



TIA

NEWS

Inside...

Tech Seminar a Big Success

September is Now National Tortilla Month

U.S. Commerce Secretary Visits TIA Member Company

Who Would Like 8 Million New Customers?

Need Help Paying for Your Child's Education?

Reducing Expenses and Reducing Risks

Protect Your Investment: Proper Lubrication For Tortilla Oven Chains

What Is TIA Doing To Help With Fuel & Shipping Costs?

"TIA Open House" Luncheons—Coming to a City Near You!

2008 CONVENTION: *Making The Best Even Better!*

19TH ANNUAL TORTILLA INDUSTRY ASSOCIATION CONVENTION AND TRADE EXPOSITION
THE FUTURE IS NOW
BALLY'S LAS VEGAS SEPT. 29 - OCT. 1, 2008



By Gustavo Gutierrez

TIA's Annual Convention is recognized by all as the best event in our industry for making valuable connections and learning about the latest products and methods which will help your business be more successful in the coming year – as well as a great opportunity to see old friends make new ones, and have a lot of fun. So as your 2008 Convention Committee Chairman, my challenge is: How do we make the best even better?

First, we started with the location. Our members love Vegas but in the past we have been at some distance from the Strip. So this year, we moved it to Bally's – right on the Vegas Strip at the heart of the action. And we negotiated with Bally's for a bigger exhibit hall so we could fit more new exhibitors and give each one more flexibility in how they layout their booths, and its also a shorter walk to the guest elevators. We

will also have room for a stage and seating area so we can have live demos and presentations, and an all-new TIA Resources Pavillion where you can learn about all the great money-saving Member Benefit services available to you this year.



Bally's—right on the Vegas Strip

Continued From Page 1

Next, we used the feedback we got from our Tech Seminar in May to select great topics and speakers that you would find most informative and useful. Then we lined up some great entertainment – for one night at our Banquet, the Beatles will be revived again in the form of a great tribute act called “The Fab Four” – your full registration includes a ticket to this banquet, so don’t miss it! At this banquet we will also be celebrating our latest Hall of Fame inductee, and announcing the winners of the TIA Scholarship Fund grants.

If you are new to this industry, we will have on the first day two events that will help you break the ice and make new friends - a golf tournament at Stallion Mountain, and an Opening Night Reception.

Keep the excitement and the passion going from our last two conventions and make sure you register today for the TIA Convention - the future is now! Come be a part of it!



Bally's Paris

La Convención del 2008: ¡Haciendo que lo Mejor, sea Mejor!

Por Gustavo Gutiérrez

La Convención Anual de TIA es reconocida por todos como el mejor evento de la industria para hacer conexiones valiosas y enterarse de lo último en productos y métodos que le ayudarán a ser más exitoso en su negocio en años venideros. También es una gran oportunidad de ver a viejos amigos, hacer nuevos y sobre todo, divertirse un montón. Por lo tanto, como Presidente del Comité de la Convención, mi gran reto es: ¿Cómo hacemos que lo mejor, sea mejor?

Primero, empezamos con el lugar. A nuestros les encanta Las Vegas, pero en el pasado habíamos estado bastante alejados de la Franja (Strip en inglés). Por eso este año, nos fuimos a Bally's – justo en la mitad de la Franja de las Vegas, el centro de toda la acción. Con Bally's negociamos un salón de exhibiciones mucho más amplio, de modo que pudiéramos acomodar a más expositores y darle a cada uno más flexibilidad en como diseñar y organizar sus casetas, además es una distancia más corta para llegar a los ascensores para huéspedes. También tendremos un salón de pruebas y área para sentarse de modo que podamos tener demostraciones y presentaciones en vivo y un Pabellón para todos los recursos nuevos de TIA en donde podrán enterarse de los grandes

servicios disponibles este año para los miembros que les ahorran dinero.

