75**
Pies^3 X Contenedor de 53’	3,186 =	$ 0, 94 x cuft

Diferencia favor México 40%

HK/LA Turn over inventory

12 times

GDL/LA Rotación inventarios

36 veces

PROBLEMATICA

El Financiero en línea

De las empresas que empezaron a exportar en 2000, a la fecha **sólo18.6 %** equivalente a 6,610 se mantienen en el mercado externo, afirmó el D. Gral.de Proméxico, Bruno Ferrari.

En conferencia de prensa, apuntó que obedece a que muchas compañías que se acercan para exportar no están en posibilidades o no tienen la capacidad de hacerlo, y muchas de ellas van al mercado externo una vez y no lo vuelven hacer.

Por ello, es necesario que las exportaciones se hagan bien, porque si a un comprador le llega una importación mal hecha, no vuelve a adquirir ese producto.

(Con información de Notimex 12.08.09)

Definición de un Exportador

3 Acciones:

- **PLANEADA**

- **CONSTANTE**

- **REDITUABLE**

- MAYORISTA

- DISTRIBUIDOR

- BROKER

MITOS DE LA EXPORTACIÓN

Alberto **Romo - Chávez D.**

PRINCIPALES MITOS

CALIDAD

...se trata de hacer las cosas de manera correcta cumpliendo los deseos del cliente de una manera óptima

L.Gest. Empresarial

CALIDAD = CONSISTENCIA

VOLUMEN

..yo pude exportar mi producto, pero no lo hice porque me pidieron miles y sólo fabrico cientos

Empresarios

PARA CADA PRODUCTO EXISTE UN CLIENTE

FINANCIAMIENTO

Empresa que en 3 años creció de 680 mil a 10 mdd sin financiamiento

CAMBIÓ TÉRMINOS DE VENTA Y EFICIENTO SU COBRO

HACIENDA SHCP

AVISO PARA PRESENTAR DICTAMEN FISCAL EN DISCO MAGNETICO
O PARA SUSTITUCION DE CONTADOR PUBLICO REGISTRADO

HAFF-2

3506

NUEVOS PESOS

Tipo de Cambio: N$ 3.072

ADMINISTRACION GENERAL DE AUDITORIA FISCAL FEDERAL ( )
ADMINISTRACION LOCAL DE AUDITORIA FISCAL DE GUADALAJARA, JALISCO ADMINISTRACION ESPECIAL DE AUDITORIA FISCAL ( )

PARA USO EXCLUSIVO DE LA S.H.C.P.					
No. DE OFICIALIA DE PARTES	FECHA DE RECEPCION DIA / MES / AÑO	No. DE EXPEDIENTE	No. DE AVISO	CLAVE A.L.A.F.	SELLO DE RECIBIDO: ABR. 12 1994

AVISO PARA PRESENTAR DICTAMEN FORMULADO POR CONTADOR PUBLICO REGISTRADO SOBRE ESTADOS FINANCIEROS, DE ACUERDO A LOS PREVISTO EN LOS ARTS. 32-A Y 52 DEL CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION Y 46 DE SU REGLAMENTO Y REGLAS GENERALES APLICABLES; CONFORME A LOS SIGUIENTES DATOS.

DATOS DE IDENTIFICACION DEL CONTRIBUYENTE

NOMBRE, RAZON O DENOMINACION SOCIAL [redacted] S.A. DE C.V.

CLAVE DEL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES, SOLO SE DARA TRAMITE SI ESTA COMPLETO, PERSONAS FISICAS A 13 POSICIONES, PERSONAS MORALES A 12 POSICIONES

LETRAS	FECHA	HOMONIMIA
AEX	860729	F99

DOMICILIO FISCAL: CALLE	No. Y / O LETRA	COLONIA	DELEGACION POLITICA O MUNICIPIO
CALZADA DE LAS PALMAS	30	SECTOR REFORMA	GUADALAJARA

CODIGO POSTAL	POBLACION	ESTADO	TELEFONO
44430	GUADALAJARA	JALISCO	6-19-53-78

ACTIVIDAD PREPONDERANTE: COMPRA VENTA Y EXPORTACION DE ARTESANIAS — CLAVE GIRO: 613006

DICTAMEN VOLUNTARIO (X)
DICTAMEN POR ARTICULO 32-A DEL CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION

FRACCION I ( ) FRACCION II ( ) FRACCION III ( ) FRACCION IV ( )

EJERCICIO A DICTAMINAR; DATOS DECLARADOS

EJERCICIO FISCAL DIA	MES	AÑO	DIA	MES	AÑO	FECHA DE PRESENTACION DE LA DECLARACION DIA	MES	AÑO	IMPUESTO AL VALOR AGREGADO: VALOR TOTAL ACTOS O ACTIVIDADES	INGRESOS NO AFEC. AL I.V.A.	I.V.A. CAUSADO	I.V.A. ACREDITABLE	I.E.S.P. Y S.
01	01	93	31	12	93	04	04	94	1,965,321		0.00	33,143	$639,752 Usd

