

INFORME PERSONAL DE RESULTADOS

Guadalajara, Jalisco, a 3 del mes de Octubre del año de 2016

Lic. Rubén Reséndiz Pérez
Gerente General
P R E S E N T E .

Con fundamento en lo dispuesto en el Manual de Viáticos, Pasajes y Traslado de Personal, tengo a bien presentar mi informe personal del viaje realizado con relación al oficio de Comisión N° AGM/05/2016, que se detalla a continuación:

Motivo del viaje: Coordinar la agenda y participación del **Sr. José Cuiriz** en el 5º. Foro de Exportación de Alimentos y Bebidas a los Estados Unidos.

Fecha: 21 al 24 de Septiembre de 2016

Destino: Zona metropolitana de Guadalajara

Agenda diaria: Miércoles 21 de Septiembre:

- Recepción
- Recorrido por supermercados y tiendas de autoservicio, con el objetivo de recabar información acerca de nuevos productos, presentaciones de productos, precios, layout de las tiendas, mercadeo, etc.
- Reunión con equipo de Jaltrade para revisar organización del evento y temática a tratar en el panel.

Jueves 22 de Septiembre:

- Participación en el Panel "Estrategias de penetración a diferentes Canales de Comercialización en los Estados Unidos"
- Participación en la comida de agradecimiento a panelistas
- Atención a participantes

Viernes 23 de Septiembre:

- Orientación personalizada a participantes en el Foro

Sábado 24 de Septiembre:

- Visitas a empresas participantes en el Foro

Objetivo: Compartir información relevante y actual acerca del segmento de Retail en los Estados Unidos, para facilitar el entendimiento de dicho segmento a los participantes en el Foro que buscan incursionar o diversificar sus exportaciones a los Estados Unidos.

Contribución a los objetivos estratégicos: Fortalecimiento de una cultura exportadora en Jalisco.

Informe personal de resultados: A través de las actividades que realizó el Sr. José Cuiriz, representante de la empresa Azul Sales, se espera que más empresas estén preparadas para desarrollar un plan de exportación o diversificación de exportaciones a los Estados Unidos.

Seguimiento esperado: Brindar acompañamiento a las empresas participantes, a fin de detectar necesidades específicas en las que Jaltrade facilite su acceso o diversificación a los Estados Unidos.

Costo total: **\$10,342.40**

Desglose:

- | | |
|------------------|------------|
| • Alimentos | \$0.00 |
| • Hospedaje | \$3,998.40 |
| • Pasajes | \$6,344.00 |
| • Transportación | \$0.00 |
| • Otros | \$0.00 |

Anexo Fotográfico:



Panel de Comercialización



Asesoría Personalizada (Retail)

Comentarios generales:

Sin duda, la información compartida por el Sr. José Cuiriz a nuestros usuarios que asistieron al Foro es de gran valor y utilidad, toda vez que compartió de experiencia propia las particularidades del funcionamiento del segmento de Retail en los Estados Unidos. Esto ayudará a los participantes a proyectar de una manera más realista sus acciones y presupuesto, para posicionar sus productos en este importante mercado.

Sin otro particular, reciba un cordial saludo.

ATENTAMENTE

Lic. Antonio García Molina