Después, utilizaremos los resultados de la encuesta que recibimos del Seminario Técnico en mayo, para seleccionar grandes temas y exponentes y que ustedes encontrarán que son muy útiles e informativos. Para después les preparamos un gran espectáculo – por una noche en nuestro banquete, los Beatles revivirán una vez más en la forma de un gran acto que les rinde tributo llamado, “The Fab Four” (Los Cuatro Fantásticos) y su inscripción incluye un boleto para asistir a este banquete. Así que, ¡no se lo pierda! Durante el banquete también estaremos celebrando a nuestros más recientes escogidos para el Salón de la Fama y anunciando a los ganadores de la beca del Fondo de Becas de TIA.

Si usted es nuevo en la industria, el 1er día tendremos 2 eventos que le ayudarán a romper el hielo y hacer nuevos amigos – un torneo de golf en el Stallion Mountain y una Recepción de Apertura por la noche.

Mantenga vivos el entusiasmo y la pasión de las últimas dos convenciones y asegúrese de inscribirse ya para la Convención de TIA - el futuro es hoy. ¡Venga y forme parte de él!

Tech Seminar a Big Success

By Wayne Beach and Ann Rolow

TIA's Spring Technical Seminar was held a few weeks ago in Scottsdale Arizona, and proved to be a big success. Although it had not been held for several years, the Board decided to revive it for 2008 in response to our member's needs to be kept up to date on the latest developments in our industry. There was a wide range of speakers giving presentations on both technical and business subjects. Topics included equipment maintenance, commodity pricing, family business issues, surviving food service audits, immigration preparedness, quality control, and much more.

One of the highlights of the 3-day event was a field trip to La Canasta, a tortilla factory in the Phoenix area. Several receptions, luncheons and cocktail hours offered many networking opportunities as well. Overall attendance to the Tech Seminar was 120 people, substantially more than the 90 people we had targeted for, and well more than the 80 who attended the last time this event was held 4 years ago. As a result, the TIA Board voted to make this a regular event every year. Details of next year's location will be provided at the TIA Convention this fall, so look for that information and be sure not to miss the next TIA Technical Seminar in 2009!



El Seminario Técnico, Todo Un Éxito

Por Wayne Beach y Ann Rolow

Hace unas cuantas semanas se llevó a cabo el Seminario Técnico de Primavera de TIA, en Scottsdale, Arizona y probó ser un gran éxito. Aunque no se había llevado a cabo hacía algunos años, la Junta decidió revivirlo en el 2008 en respuesta a las necesidades que tienen los miembros de mantenerse al día sobre lo último en el desarrollo de la industria. Hubo una gran variedad de Exponentes que hicieron presentaciones sobre los temas técnicos y de negocios. Los temas incluyeron el mantenimiento de equipos, los precios de las materias primas, los asuntos del negocio de la familia, la supervivencia a las auditorías al servicio de alimentos, preparación para asuntos de inmigración, control de calidad y mucho más.

Uno de los aspectos más destacados del evento de 3 días fue la visita a La Canasta, una fábrica de tortillas en el área de Phoenix. Varias horas en recepciones, almuerzos y cócteles presentaron la oportunidad de establecer contactos también. La asistencia en general fue de 120 personas, de las cuales habíamos estimado solamente 90, pero más de las 80 que asistieron la última vez que se llevó a cabo este evento 4 años atrás. Como resultado, la Junta d Elia votó para que este se convirtiera en un evento regular anual. Los pormenores del próximo lugar en donde se llevará a cabo se darán a conocer en la Convención Anual de TIA en el otoño, de modo que busque la información y asegúrese de no perderse el próximo ¡Seminario Técnico de TIA en el 2009!

September Is Now National Tortilla Month !

By David Brickner

It gives me great pleasure to announce that thanks to in a resolution sponsored by US Congressman Devin Nunes, who is a member of the U. S. House of Representatives from California's District 21, the month of September has been declared National Tortilla Month!

