




# Cómo Vender Productos de Consumo a Hispanos en los EUA

## Lo que usted necesita saber para tener éxito

Mesa Redonda ejecutiva con expertos en las áreas de mercadotecnia e inteligencia comercial del mercado, ventas al menudeo, canales de distribución y logística, financiamiento comercial y al exportador, requerimientos legales para hacer negocio en los Estados Unidos (EUA), estrategias comerciales y publicitarias.

**3 y 4 de noviembre del 2005** • La Jolla, California

Organizado por  INSTITUTO DE LAS AMERICAS 

Principal Patrocinador 

Patrocinadores    


Colaboradores      


 Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología, A.C.   

## PROGRAMA


(Indica si los expositores están confirmados)

Jueves 3 de Noviembre, 2005

Jueves 3 de Noviembre, 2005		
7:30 – 8:30 a.m.	Inscripción  Desayuno continental patrocinado por 	
8:30 – 8:45 a.m. <b>confirmado</b>	Embajador <b>Jeffrey Davidow</b> Presidente, Instituto de las Américas Dr. <b>Robert Sullivan</b> Decano, Rady School of Management, Universidad de California, San Diego	<b>Bienvenida y objetivos de la Mesa Redonda</b>
8:45 – 10:30 <b>confirmado</b>	<b>Sergio Zyman</b> Reconocido experto en Mercadotecnia y autor de <i>Renovate Before You Innovate: Why Doing the New Thing Might Not Be the Right Thing</i> , <i>The End of Marketing As We Know It</i> , y <i>The End of Advertising As We Know It</i> .	<b>Ponencia de apertura: "Rompa el molde"</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Qué hacer y qué evitar en la mercadotecnia de los EUA.</li> <li>• Cómo crear las mejores oportunidades construyendo una buena relación entre productores y distribuidores.</li> <li>• El papel de cada uno en ampliar la clientela y cómo obtener buenos resultados.</li> </ul>

<p><b>10:30 – 11:10 a.m.</b> <b>confirmado</b></p>	<p><b>Francisco J. Valle</b> Autor de <i>The Hispanic Gold Rush™</i></p>	<p><b>Quién lo conforma y qué tan grande es el mercado hispano: The Hispanic Gold Rush™</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Indicadores demográficos claves del mercado hispano como crecimiento de la población y edad promedio, y lo que esto significa para su negocio.</li> <li>• Crecimiento en el poder adquisitivo del mercado.</li> <li>• Rasgos culturales y emocionales claves.</li> <li>• Ejemplos de estrategias y campañas de mercadotecnia exitosas.</li> </ul>
<p><b>11:10 – 11:30 a.m.</b> Receso</p>		
<p><b>11:30 a.m. – 12:10 p.m.</b> <b>pendiente</b></p> <p><b>12:10 – 1:00 p.m.</b> <b>confirmado</b></p>	<p><b>A ser anunciado</b></p> <p><b>Philip S. Smith</b> Vicepresidente Ejecutivo y Gerente Principal de Mercadotecnia y Abastecimiento Unified Western Grocers, Inc. (UWG)</p>	<p><b>Ventas a través de minoristas / detallistas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cómo vender a través de las grandes cadenas. Qué hacer y qué evitar al hacer negocios con ellos.</li> <li>• Criterios que usan estas empresas en la selección de proveedores y productos para el mercado hispano.</li> <li>• Lo que se espera de los proveedores y que es lo que constituye una buena relación vendedor-comprador.</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Venta a través de tiendas independientes desde el punto de vista de este mayorista (cooperativa).</li> <li>• Criterios usados por UWG para seleccionar productos para consumidores hispanos.</li> <li>• Experiencia de UWG con el mercado hispano en EUA.</li> </ul>
<p><b>1:00 – 2:30</b> Almuerzo / Interacción Patrocinado por (a ser anunciado)</p>		
<p><b>2:30 – 3:15 p.m.</b> <b>confirmado</b></p>	<p><b>Héctor Orcí</b> Presidente Adjunto, La Agencia de Orcí y Asociados</p>	<p><b>Los medios y la publicidad</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lo que los medios publicitarios ofrecen a los vendedores de productos de consumo al mercado hispano.</li> <li>• Cuáles medios son efectivos en el mercado hispano.</li> <li>• Cómo prepararse para las diversas etapas de entrada al mercado y qué debe anticipar.</li> </ul>
<p><b>3:15 – 4:00 p.m.</b> <b>confirmado</b></p>	<p><b>Dan Cueto</b> Gerente de Banca Comercial Wells Fargo International Business Banking</p> <p><b>Daniel Ayala</b> Gerente de Servicios de Remesas y Vicepresidente de Wells Fargo</p>	<p><b>Capital de operación y financiamiento para el comercio/exportación</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Requerimientos financieros para el exportador internacional.</li> <li>• Financiamiento comercial disponible para importadores a los EUA.</li> <li>• Requerimientos de capital para poder dar frente a una mayor demanda de productos.</li> </ul>
<p><b>4:00 – 4:20 p.m.</b> Receso</p>		
<p><b>4:20 – 5:10 p.m.</b> <b>confirmado</b></p> <p><b>5:10 – 6:00 p.m.</b> <b>confirmado</b></p>	<p><b>Román E. Longoria, Jr.</b> Roman E. Longoria International Consulting</p> <p><b>John B. McNeece, III</b> Sócio, Luce, Forward, Hamilton &amp; Scripps LLP</p>	<p><b>Requerimientos legales y regulatorios asociados con la venta de productos de consumo en los EUA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pautas a seguir y requisitos del ente regulador de alimentos y medicamentos estadounidense: Food and Drug Administration (FDA).</li> <li>• Tarifas, barreras no arancelarias y cuotas de importación.</li> <li>• Cuáles son los mejores mecanismos para importar productos de consumo.</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Requerimientos legales y pasos que compañías extranjeras deben seguir para establecerse en los EUA.</li> </ul>
<p><b>6:00 – 7:30 p.m.</b></p>	<p>Recepción</p> <p style="text-align: right;">             Patrocinado por         </p>	

