

INFORME PERSONAL DE RESULTADOS

Guadalajara, Jalisco, a 29 del mes de Agosto 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/07/2016, que se detalla a continuación:

Motivo del viaje: Participar en la expo Multicultural Retail 360, para presentar la oferta exportable de Jalisco y detectar necesidades de productos de Jalisco por parte de compradores participantes en el evento.

Fecha: 24 al 26 de Agosto de 2016

Destino: San Diego, CA

Agenda diaria: Miércoles 24 de Agosto:

- Participación en la Expo Multicultural Retail 360
- Entrevistas con expositores, compradores, y presentación de oferta exportable de Jalisco a compradores participantes.

Jueves 25 de Agosto:

- Participación en la Expo Multicultural Retail 360
- Entrevistas con expositores, compradores, y presentación de oferta exportable de Jalisco a compradores participantes.

Viernes 26 de Agosto:

- Participación en la Expo Multicultural Retail 360
- Entrevistas con expositores, compradores, y presentación de oferta exportable de Jalisco a compradores participantes.
- Visita a supermercado Northgate González Market (tienda No. 31), en Barrio Logan - San Diego. Entrevista con Sr. Abel Meza, Comprador categoría de valor agregado.

Objetivo: Participar en la expo Multicultural Retail 360, para presentar la oferta exportable de Jalisco y detectar necesidades de productos de Jalisco por parte de compradores participantes en el evento

Contribución a los objetivos estratégicos: Promoción de la oferta exportable de Jalisco en el extranjero

Informe personal de resultados: A través de la interacción con expositores y compradores que participaron en el evento se cumplió con el objetivo de promover la oferta exportable de Jalisco. Se incrementan contactos a nuestra red de negocios en los EUA. Se obtuvo información relevante sobre el segmento de Retail (venta al por menor) en los EUA.

Seguimiento esperado: Compartir información sobre productos exportables de Jalisco a los contactos realizados durante el evento. Mantener comunicación con compradores, para detectar nuevas necesidades de productos de Jalisco.

Costo total: \$20,324.04

Desglose:

- Alimentos \$5,710.32
- Hospedaje \$7,590.33
- Pasajes \$3,898.00
- Transportación \$2,562.55
- Otros \$562.84

Anexo Fotográfico:



Piso de exhibición



Sesiones de actualización



Visita a Northgate Markets San Diego



Panel sobre Multicultural Retail

Comentarios generales:

Se observó un buen tráfico de visitantes al evento, identificando a ejecutivos de empresas importadoras, distribuidoras y compradores de diferentes puntos de venta.

Participaron 40 expositores de alimentos, bebidas y mercancías generales.

Las sesiones de actualización, así como los paneles presentaron información muy relevante acerca del segmento del Retail en los EUA. Aquí algunas generalidades:

- Kellogg's proyecta que su mercado hispano crecerá 25%, en los próximos 5 años. Según Chritopher Rivera, Director de Marketing para el Mercado Hispano.
- Northgate Markets ya está utilizando comercio electrónico vía Amazon.
- Northgate Markets, ejemplo en acciones orientadas hacia el cuidado de la salud de su comunidad
- Las salsas están desplazando a la catsup y el guacamole está desplazando a los aderezos
- Es importante que las PyMEs de Jalisco desarrollen estrategias que incorporen material para comunicar los beneficios a la salud de sus productos, así como recetarios para generar mayor interacción y posicionamiento con sus consumidores.
- El comité organizador nos compartió que para 2017, prevén tener un día completo de capacitación para PyMEs que busquen entrar a cadenas de supermercados o puntos de venta al por menor. Los temas serían "cómo venderle a" o "cómo convertirse en proveedor de", por ejemplo "como convertirse en proveedor de Jewel Osco". Asimismo, el segundo día sería dedicado a encuentros de negocios uno a uno, para terminar el tercer día con la expo. Valdría la pena organizar un grupo de empresas de Jalisco para el próximo año. Se sugeriría que la Cámara de la Industria Alimenticia de Jalisco o que individualmente las empresas soliciten el recurso a través de Jalisco Competitivo.

Sin otro particular, reciba un cordial saludo.

ATENTAMENTE

Lic. Antonio García Molina