We want to encourage all our member Tortillerias to use this in your advertising to promote the use of tortillas. Also the suppliers to the tortilla industry should add this recognition to their advertising program.

TIA headquarters will in the near future provide members with additional details and an "idea kit" to help you do this but in the meantime please go ahead with any ideas or promotions that you would like.



Congressman Devin Nunes

¡Ahora Septiembre Es El Mes Nacional De La Tortilla!

Por David Brickner

Me produce un enorme placer anunciarles que, gracias a una resolución patrocinada por Devin Nunes, Congresista de los Estados Unidos, quien es miembro de las Casa de Representantes del Distrito 21 de California, el mes de septiembre has sido declarado el ¡Mes Nacional de la Tortilla!

Queremos animar a todas las tortillerías miembros para que utilicen esto en sus anuncios para promover el consumo y utilización de tortillas. Así mismo, los suplidores a la industria de la tortilla deberán añadir este reconocimiento como parte de su programa de publicidad.

La Casa Matriz de TIA les suministrará más adelante a sus miembros, detalles adicionales y una "caja de ideas" para ayudarle a hacerlo, pero mientras tanto continúen con las ideas de promoción que deseen.

Promovamos el consumo de tortillas. A medida que nuestro negocio crece, también crece como industria. Este es el tipo de promoción que lo mantendrá creciendo año tras año, aunque esto es solo el comienzo de algo que podría ser una tremenda promoción en los años venideros. Copia de la resolución adjunta.

U.S. Commerce Secretary visits TIA member company



U.S. Commerce Secretary Carlos M. Gutierrez the former CEO of Kellogg's, toured the headquarters facility of TIA member Clabber Girl Corporation, in Terre Haute, Indiana. His visit to the facility, which is more than a century old and houses a restaurant, general store and a museum, in addition to

the company's newly renovated and expanded manufacturing plant, highlighted how exports and international trade have benefited Indiana's economy, companies and workers.

At a time when many businesses are facing cut backs, Clabber Girl Corporation has been expanding, adding jobs and increasing export markets. "Companies like you prove that the way to grow and compete, to be engaged, to open up markets, to export, to innovate, to launch new products," Gutierrez said. "You're a great example of that. The fact that you have been around for over 150 years and you're still growing is extremely impressive."

Gutierrez applauded the company for creating new jobs in Indiana and for efforts to export its baking powder and other products to markets from Belize to Saudi Arabia. He noted that passage of free trade agreements with Colombia, Panama and South Korea would create even more opportunities for companies like Clabber Girl.

Gary Morris, Clabber Girl president and CEO, said that increased free trade agreements would benefit the company that already exports to more than 40 countries. "Ten to 15% of total sales come from exports," explains Morris. "Right now Clabber Girl is negotiating with distributors in Columbia to sell products there. A free trade agreement would make the company's products even more competitive there by eliminating duties." Morris said it was "amazing" to have the company recognized by the U.S. Commerce Secretary.

"Trade continues to add to our economic growth," said Gutierrez. "In 2007, it accounted for a full quarter of our economic growth, but there is always room for improvement. Opening global markets will help grow American brands like Clabber Girl and keep our economy strong."

El Secretario de Comercio de los Estados Unidos visita una de las compañías miembros de TIA

El Secretario de Comercio de los Estados Unidos, Carlos M. Gutiérrez, anterior Jefe Ejecutivo de Kellogg's, visitó las instalaciones de la sede de la compañía miembro de TIA, Clabber Girl Corporation en Terre Haute, Indiana. Su visita al mencionado lugar, que por cierto tiene más de un siglo y que cuenta con un restaurante, tienda general y museo, además de una nueva adición a la planta industrial de la compañía recientemente renovada y ampliada, destacó como las exportaciones e intercambio comercial internacional han beneficiado la economía, compañías y trabajadores en Indiana.