IMPUESTO SOBRE LA RENTA

ING. ACUMULABLES	DEDUCCIONES	I.S.R. PAGADO	RESULTADO FISCAL	CAPITAL CONTABLE
2,040,106	2,512,430	0.00	0	(400,679)

COMEXT	IMPUESTO DE IMPORTACION	IMPUESTO DE EXPORTACION	IMPUESTO AL ACTIVO: TOTAL DEL ACTIVO	BASE	IMPUESTO	PROMEDIO MENSUAL DE TRABAJADORES	PARTICIPACION DE UTILIDADES A REPARTIR A LOS TRABAJADORES
	0	1,417	2,106,106	1,918,231	38,365	9	0.00

PRIMER DICTAMEN SI ( ) NO ( )

SI A PARTIR DEL SEGUNDO, EN ALGUN EJERCICIO NO SE DICTAMINO SEÑALE CADA UNO:

Sistema de Presentación del Dictamen 1997

CONTRIBUYENTE : [redacted] SA DE CV
INFORMACIÓN DEL ANEXO : 2.- ESTADO DE RESULTADOS

INDICE	CONCEPTO	1997	1996

XXX

FECHA	TC
DIC 27 1996	7.8442
DIC 31 1997	8.0640

$10’021,635 Usd

POR LOS EJERCICIOS COMPRENDIDOS
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1997 Y
1996

021010	VENTAS NETAS	79336812	63447127
021020	INGRESOS POR SERVICIOS		
021030	OTROS INGRESOS	336177	
021040	TOTAL	79672989	63447127

GLOBALIZACIÓN

¿Cuál es la verdadera definición de **Globalización**?

La muerte de la Princesa DIANA

¿Por qué?

Princesa **Inglesa,** con novio **Egipcio,**

que choca en un túnel **Francés,**

manejando un auto **Alemán**

con motor **Holandés,**

manejado por un chofer **Belga,**

borracho con Whisky **Escocés,**

seguido de cerca por un Papparazzi **Italiano,** en

una motocicleta **Japonesa,**

tratada por un doctor **Americano,**

que uso medicinas **Brasileñas.**

el cual estás leyendo a través de un **cañón**
alimentado por una **Lap-Top**
que usa "chips" **Taiwaneses**
con monitor **Coreano**
ensamblado por trabajadores de **Bangladesh**
en una planta de **Singapur**
trasportada por chóferes de **India**
robados por **Sicilianos**
descargados por **Indonesios**
y entregados a tu domicilio por **Mexicanos**

Esto se llama GLOBALIZACIÓN

ESTRATEGIAS

DESHIDRATADOS

Dónde venderlas

Sensibilidad

Presentación (envase)

