

**Buen día,** Por este medio le enviamos un cordial saludo y ponemos a su consideración nuestros servicios de exportación en consultoría y comercio con Asia, Europa y Sudamérica para su revisión, esperando contar con su confianza y preferencia. Dividimos nuestros mercados de exportación en dos zonas, dependiendo de la zona se cotiza el servicio especificado:

<b>ZONA A (ASIA Y LATINOAMÉRICA)</b>	<b>ZONA B (EUROPA, EEUU Y CANADÁ)</b>
China, Brasil, Colombia, Chile, Perú, Costa Rica, Argentina, Panamá, México	Estados Unidos de América, Canadá, Reino Unido, Alemania, Francia, España, Portugal.

**Como beneficio adicional a nuestros servicios, le podemos apoyar con la gestión de apoyos federales o estatales para empresas mexicanas de hasta el 70% de su proyecto de exportación. Para más información de este programa, favor de ver la parte final de este documento.**

## FASE INICIAL

### PRE01: SONDEO DE VIABILIDAD

Consiste en determinar si la comercialización del producto es viable o no en el país destino. Se presenta un informe con la viabilidad, así como los canales tentativos de venta. Este servicio es indispensable al iniciar la relación comercial, y del cual dependerá la estrategia a seguir en el proceso de exportación. En caso de resultar viable, la inversión pagada por este servicio será abonada al contratar los siguientes servicios del proceso de exportación.

**Inversión: Zona A: USD 250 – Zona B: USD 400**

**Duración: 15 días hábiles.**

### PRE02: DETERMINACION DE REQUISITOS DE EXPORTACIÓN

Con este servicio se prepara para la exportación de su mercancía y se le brinda una asesoría en cuanto a clasificación de los productos (fracción arancelaria) y regulación en el país destino, se le informa si el producto paga arancel y que porcentaje paga, además de que se le informa que requisitos necesita cumplir antes de que la mercancía llegue a destino, para tener un panorama completo antes de hacer cualquier operación, también se verifica la documentación que se requiera para hacer la operación.

**Inversión: USD 350**

**Duración: 15 días hábiles.**

## FASE DE PROSPECCIÓN

### EXP01. DESARROLLO DE AGENDA INDIVIDUAL DE PROSPECTOS COMERCIALES

Desarrollamos una agenda comercial de citas de exportación con clientes potenciales realmente interesados en su producto en el país meta. Podemos optimizar la agenda visitando ferias comerciales del ramo y atendiendo otros intereses comerciales que tenga. El servicio tiene los siguientes pasos:

- Conocimiento de los productos de la empresa y mercados objetivos.
- Elaboración de la documentación comercial para contacto con prospectos de clientes.
- Descripción de los requisitos y documentación de exportación para el país destino.
- Búsqueda de clientes potenciales por medios digitales, visitas presenciales, contacto con cámaras de comercio, etc.
- Evaluación de los prospectos y preparación de agenda comercial con contactos interesados.

En la agenda se entregan mínimo 9 citas confirmadas, y ofrecerá una copia de la Base de Datos realizada para esta acción comercial con los datos de todos los importadores contactados y los respectivos comentarios.

La agenda puede ser de dos formas:

- **Presencial.** Las nueve citas se desarrollan en tres días, tres citas por día, primeramente, se les recibe en su hotel en el país destino, se les entrega la agenda personalmente y se la explicamos, con detalles de cada comprador. Si lo requiere, puede contar con acompañamiento a las citas de nuestros ejecutivos en el país de origen, que le ayudarán a negociar directamente con ellos.
- **Online.** Las citas se agendan en un lapso de dos semanas, de manera remota, conectándose con el comprador y con asistencia de nuestros ejecutivos en cada cita. Para la versión online, se puede complementar la acción haciendo previamente el envío de muestras a los compradores potenciales.