En el momento en que muchos negocios están enfrentando reducciones, Clabber Girl Corporation ha estado expandiéndose, añadiendo trabajos e incrementado mercados de exportación. "Las compañías como ustedes comprueban que esa es la manera de crecer y competir, comprometerse, abrir mercados, exportar, innovar, lanzar nuevos productos" dijo Gutiérrez. "Ustedes son un gran ejemplo de ello. El hecho que ustedes hayan estado aquí durante 150 años y sigan creciendo, es extremadamente impresionante."

Gutiérrez aplaudió a la compañía por crear nuevos trabajos en Indiana y por los esfuerzos al exportar su polvo de hornear y otros productos a los mercados de Belice y Arabia Saudita. Comentó que el mercado libre de los acuerdos con Colombia, Panamá y Corea del Sur crearían muchas más oportunidades aún para compañías como Clabber Girl.

Gary Morris, Presidente y Director Ejecutivo de Clabber Girl dijo que el aumento de acuerdos de libre comercio beneficiaría a la compañía que ya exporte a más de 40 países. "Del diez al 15% del total de las ventas provienen de las exportaciones," explicó Morris. "En este momento Clabber Girl está negociando con distribuidores en Colombia para vender sus productos allí. Un acuerdo de libre comercio lograría darle más competitividad a los productos de la compañía allí, por medio de la eliminación de impuestos. Morris dijo que era "increíble" que la compañía fuese reconocida por el Secretario de Comercio de los EE.UU.

"El intercambio continúa añadiendo a nuestro crecimiento económico," dijo Gutiérrez. "En el 2007, justificó el crecimiento económico de un trimestre completo en nuestra economía, pero siempre hay espacio para mejorar. El abrir mercados globales le ayudaría a crecer a las marcas comerciales americanas, como Clabber Girl y mantendría nuestra economía fuerte."

Who Would Like 8 Milion New Customers?

Since any of these 8 Million participants will be able to participate, this could represent a **big jump in sales for TIA members who can meet this packaging requirement.**

TIA has been holding discussions with the US Department of Agrticulture's WIC program (Women, Infants & Children) program which provides food assistance to 8 Million people a month. We are happy to report that Tortillas are now part of the new list of WIC Food Items. Women may receive one pound of tortillas per month; children may receive two pounds. Soft corn and whole wheat tortillas packaged in one pound bags or containers are eligible. Since any of these 8 Million participants will be able to participate, this could represent a big jump in sales for TIA members who can meet this packaging requirement. More precise details will follow soon in a mailing to TIA members, and will also be posted on our website – so stay tuned!

¿A Quien Le Gustarían 8 Millones De Clientes Nuevos?

TIA ha estado en discusiones con el Programa WIC (siglas en inglés) Mujeres, Infantes y Niños del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, el cual provee asistencia alimentaria a 8 millones de personas mensualmente. Nos emociona enormemente informarles que hemos llegado a un acuerdo en común para hacer que las tortillas sean parte "Aprobada de los artículos de WIC". Esto quiere decir que, cualquiera de estos 8 millones de participantes podrá recibir de 1 a 2 libras de tortillas por persona mensualmente, pagada por el gobierno de los Estados Unidos. Esto se aplica al maíz y tortillas de trigo integral. Para poder participar, las tortillas tienen que ser empacadas exactamente en bolsas o recipientes de una libra. Esto podría representar un gran salto en las ventas para los miembros de TIA quienes puedan reunir las condiciones de empaclado requeridas. Detalles más precisos sobre esto se les proveerán más adelante a todos los afiliados de TIA y también serán colocados en nuestra Página WEB – ¡de modo que, sigan en sintonía!

Did You Receive Your New TIA Membership Plaque?



New for 2008 are these beautiful, laser-engraved wood & metal plaques you can proudly display in your company's lobby or your office. The first batch has been mailed out to all companies that have joined TIA or renewed their membership for 2008. As more companies join or renew, their personalized plaques will be mailed shortly. So if you have not yet sent in your 2008 membership dues,

please do so today and enjoy your beautiful plaque as well as the many other new money-saving membership benefits!