Incrementar opciones

CAJETA

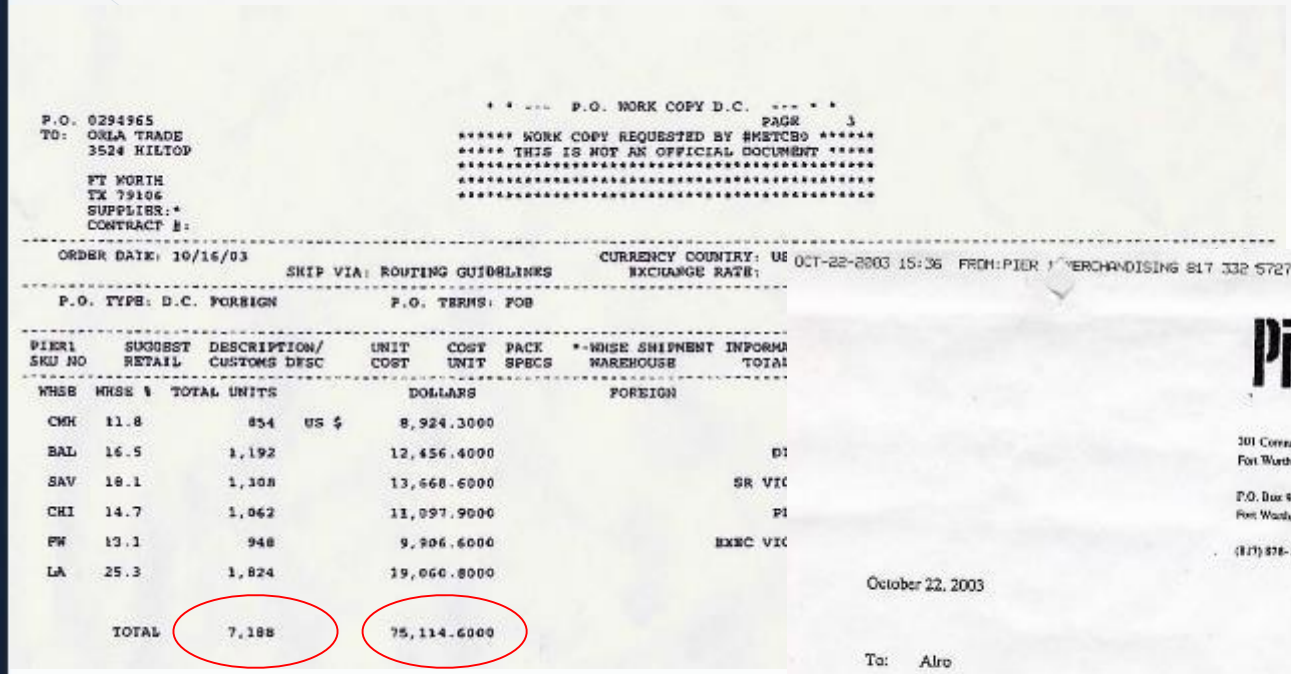
Mejora

Diseño

DISEÑO ALRO

JARRÓN SOL CON INCRUSTACIÓN VIDRIO

ORDENES DE COMPRA



```
                                    * * ---  P.O. WORK COPY D.C.  --- * *
P.O. 0294965                                                      PAGE     3
TO:  ORLA TRADE                      ****** WORK COPY REQUESTED BY #METCB0 ******
     3524 HILTOP                     ***** THIS IS NOT AN OFFICIAL DOCUMENT *****
                                     ***********************************************
     FT WORTH                        ***********************************************
     TX 79106                        ***********************************************
     SUPPLIER:*
     CONTRACT #:
-------------------------------------------------------------------------------------
  ORDER DATE: 10/16/03                                  CURRENCY COUNTRY: US
                          SHIP VIA: ROUTING GUIDELINES      EXCHANGE RATE:
-------------------------------------------------------------------------------------
  P.O. TYPE: D.C. FOREIGN              P.O. TERMS: FOB
-------------------------------------------------------------------------------------
PIER1     SUGGEST  DESCRIPTION/     UNIT    COST  PACK   *-WHSE SHIPMENT INFORMA
SKU NO    RETAIL   CUSTOMS DESC     COST    UNIT  SPECS    WAREHOUSE       TOTAL
-------------------------------------------------------------------------------------
WHSE  WHSE %  TOTAL UNITS              DOLLARS              FOREIGN
  CWH   11.8          854   US $      8,924.3000
  BAL   16.5        1,192            12,456.4000                                DI
  SAV   18.1        1,308            13,668.6000                             SR VIC
  CHI   14.7        1,062            11,097.9000                                PI
  FW    13.1          948             9,906.6000                            EXEC VIC
  LA    25.3        1,824            19,060.8000

        TOTAL       7,188            75,114.6000
```

7108. pc

x 5

35,540

$75,114 us

x 5

375,570

OCT-22-2003 15:36 FROM:PIER 1 MERCHANDISING 817 332 5727 TO:AL P:1/16

Pier 1 imports®

301 Commerce Street, Suite 600
Fort Worth, Texas 76102

P.O. Box 961020
Fort Worth, TX 76161-0020

(817) 878-8000

October 22, 2003

To: Alro

Attn: Estela

Re: New Purchase Order(s): Listed Below

The attached new purchase order has been approved. Ship date(s) are as follows:

P.O.	Ship Date(s)
294965	April 04
294966	May 04
294968	June 04
294970	July 04
294972	Aug. 04

Final paperwork will be forwarded in 10 - 14 days. Please treat this fax as your authority to begin production. If you foresee running into any difficulties in the production schedule, please notify me at once.