**Inversión: Zona A: USD 1350 – Zona B: USD 1850**

**En caso de requerir acompañamiento de nuestro personal en las citas presenciales, se cotizará por separado.**

## **EXP02. PARTICIPACIÓN EN FERIAS COMERCIALES**

Mediante este servicio participamos representándolo o acompañándolo en la feria de su interés, gestionando la compra de su stand o como visitante en la misma. Si usted asiste a la feria le recogemos en el aeropuerto y gestionamos sus reservaciones y servicios de viaje. De manera general, nuestro servicio incluye:

- Monitoreo y asesoría en el proceso para la inscripción a la feria, y la obtención de apoyos cuando estos se ofrezcan.
- Coordinación, Inspección y confirmación de la liberación del envío de muestras al recinto ferial
- Arreglo y decoración del stand con los materiales que la empresa proporcione o que se adquieran en destino.
- Representación directa en la feria en stand para proporcionar información a los clientes potenciales, y asistencia a los eventos vinculados a la misma en nombre de su empresa.
- Servicio de intérprete y asesores de negocios dedicados
- Contacto y generación de citas con importadores y distribuidores importantes del sector, además de los contactos generados en el stand.
- Enviar por paquetería toda la documentación generada en la feria en caso de requerirse por el cliente.
- Al final de la feria se le entregará una base de datos con todos los datos de los prospectos y contactos que asistieron al stand y con los respectivos comentarios y compromisos que se pactaron y así se pueda dar seguimiento.

**Inversión: Dependerá del país y feria, favor de indicarnos en caso de requerir este servicio para una cotización precisa. Para rubros de alimentos y bebidas, tenemos identificadas varias ferias alrededor del mundo en las que participamos.**

## **FASE COMERCIAL**

### **EXP03. INTÉRPRETES Y NEGOCIACIÓN**

Le apoyamos con intérpretes negociadores bilingües, ayudándole con la comunicación y negociación con su contraparte, así como el acompañamiento presencial durante sus visitas a las fábricas, asistencia a ferias y en toda su estancia en el país destino. Igualmente le apoyamos en la organización de sus citas de trabajo y reservación y pagos de hospedaje y transporte. Si usted no hace el viaje, nuestro equipo se puede encargar de la negociación directa con sus clientes en representación de su compañía, de acuerdo con sus requerimientos.

**Inversión: Zona A: USD 290.00 – Zona B: USD 377.00 por cada día de trabajo.**

**No incluye viáticos por desplazamiento.**

### **EXP04. ESQUEMAS DE VENTA**

Podemos apoyarle con la venta de sus productos, entablando contacto directo con los compradores y realizando la gestión de ventas, trabajando por comisión de ventas durante un plazo determinado siempre y cuando se contraten al menos algún servicio de prospección de clientes. Nuestras oficinas en el extranjero se encargan de atender a los clientes y hacer cumplir los requerimientos estipulados por usted. También le daremos seguimiento a los embarques de su producto al llegar al país destino y coordinar la entrega al cliente.

**Inversión: Porcentaje de comisión a definir con el cliente**

**En caso de únicamente requerir nuestros servicios de inspección de embarques y entrega el costo es de USD 250.00 por cada operación/día de trabajo, sin incluir viáticos**

### **EXP05. ESTUDIOS DE MERCADO POR PRODUCTOS Y SECTORES**

El propósito de este estudio es conocer la viabilidad de comercialización de su producto o servicio en regiones potenciales. Incluye la determinación de las formas y modalidades en que el cliente extranjero lo consume, usos, mercado del producto, competidores, precios de referencia, evaluación de los riesgos y estrategia de comercialización. Al finalizar el análisis se estudiará el panorama del mercado y se le proporcionará una base de datos de compradores potenciales con sus datos de contacto completos.

**Inversión: Zona A: USD 1160.00. – Zona B: USD 1508.00**

**Duración: tres a cuatro semanas hábiles.**

### **EXP06. ENVÍO DE MUESTRAS DE EXPORTACIÓN**

Con este servicio le ofrecemos comunicación y coordinación para el envío de muestras de sus productos. Usted envía las muestras a nuestras oficinas en México y nosotros coordinamos el envío a sus clientes en el extranjero, y realizamos los trámites necesarios de exportación/importación.

**Inversión: Zona A: De USD 60.00 a USD 250.00 - Zona B: De USD 78.00 a USD 325.00**

**Dependiendo del número de clientes por contactar.**

**Duración: de una a tres semanas. No incluye el costo de la mensajería o impuestos.**

## EXP 07. DESPACHO DE EXPORTACIÓN

Realización del despacho de exportación de mercancías saliendo de la República Mexicana con todos los requisitos legales y emisión del pedimento de exportación con los derechos cubiertos,

**Inversión: A negociar dependiendo del valor factura de la mercancía**

## EXP 08. REGISTROS ANTE LA FDA (ESTADOS UNIDOS)

Realización de registros ante la FDA y otras dependencias en Estados Unidos, incluye asesoría, guía y apoyo en llenado de las solicitudes y gestoría como agente residente, así como apoyo en revisión de etiquetas para adaptarlas a los lineamientos de la FDA

**Inversión: registro ante la FDA: USD 425 (pago único)**

**Duración: Entre 24 y 48 horas**

**Costo por agente residente por un año: USD 375 (incluye la guía y asesoría)**

## OTROS SERVICIOS (COMPLEMENTARIOS)

### GEN07. TRADUCCIÓN DE DOCUMENTOS

Traducción por cuartilla estándar de 250 palabras máximo, de los idiomas: chino mandarín, inglés, francés, portugués y alemán. Se entrega la traducción en documento impreso y digital.