¿Recibió usted su Nueva Placa de Afiliación a TIA?

Nuevo para el 2008, son las nuevas y hermosas placas en madera y metal para los miembros, grabadas en madera con laser, las cuales pueden desplegar con orgullo en los vestíbulos u oficinas de sus compañías. El primer lote ha sido enviado por correo postal a todas las compañías que se han afiliado a TIA o que han renovado su afiliación para el 2008. A medida que se afilien más compañías o que se hagan renovaciones, las placas de afiliación se les enviarán en un corto plazo. De modo que si no ha enviado la cuota de afiliación del 2008, ¡hágalo ya para que pueda disfrutar su hermosa placa, como también los muchos otros beneficios nuevos que le pueden ahorrar dinero!

Need Help Paying For Your Child's Education?

Take advantage of a great new opportunity to get help paying for your child's education or your own. TIA is now providing scholarships in the amount of \$1,000 each towards educational costs of students enrolled in any 2 year or 4 year program at an accredited college or university, or at a technical school.

All that is needed to apply is a letter from the student – there is no formal application form needed to fill out. The letter can be as short or as long as you like, and include whatever information the student feels will help them be selected; the contents are up to the applicant.

Winners of these scholarships will be announced at the TIA Convention at Bally's in Las Vegas on the night of September 30th and need not be present in person to win. Applicants will be asked to provide some form of proof they are enrolled: for example a class schedule, a receipt, etc. Recipient must be an employee or son or daughter of an employee of a TIA member company. The Scholarships will be paid upon submission of enrollment in one of the programs described above

To compete for this scholarship a written letter must be submitted to TIA, Attention: Jim Kabbani, 8400 Westpark Drive, 2nd Floor, McLean, VA, 22102.

Scholarship Amount: \$1,000 Each

To Apply: Send a letter to TIA telling about yourself

Application Deadline:
September 1, 2008

To Qualify: Student or parent must work at a company that is a member of TIA

Scholarship Award Date:
September 30, 2008



¿Necesita Pagar La Educación De Su Hijo?

Aproveche esta gran oportunidad para que le ayuden a pagar por la educación de su hijo. Ahora TIA está suministrando becas por la cantidad de \$1,000 cada uno para los costos de educación de estudiantes que están en cualquiera de los programas de 2 o 4 años en una universidad acreditada o colegio técnico.

Lo único que se necesita para solicitar es una carta del estudiante - no hay un formulario de solicitud formal que llenar. La carta puede ser tan corta o larga como la desee e incluya la información que el estudiante crea que le va a ayudar a ser seleccionado; el contenido depende del solicitante.

Los ganadores de las becas serán anunciados en la Convención Anual de TIA en Bally's en Las Vegas la noche del 30 de septiembre y no necesitan estar presentes para ganar. A los solicitantes se les pedirá que presenten algún tipo de prueba que están matriculados: por ejemplo, un horario de clases, un recibo de pago, etc. El ganador tiene que ser un empleado(a) o hijo(a) de empleado de una compañía miembro de TIA. Las becas se pagarán al someter la matrícula en uno de los programas descritos anteriormente.

Para competir por este tipo de beca se debe someter una carta escrita a TIA a:

TIA, Attention: Jim Kabbani, 8400 Westpark Dr - 2nd Floor - McLean, VA 22102

Reducing Expenses And Reducing Risks

By Janice Lovett

In today's economy, cost-cutting is high on everyone's mind. We know that Insurance is one of your big costs – so think about your own insurance bill and imagine how much you'd save if we could take 41% - 56% off of that?

Since the TIA Insurance program was introduced recently in partnership with The Leavitt Group and its Pridemark-Everest subsidiary, members have contacted us asking to review their current insurance coverage and see if we could save them money – and the results have been great. Here are examples of actual TIA members who agreed to let us publish their savings:

1. Santa Fe Tortilleria, Chula Vista CA: A savings of 49%
2. La Gloria Foods, Los Angeles CA: A savings of 41%
3. La Colonial: A savings of 56%

These are actual savings that resulted when the companies switched to the TIA Insurance program. The savings are substantial!

