

SANTOS FORERO ENTERPRISES



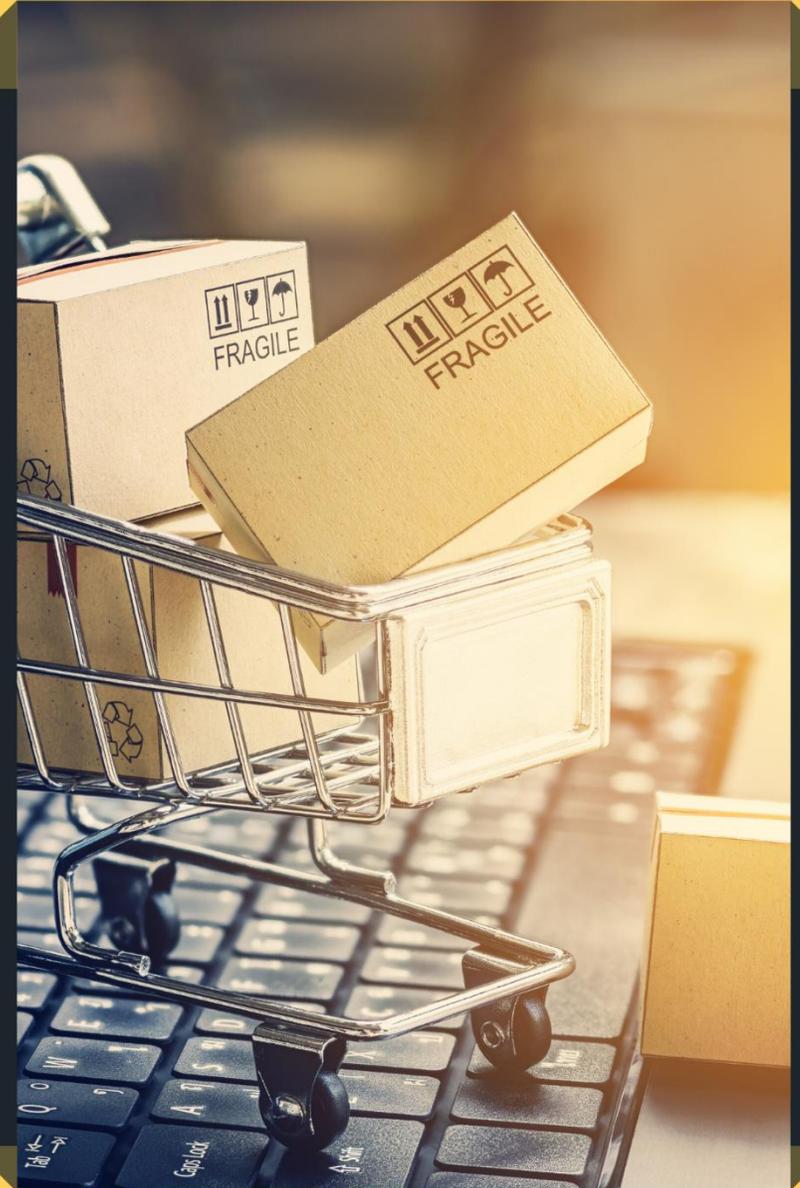
IMPORTACIÓN DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS EN LA PROVINCIA DE QUEBEC

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**

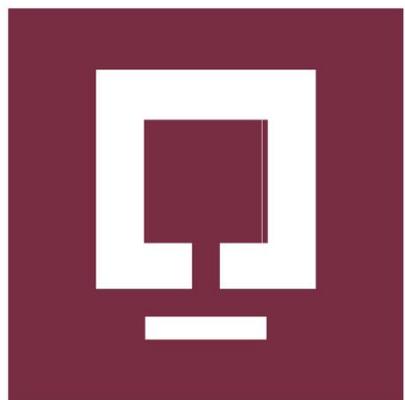
**- TIENE UN COSTO DE
INSCRIPCION POR DURACION DE
UN AÑO**

**-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