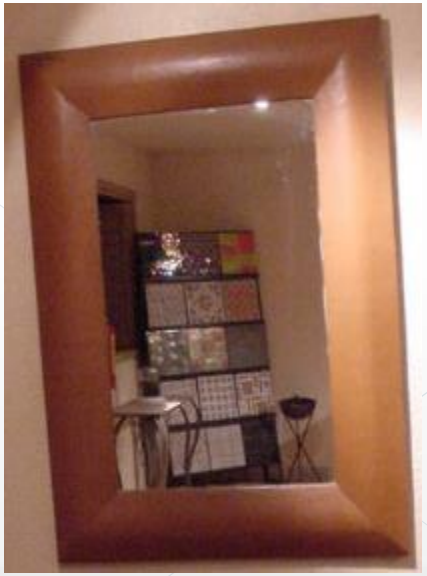
Thanks and Best Regards,

Teresa Bloodworth
Assistant Buyer

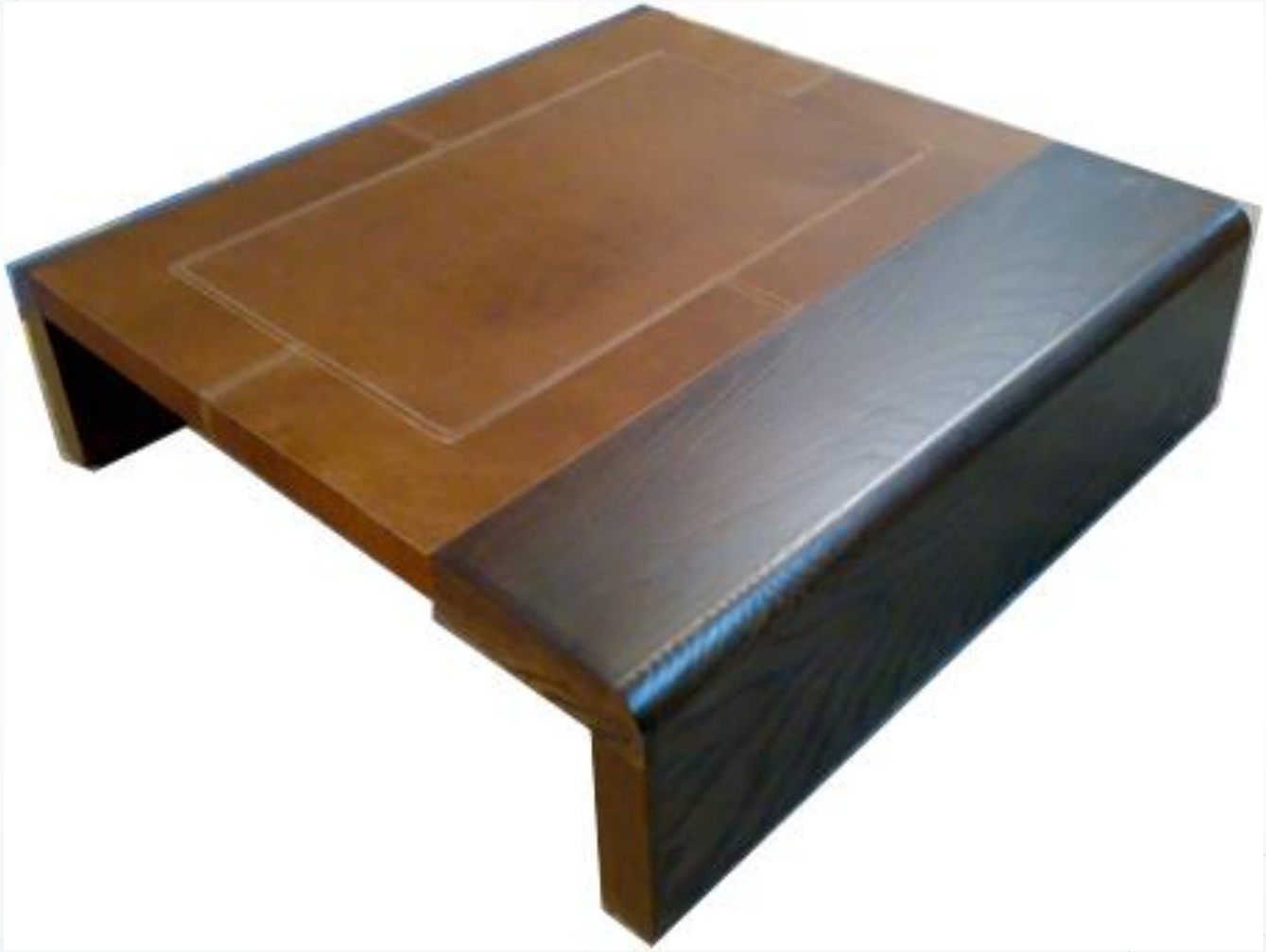
CREATIVIDAD

ORDEN DE COMPRA

Innovar capitalizando las habilidades de las Empresas



Complemente su artículo



MANUFACTURAS DECORATIVAS UTILITARIAS

De vajilla a .. cubierta de mesa

Ensamblar 21 Azulejos (10 X 10 cm)

De 21 a 29 con ? Azulejos (30 X 30 cm)

ADECUAR EL PRODUCTO - AUMENTAR UTILIDADES

COCOON BEACH

www.cocoonbeach.com

Made in Mexico

Hecho en México

Cocoon S.A de C.V
R.F.C. COCO453682 C8
Tel/Fax. 52 (442)220 50 70
info@cocoonbeach.co

COCOON BEACH

www.cocoonbeach.com

Designed in Italy

Cocoon S.A de C.V
R.F.C. COCO453682 C8
Tel/Fax. 52 (442)220 50 70
info@cocoonbeach.co

see reverse for care

Made in Mexico / Hecho en Mexico

EFICIENTANDO el PRODUCTO

MEJORAR EL CONCEPTO (Antes)

Nuevo Diseño

MERCADO (de)

* **Compradores**

Cuando se promueve un producto que compite con otros

* **Vendedores**

Cuando se promueve un producto sin competencia

MERCADO DE COMPRADORES

Sencillo de cotizar

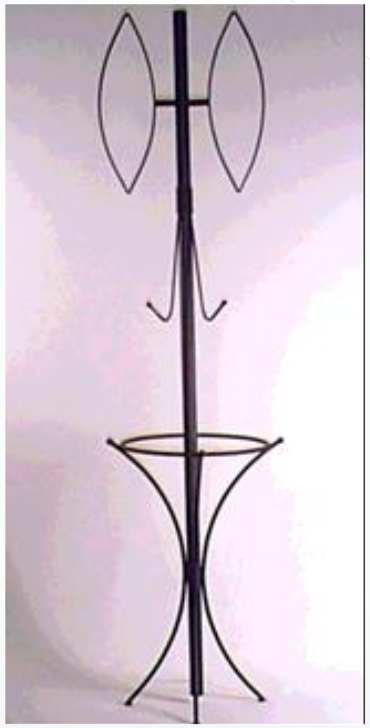
MERCADO DE VENDEDORES

Al complementar…
la cotización se dificulta.