**Inversión: Zona A: USD 93.00 – Zona B: USD 121.00 por cuartilla.**

**A partir de 3500 palabras (14 cuartillas) se otorga un descuento del 5%.**

**Duración: A convenir dependiendo de la cantidad de cuartillas.**

### GEN03. REGISTRO DE MARCA

Proteja su propiedad intelectual. Hacemos el registro de su marca, logotipo, nombre comercial y otros elementos para una clase y hasta diez categorías dentro de dicha clase.

**Inversión: Zona A: USD 800.00 - Zona B: USD 1040.00**

## GESTIÓN DE APOYOS ESTATALES Y FEDERALES



**LATIN ASIA LINK**

**¿LE GUSTARÍA EXPORTAR SUS PRODUCTOS A ASIA, EUROPA Y SUDAMÉRICA?**

- LE AYUDAMOS A UBICAR CLIENTES REALES
- LE APOYAMOS CON LOS REQUISITOS, DOCUMENTACIÓN Y CON TODA LA COORDINACIÓN DE VENTAS.
- CASOS DE ÉXITO GARANTIZADOS EN MÁS DE 11 PAÍSES.

**GESTIÓN DE APOYOS HASTA EL 70% DE SU PROYECTO DE EXPORTACIÓN**

**NO LO PIENSE MÁS, ¡EL MEJOR MOMENTO PARA EXPORTAR ES AHORA!**

*Como beneficio adicional al contratar nuestros servicios, le apoyamos en la gestión de apoyos gubernamentales para su proyecto de exportación. **Estos apoyos cubren rubros como: desarrollo de agendas comerciales, estudios de mercado, participación en ferias y misiones comerciales, envío de muestras de exportación, gastos de representación en viajes, gastos de exportación, actividades de promoción, etc.***

*El monto de los apoyos varía dependiendo de la entidad federativa de donde es originaria la empresa. Dicha gestión se hace de manera independiente de la operación de nuestros servicios. En caso de estar interesado, favor de comentarlo a su ejecutivo para explicarle la dinámica y en su caso, iniciar el trámite de gestión.*

## Notas:

- La presente oferta comercial está sujeta a cambios según los requerimientos del servicio, mismos que serán notificados al cliente. Los costos pueden o no ser ajustados debido a las variaciones en los tipos de cambio con respecto al peso mexicano o a las particularidades del servicio solicitado por el cliente. Los costos están cotizados en dólares americanos, pueden pagarse en esta moneda o en el equivalente en Moneda Nacional, al tipo de cambio publicado por el Banco de México al día de firmada la solicitud de servicio para el pago del anticipo, y su correspondiente actualización para el pago del saldo. El monto pagado por concepto de sondeo de viabilidad no será reembolsable en caso de cancelación por parte del cliente o de que no exista viabilidad del producto.
- La inversión de cada servicio es diferente dependiendo de la zona en donde se vaya a realizar el proyecto.
- Para la prestación del servicio se requiere de un anticipo del 50%, el cual no será reembolsable en caso de cancelación por parte del cliente, y el llenado y firma de la Solicitud de Prestación del Servicio (este documento es proporcionado por Latin Asia Link). El pago del saldo se efectuará al finalizar el servicio y contra entrega del reporte con los resultados, si aplica.
- En caso de requerir la gestión de apoyos federales a la exportación, es un trámite independiente a la prestación de nuestros servicios, los cuales deberán ser cubiertos independientemente se cuente con el apoyo gubernamental o no. Los honorarios del gestor para dicho trámite son de \$2,500 pesos mexicanos, puesto que es un gestor externo, los cuales se deberán de pagar únicamente si se consigue el apoyo.
- Los costos aquí expresados no incluyen IVA al ser un servicio brindado en el extranjero, se pueden facturar con IVA a tasa 0 o con la tasa del 16% a solicitud del cliente.