## Viernes 4 de Noviembre, 2005

7:30 – 8:30 a.m.	Inscripción	
		 Desayuno continental patrocinado por
8:30 – 9:30 a.m. <b>confirmado</b>	<b>Ted Gardner</b> Presidente, Authentic Specialty Foods, Inc.	<b>Cómo descifrar y entrar al mercado hispano</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Lo que hay que hacer y evitar al importar a los EUA.</li> <li>Tipo de productos que se venden y demandan en los EUA.</li> <li>Cómo diferenciar tu producto de la competencia.</li> </ul>
9:30 – 10:30 a.m. <b>confirmado</b>	<b>Joe Perry</b> Vicepresidente de Productos Étnicos, Acosta Sales and Marketing	<b>Cómo llegar al consumidor hispano en los EUA</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Qué recursos debe buscar en un intermediario.</li> <li>Cómo llegar a los consumidores.</li> <li>Cómo presentar el producto al consumidor.</li> <li>Cuál es su papel como proveedor.</li> </ul>
10:30 – 11:00 a.m. Receso		
11:00 – 11:45 a.m. <b>confirmado</b>	<b>Reynaldo Reyna</b> Presidente Ejecutivo Bimbo Bakeries USA, Inc.	<b>Venta de productos de consumo y crecimiento de su negocio en los EUA</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Experiencia de una compañía extranjera exitosa. Cómo operan los grandes minoristas de productos de consumo en los EUA. y cómo seleccionan sus líneas de productos y proveedores localmente y alrededor del mundo para este específico segmento del mercado.</li> <li>Qué hacer y qué evitar en la venta de productos de consumo en los EUA.</li> <li>Saber cuándo se está listo para las “grandes ligas” y cómo competir a escala global.</li> </ul>
11:45 a.m. – 12:30 p.m. <b>confirmado</b>	<b>Dan Sanker</b> Presidente Ejecutivo CaseStack, Inc.	<b>Logística</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Servicios subcontratados de almacenamiento, logística y distribución de productos.</li> <li>Los beneficios de subcontratar.</li> <li>Tecnología innovadora, incluyendo comercio electrónico que pueden beneficiar a los pequeños y nuevos negocios a entrar en el mercado de los EUA.</li> </ul>
12:30 – 1:15 p.m. <b>confirmado</b>	<b>Ignacio Hernández</b> Presidente, MexGrocer.com	<b>El rol del Internet en la venta en línea a hispanos</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Datos reales del uso del Internet por los hispanos.</li> <li>Información de mercado, qué productos se venden y cómo.</li> <li>Cómo usar este medio para vender productos en los EUA.</li> <li>Utilización de estrategias de mercadotecnia en los más poderosos buscadores de Internet y tácticas para aumentar el R.O.I.</li> </ul>
1:15 – 2:30 p.m. Almuerzo / networking Patrocinado por (a ser anunciado)		
2:30 – 5:00 p.m. <b>confirmados</b>	<b>Luís Fernández</b> Presidente Ejecutivo, Novamex Inc. <b>George de la Torre</b> Propietario, Juanita’s Foods <b>Justo Frias</b> Presidente, Gigante USA.	<b>Presentación de casos reales</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Decisiones que tomaron antes de entrar al mercado estadounidense</li> <li>Sorpresas inesperadas que recibieron.</li> <li>Errores cometidos.</li> <li>Recomendaciones de los expertos.</li> </ul>
5:00 – 5:45 p.m. <b>confirmados</b>	Liderada por <b>Francisco Valle</b> <b>Ignacio Hernández</b>	<b>Discusión de clausura a estilo Mesa Redonda</b> <b>¿Cuál es el siguiente paso?</b>
5:45 p.m.	<b>Observaciones finales / cierre de la Mesa Redonda</b>	