Para mercado masculino

DIRIGIRSE AL CANAL ADECUADO

EJEMPLO:

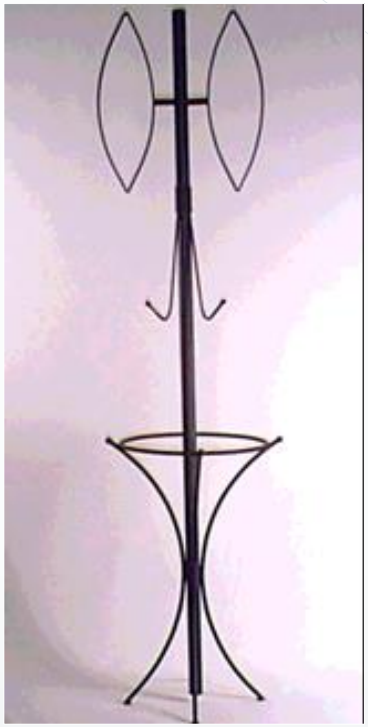


D. MARKETING

RETAILER

WHOLESALER

EJEMPLO:



D. MARKETING

- Catálogos
- Revistas
- Televisión
- Internet
- Prensa

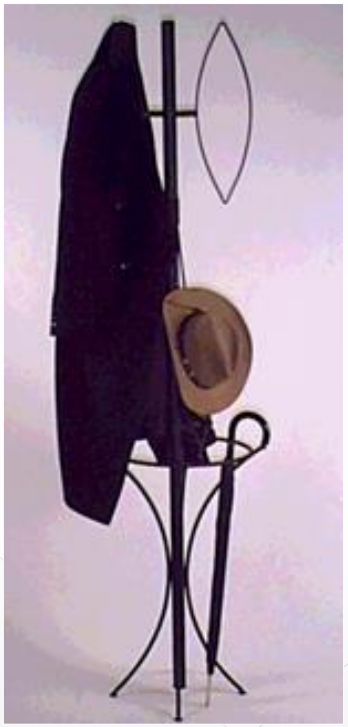
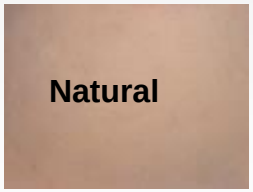


FOTO PIÑATA PLEGABLE

Alberto **Romo - Chávez D.**



Coat Finish

Chimney *Fler Top*

ALRO & Co.

Natural

1

2

3

4

Chimney *Grill 025*

PANALPINA TRANSPORTES MUNDIALES, S.A. DE C.V.

MEXICO
calle 1 N° 129
Col. Parrilla
C.P. 06100 México D.F.
Tel. (52-55) 716 9890
Fax Imp.Aéreo (52-55) 716 9805 716 9808
Fax Marítimo 716 9828
Fax Ventas / Seguimiento 716 9898
Fax Exp.Aérea 716 9841 716 9842

GUADALAJARA
Ave. Dr. R. Michel No. 3080
Col. Alberto Vidyaurral
C.P. 44480 Tlaquepaque, Jalisco
Tels. (52-33) 38 37 23 80
Fax. (52-33) 38 37 23 85 2317

MONTERREY
Ave. Lázaro Cárdenas N° 4217-B LA
Centro Comercial Torre Brisas
Col. Valle de las Brisas
C.P. 64760 Monterrey, N. L.
Tels. (52-81) 83 87 43 87 / 08
Fax. (52-81) 83 37 80 65

PANALPINA
on 6 continents

Co: ALRO EXPORTACIONES
Attn: ALEJANDRA SAINZ
Tel. 36 19 53 71
FAX. 36 19 66 99 /0169
Guadalajara, Jal. a 18 de Junio de 2002 as

CONSOLIDADORA

Respetable SRITA. SAINZ

Por este medio nos permitimos presentar a usted la siguiente cotización para sus tráficos de exportación marítima para productos **no peligrosos** como se detalla a continuación:

PRODUCTO: CHIMENEAS DE BARRO

FLETE TERRESTRE
GUADALAJARA - ALTAMIRA — M.N. 8,500.00 + IVA (SENCILLO) / M.N. 9,700.00 + IVA (REDONDO)

FLETE MARITIMO:
1. FOB ALTAMIRA – CFR STRASBURGO, FRANCIA VIA AMBERES — US$ 1,560.00 / 20' DC ALL IN / US$ 1,760.00 / 40'DC ALL IN

FRECUENCIA: SEMANAL — TIEMPO DE TRANSITO: 22 DIAS APROX.

