

SANTOS FORERO ENTERPRISES



## IMPORTACIÓN DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS EN LA PROVINCIA DE QUEBEC

**PONENTE: MANUEL SANTOS NIVÓN**







**ENCONTRAR E INTRODUCIR  
PRODUCTOS EXCLUSIVOS QUE  
REFLEJEN LAS CULTURAS,  
TRADICIONES Y SABORES ALREDEDOR  
DEL MUNDO AL MERCADO  
CANADIENSE.**



**-EL PRODUCTO SE VENDE A  
TRAVES DE LAS SUCURSALES DE  
LA SAQ**

**-ENTRA A UN PROCESO DE  
SELECCION**

**-LAS OFERTAS SON REVISADAS 1  
VEZ POR AÑO**

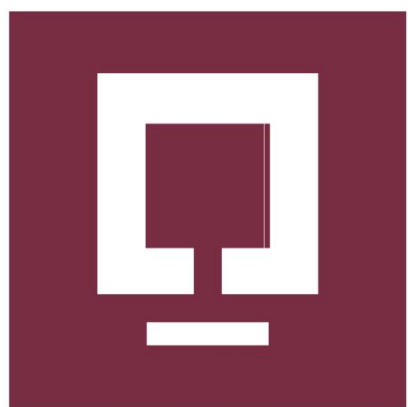
**- TIENE UN COSTO DE  
INSCRIPCION POR DURACION DE  
UN AÑO**

**-EL PRODUCTO SE VENDE A  
TRAVES DE AGENTES QUE  
TRABAJAN DIRECTAMENTE CON  
LA SAQ**

**-COMPRA/VENTA**

**“DIRECTAMENTE” CON EL  
IMPORTADOR**

**-NO HAY LIMITE DE PEDIDOS**



**SAQ**

**IMPORTACIÓN  
DIRECTA**

**IMPORTACIÓN  
PRIVADA**



# IMPORTACIÓN DIRECTA



1. INSCRIBIRSE A LA SAQ A TRAVES DE UN AGENTE
2. INTRODUCIR EL PRODUCTO DESEADO A TRAVES DE FORMULARIO
3. PAGAR EL FEE
4. ESPERAR RESPUESTA
5. MUESTRAS/FOTOGRAFIAS/INFORMACION
6. RESPUESTA FINAL
7. PEDIDO
8. REVISION Y APROVACION DE ETIQUETA.
8. FECHA DE RECEPCION ESTABLECIDA POR LA SAQ (DDU)
9. RECEPCION DEL PRODUCTO AL WAREHOUSE
10. ANALISIS DE LABORATORIO
11. PRODUCTO LIBERADO PARA SU VENTA EN LAS SUCURSALES (CONTACTOS DEL AGENTE).

# INFORMACION ESENCIAL PARA EL FORMULARIO

DETALLES DEL PRODUCTO  
PRESENTACION Y EMPAQUE  
TIEMPOS Y VOLUMENES DE PRODUCCION  
VENTAS ANUALES  
PAISES EN DONDE SE EXPORTA EL PRODUCTO  
REFERENCIAS DEL PRODUCTO  
REFERENCIAS DEL PRODUCTOR  
REFERENCIAS DE PRODUCTOS DE LA MISMA CASA  
DESCRIPCION DEL PRODUCTO (VISUAL,OLFATIVO,  
GUSTATIVO).  
CERTIFICACIONES  
PRACTICAS SUSTENTABLES  
PRESUPUESTO PARA MARKETING





# IMPORTACIÓN PRIVADA



1. DARSE DE ALTA ANTE LA SAQ A TRAVES DEL AGENTE (POA)
2. COMANDA DEL AGENTE ANTE LA SAQ
3. CONFIRMACION DEL PEDIDO CON EL PROVEEDOR
4. APROVACION DE LA SAQ DEL PEDIDO
5. RECEPCION DEL PEDIDO EN EL WAREHOUSE DE LA SAQ
6. ANALISIS DE LABORATORIO
7. PRODUCTO LIBERADO PARA SU VENTA

**MÉTODO DE  
PAGO**

**-UN PLAZO DE 30  
DÍAS DESPUÉS DE LA  
RECEPCIÓN DEL  
PRODUCTO EN EL  
WAREHOUSE DE LA  
SAQ**

**-TRANSFERENCIA  
BANCARIA**

# **CAMBIOS PARA LA EXPORTACIÓN 2020**

A PARTIR DEL 1 DE JULIO ENTRA EN  
VIGOR EL TRATADO CANADA-UNITED  
STATES-MEXICO AGREEMENT (CUSMA)  
EMISION DE UN NUEVO CERTIFICADO DE  
ORIGEN



# OBSTÁCULOS DERIVADOS DE COVID

- REDUCCION DE VENTAS TOTALES AL 60%
- DETENIMIENTO ABSOLUTO DE ADQUISICION DE PRODUCTOS.
- SOBREABASTECIMIENTO EN WAREHOUSE.
- OPCION DE COMANDA DE UN SOLO PRODUCTO POR IMPORTADOR Y BAJO REVISION Y ACEPTACION DE LA SAQ.
- RESTAURANTES Y BARES CERRADOS (SOLO TAKE OUT O A DOMICILIO).
- INCREMENTO DE PRECIOS 2020-2021



# RETOS DE LA NUEVA NORMALIDAD

PROCEDIMIENTOS EN PUNTOS DE  
VENTA Y ESTABLECIMIENTOS

CLIENTES CON CAPACIDAD DE 50%

INCREMENTO DE PRECIOS

IMPUESTO COVID-19 EN  
ESTABLECIMIENTOS

CONSUMIDORES MAS CONSCIENTES

IMPULSO AL CONSUMO LOCAL



# GRACIAS

CONVIRTAMOS ESTA CRISIS EN NUESTRA MÁS GRANDE  
OPORTUNIDAD

MANUEL.S@SANTOSFORERO.COM



MANUEL SANTOS NIVÓN