# Cómo Vender Productos de Consumo a Hispanos en EUA

FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN • Envíelo por fax al: (1) (858) 453-2165  
También puede inscribirse en línea: [www.iamericas.org](http://www.iamericas.org)

Por favor llene este formulario y envíelo por fax al Instituto de las Américas antes del 7 de Octubre del 2005.

## Antes del 7 de octubre del 2005

- US\$875 por el primer participante
- US\$800 por el 2º participante de la misma empresa

## Después del 7 de octubre del 2005

No habrá reembolso después de esta fecha.

- US\$975 por el primer participante
- US\$900 por el 2º participante de la misma empresa

### Primer participante

- Necesitaré interpretación inglés-español.

Nombre y Apellidos \_\_\_\_\_

Cargo \_\_\_\_\_

Empresa \_\_\_\_\_

Dirección \_\_\_\_\_

Ciudad \_\_\_\_\_

Estado \_\_\_\_\_

CEP \_\_\_\_\_

País \_\_\_\_\_

Teléfono \_\_\_\_\_

Fax \_\_\_\_\_

Email \_\_\_\_\_

Página Web \_\_\_\_\_

### Segundo participante

- Necesitaré interpretación inglés-español.

Nombre y Apellidos \_\_\_\_\_

Cargo \_\_\_\_\_

Empresa \_\_\_\_\_

Dirección \_\_\_\_\_

Ciudad \_\_\_\_\_

Estado \_\_\_\_\_

CEP \_\_\_\_\_

País \_\_\_\_\_

Teléfono \_\_\_\_\_

Fax \_\_\_\_\_

Email \_\_\_\_\_

Página Web \_\_\_\_\_

Pago de la inscripción en US\$ \_\_\_\_\_

- Cheque (sólo en denominación dólar procedente de un banco estadounidense). Cheque No. \_\_\_\_\_

- VISA
- MasterCard
- American Express
- Diners

### Fecha de vencimiento:

Número de tarjeta de crédito \_\_\_\_\_

Firma (requerida sólo si paga con tarjeta de crédito)

### Descripción de la empresa:

Con el objeto de facilitar las alianzas comerciales y para que los participantes se conozcan mejor, sugerimos que cada empresa envíe una breve descripción que incluya su razón social, área de operación, tamaño, tipo de productos que fabrica y algunos otros antecedentes importantes. Envíela sólo electrónicamente a: [iescalle@iamericas.org](mailto:iescalle@iamericas.org). Nos reservamos el derecho de editar el contenido.

## LUGAR DEL EVENTO, HOSPEDAJE Y LOGÍSTICA

La Mesa Redonda se realizará en el Instituto de las Américas. Todo participante debe inscribirse formalmente. Esta Mesa Redonda es una actividad no lucrativa, enteramente financiada por la cuota de inscripción y patrocinios. Cada persona o empresa es responsable de cubrir el costo de inscripción, hospedaje y viáticos. El Instituto no cuenta con los medios para subvencionar inscripciones.

Recomendamos hospedarse en el **Estancia La Jolla Hotel & Spa**, desde donde se puede llegar al pie al Instituto. Mencione que va a participar en un evento universitario (en UCSD) para recibir cualquier descuento aplicable. Para hacer su reserva, contacte directamente al hotel Estancia La Jolla al (1) (858) 550-1000; (1) (858) 550-1001 (fax) o en línea: <http://www.estancialajolla.com>.

No se harán reembolsos si cancela a partir del 7 de octubre. Con notificación previa, se pueden transferir inscripciones dentro de una misma organización. Se requiere el pago con la inscripción para reservar una plaza. La Mesa Redonda contará con interpretación simultánea dependiendo de la demanda.

## CONTACTO PARA CUALQUIER INFORMACIÓN ADICIONAL

Isabel Escalle • tel. (858) 453-5560 ext. 122  
email: [iescalle@iamericas.org](mailto:iescalle@iamericas.org)

### INSTITUTE OF THE AMERICAS

10111 North Torrey Pines Road, La Jolla, CA 92037, U.S.A.  
Teléfono: (1/858) 453-5560 • Facsimile: (1/858) 453-2165  
[www.iamericas.org](http://www.iamericas.org)