TRAMITE ADUANAL:
0.18% SOBRE VALOR FACTURA + US$ 330.00 / EMBARQUE DE MANIOBRAS Y MUELLAJE EN PTO.

NOTA: ESTA COTIZACION NO INCLUYE SEGURO DE LAS MERCANCIAS NI GASTOS EN DESTINO.
EL CIERRE DEL BARCO ES 48 HORAS ANTES DE LA LLEGADA DEL BARCO A PUERTO

Precios cotizados de acuerdo a nuestras tarifas y condiciones de hoy, sujetas a cambios.
Transacciones se ejecutan de acuerdo a nuestros términos y condiciones generales.

Esperando que lo anterior merezca su aprobación, y vernos favorecidos con su preferencia, le enviamos un cordial saludo.

Nota: Itinerarios sujetos a cambios sin previo aviso y sin responsabilidad por parte de Panalpina.
Toda las cargas sin excepción, necesitan ir aseguradas ya sea por Panalpina o por cuenta propia.

¡ PANALPINA WORLD TRANSPORT, YOUR INTEGRATED FORWARDER !

Atentamente

PATRICIA TOVAR
GERENTE DE EXPORTACION MARITIMA

ANNELIES KAMMACHER
VENTAS

IATA

$ 860

$1, 760

$2, 620

DELCO MARÍTIMA, S.A. DE C. V.
COMO AGENTE FLETADORES EN MÉXICO DE:

GUADALA.

FABRICANTE

ALROEXPORTACIONES
ATN: LIC. ALEJANDRA SAIZ

REFERENCIA IDEA FLETE EXPORTACION.

NOS ES GRATO SOMETER A SU CONSIDERACION NUESTRA SIGUIENTE IDEA DE FLETE:

PRODUCTO: GENERAL.

		EQUIPO: CNTR. FLETE		
PTO. CARGA:	MANZANILLO, MEXICO.	20 DC	40 DC & HC	$ 850
DESTINOS:	FELIXSTOWE, INGLATERA	$650	$850	
	BREMERHAVEN, ALEMANIA	650	850	$ 660
	ROTTERDAM, HOLANDA	650	850	
	LE HAVRE, FRANCIA	650	850	
	BARCELONA, ESPAÑA	1,450	1,950	
TERRESTRE:	GUAD/ MANZANILLO (INC. MANIOBRAS)		660	$ 1,510
SALIDAS:	SEMANALES			

TARIFA SUJETA A LA AUTORIZACION DE LA LINEA, LA CUAL TIENE QUE SER REGISTRADA ANTES DE EFECTUAR SU RESERVACION, POR LO QUE AGRADECEMOS SUS COMENTARIOS AL RESPECTO.
LOS COSTOS QUE DEBERAN SER PAGADOS POR EL EMBARCADOR SON:

- CUALQUIER IMPUESTO O RECARGO SOBRE EL FLETE O LA CARGA
- TRAMITES ADUANALES

NOTA IMPORTANTE: DEBIDO A QUE EL SEGURO DE LA LINEA SOLO CUBRE LOS DAÑOS QUE PUDIERA SUFRIR EL EQUIPO, SUGERIMOS A USTEDES ASEGURAR LA CARGA.

ESPERANDO CONTAR CON SU AGRADABLE PREFERENCIA, QUEDAMOS A SUS ORDENES PARA CUALQUIER ACLARACION AL RESPECTO.

ATENTAMENTE:

TADEHRA COLIMA
DELCO MARÍTIMA
3 6 16 22 47 / 32 35
tcolima@grupodelmex.com

DELCO MARÍTIMA, S.A. DE C. V.
COMO AGENTE FLETADORES EN MÉXICO DE:

GUADALAJARA, JAL., 10 JULIO 2002

ALROEXPORTACIONES
ATN: LIC. ALEJANDRA SAIZ

INTEGRADORA

REFERENCIA IDEA FLETE **EXPORTACION**

NOS ES GRATO SOMETER A SU CONSIDERACION NUESTRA SIGUIENTE IDEA DE FLETE:

PRODUCTO: GENERAL

		EQUIPO: CNTR. FLETE	
PTO. CARGA:	MANZANILLO, MÉXICO	20 DC	40 DC & HC
DESTINOS:	FELIXSTOWE, INGLATERA	$650	$850
	BREMERHAVEN, ALEMANIA	650	850
	ROTTERDAM, HOLANDA	650	850
	LE HAVRE, FRANCIA	650	850
	BARCELONA, ESPAÑA	1,450	1,950
TERRESTRE:	GUAD/ MANZANILLO (INC. MANIOBRAS)		660

$850

SALIDAS: SEMANALES

TARIFA SUJETA A LA AUTORIZACION DE LA LINEA, LA CUAL TIENE QUE SER REGISTRADA ANTES DE EFECTUAR SU RESERVACION, POR LO QUE AGRADECEMOS SUS COMENTARIOS AL RESPECTO.
LOS COSTOS QUE DEBERAN SER PAGADOS POR EL EMBARCADOR SON:

- CUALQUIER IMPUESTO O RECARGO SOBRE EL FLETE O LA CARGA
- TRAMITES ADUANALES

NOTA IMPORTANTE: DEBIDO A QUE EL SEGURO DE LA LINEA SOLO CUBRE LOS DAÑOS QUE PUDIERA SUFRIR EL EQUIPO, SUGERIMOS A USTEDES ASEGURAR LA CARGA.

ESPERANDO CONTAR CON SU AGRADABLE PREFERENCIA, QUEDAMOS A SUS ORDENES PARA CUALQUIER ACLARACION AL RESPECTO.

ATENTAMENTE:

TADEHRA COLIMA
DELCO MARÍTIMA
3 6 16 22 47 / 32 35
ycolima@grupodelmex.com

Intermodal México

INTEGRADORA

Cliente	ALRO EXPORTACIONES
Atención	ALEJANDRA SAENZ
Tel / Fax	(33) 3619-5371 / 3619-6699
E-mail	alrosales@alroexport.com

Cotización N°	Gdl / 07 / 002
Fecha	05/07/2002

TARIFAS IMEX ZLO - GDL - ZLO

Origen	Destino	Equipo	Tarifa
Manzanillo	Guadalajara	20' lleno	$2,600.00
Manzanillo	Guadalajara	40' lleno	$3,235.00
Manzanillo	Guadalajara	20' vacio	$845.00
Manzanillo	Guadalajara	40' vacio	$1,245.00
Guadalajara	Manzanillo	20' lleno	$2,248.00
Guadalajara	Manzanillo	40' lleno	$2,805.00
Guadalajara	Manzanillo	20' vacio	$845.00
Guadalajara	Manzanillo	40' vacio	$1,245.00

$850

$282

$1,132

La Tarifa Incluye :
- Flete Ferrocarril
- Maniobra descarga/carga en Terminal Intermodal de Guadalajara
- Maniobra de carga/descarga piso/camión ó camión/piso en Terminal de Guadalajara
- Autotransporte Local en la Zona de Guadalajara
- Retorno de contenedor vacio a Depósito
- Seguro de la Carga

La Tarifa NO Incluye :
- Maniobra descarga/carga en Terminal de Manzanillo
- Maniobra descarga/carga en Depósitos de Vacios
- Re-expediciones y/o Desenganches
- La tarifa de contenedores vacios NO incluye terrestre Local en Guadalajara
- La tarifa de contenedores vacios NO incluye carga/descarga piso/camión ó camión/piso en Terminal de Guadalajara
- 15 % de iva

Vigencia	Septiembre 30 del 2002
Observaciones	Hay 12 horas libres para desocupado/llenado de contenedores en Plantas. Favor enviar sus reservaciones con 48 hrs de anticipación a la fecha de posicionamiento.

Atentamente

Diego Villaseñor Fernández
IMEX Guadalajara

FABRICARLA EN DOS PARTES KNOW HOW - KNOW WHO

CONCEPTO	INTEGRADORA 2 PARTES
COSTO	$10.00
EMPAQUE	$2.00
FLETES	$4.96
TOTAL (L/C)	$16.96
PRECIO DE VENTA AL PUBLICO (L/C X 3)	$50.00

ESQUEMA COMPARATIVO

CONCEPTO	PANALPINA	FABRICANTE	INTEGRADORA 2 PARTES
COSTO	$10.00	$10.00	$10.00
EMPAQUE	$4.00	$4.00	$2.00
FLETES	$22.88	$13.28	$4.96
TOTAL	$36.88	$27.28	$16.96
PRECIO DE VENTA AL PUBLICO	$110.00	$85.00	$50.00

CONTENEDOR 40'
CAPACIDAD 2008 PIES CUBICOS(cuft)
CHIMENEA (48 x 24 x 24 in) 16cuft

Valor agregado

“Ultimate Fruit Collection”

Item No.

B0315

$54.95 Usd

por Internet…

EL COMERCIO EXTERIOR NO ES UN CONJUNTO DE REGLAS SINO … UNA SERIE DE DETALLES

Alberto Romo-Chávez

TIPS (1)

Localizar donde viven mexicanos además de Los Angeles ejemplo:

Nebraska: Empacadoras de Carne

Carolina : Fabricas de Muebles

TIPS (2)

Demostrarle al comprador que en venta por pie cuadrado, margen de utilidad y rotación de inventarios nuestro producto es mejor que el de la competencia

.

TIPS (3)

Promover 'Mexicanisimo' en forma directa consiguiendo un directorio y en cada fiesta Nacional enviar un paquete de regalo a domicilio a los niños para que no olviden sus raices.

TIPS (4)

Promover lo NATURAL ejemplo la Coca-Cola mexicana esta hecha de azucar la de USA de fructuosa

Esto puede ser relevante si promovemos nuestros dulces como un articulo 100 % NATURAL.

CANAL	SEGMENTO
RETAILER	JOBBERS
	CONSUMIDOR FINAL
WHOLESALER	CADENAS DE TIENDAS
	MOM's & POP's
DIRECT MARKETING	CONSUMIDOR FINAL
MOM's & POP's	CONSUMIDOR FINAL
JOBBERS	MOM's & POP's
	FLEA MARKETS

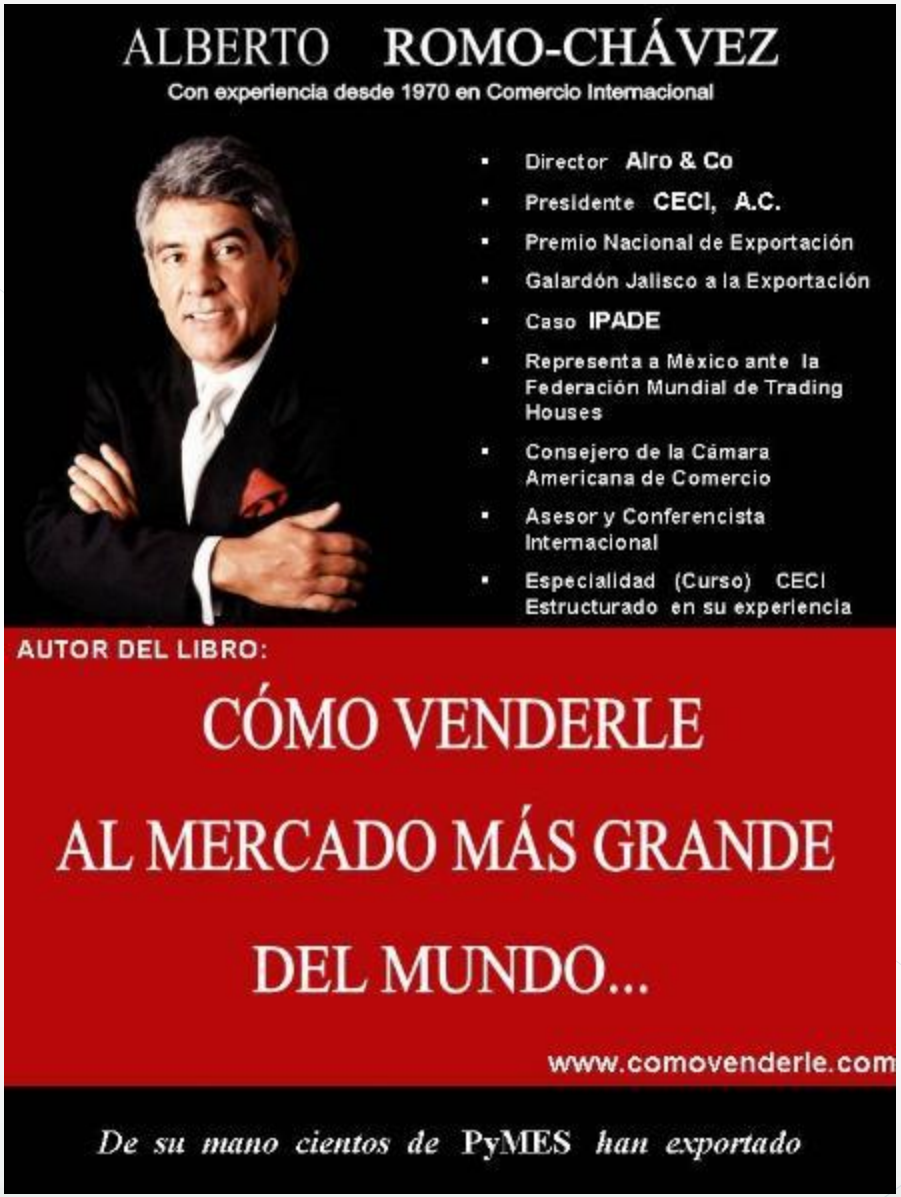
El mundo se enriquece con productos mexicanos ... excepto los mexicanos

Alberto Romo-Chavez

Mil gracias…

Alberto Romo - Chávez

alberto@alroexport.com


ALBERTO ROMO-CHÁVEZ
Con experiencia desde 1970 en Comercio Internacional
Director Alro & Co
Presidente CECI, A.C.
Premio Nacional de Exportación
Galardón Jalisco a la Exportación
Caso IPADE
Representa a México ante la Federación Mundial de Trading Houses
Consejero de la Cámara Americana de Comercio
Asesor y Conferencista Internacional
Especialidad (Curso) CECI Estructurado en su experiencia
AUTOR DEL LIBRO:
CÓMO VENDERLE
AL MERCADO MÁS GRANDE
DEL MUNDO...
www.comovenderle.com
De su mano cientos de PyMES han exportado