But it was more than just savings - their insurance program has been greatly enhanced with better coverage, improved programs/service, and preventing the huge costs and losses that might result from an unforeseen event such as a product recall. We can help with smart moves to protect your business. For example, we can provide coaching on how to prevent and prepare for such events. Preparing today for a product recall can make a difficult experience easier. It includes having a safety plan to reduce the risk of hazards in the product by including formal inspections and testing. Also by delegating responsibility and appointing a spokesperson for media and regulatory authorities. Tracking customers, products, and lot numbers while preparing form letters and mailing lists so customers can be easily contacted in case of a product recall. A specific protocol for addressing complaints or warranty issues. Taking the time to consult about an effective safety plan may save you time and money later. To learn more about how you can save on your coverage and improve it to protect your business better please call Jose Cazares your TIA Insurance representative at PrideMark –Everest at 714-569-2700.

Reduciendo los Gastos y Reduciendo los Riesgos

En la actual economía, recortar gastos y costos está en la mente de todos. Sabemos que el seguro es uno de los enormes costos – por lo tanto piense en su propia cuenta de seguro e imagine cuanto se ahorraría si pudiera recortarla desde un 41% a 56%.

Desde que recién se introdujera el Programa de Seguro de TIA en compañía de The Leavitt Group y su subsidiaria Pridemark-Everest, los miembros se han puesto en contacto con nosotros y nos han pedido revisar la cobertura actual de sus seguros para ver si les podemos ayudar a ahorrar dinero – y los resultados han sido tremendos. He aquí algunos ejemplos de los miembros de TIA que han estado de acuerdo en que publiquemos sus ahorros:

1. Santa Fe Tortilleria, Chula Vista CA: Ahorros del 49%
2. La Gloria Foods, Los Angeles CA: Ahorros del 41%
3. La Colonial: Ahorros del 56%

Estos son ahorros reales que resultaron cuando las compañías se cambiaron al programa de Seguro de TIA. ¡Los ahorros son considerables!

Pero en realidad fue mucho más que ahorros. Su programa de seguro ha sido altamente realizado con mejor cobertura y mejores programas/servicio y la prevención de altos costos y pérdidas que podrían resultar de un evento imprevisto, tal como el retiro de un producto del mercado. Dando pasos inteligentes, podemos ayudarle a proteger su negocio. Por ejemplo: podemos guiarle en cómo prevenir y prepararse para tales eventos. El prepararse hoy en día para el retiro de un producto del mercado, puede hacer más llevadera esta difícil experiencia. Ello incluye el tener un plan de seguridad para reducir el riesgo de los peligros en el producto al incluir inspecciones formales y pruebas. También el delegar responsabilidad y asignar un vocero para los medios de comunicación y las autoridades reguladoras. Dando seguimiento a los clientes, productos y lotes de números, mientras se preparan cartas y listas, de modo que sea fácil ponerse en contacto con los clientes en caso del retiro de un producto del mercado. Un protocolo específico para lidiar con los asuntos de reclamos y garantías. Tomarse el tiempo para consultar acerca del plan de seguridad efectivo puede ahorrarle tiempo y dinero más tarde. Para conocer más acerca de cómo puede ahorrar en su cobertura y mejorarla para proteger mejor su negocio, llame a José Cazares, el representante de seguros de TIA en PrideMark-Everest al (714)569-2700.

Protect Your Investment: Proper Lubrication For Tortilla Oven Chains

By Jill Dohner, Vice President, Petrochem, Inc.



In today's marketplace, many tortilla producers are faced with the challenge of reducing manufacturing cost while keeping ovens running on 24/7 schedules. The resulting production hours, higher operating temperatures and less downtime pose increased issues for maintenance and preventing downtime. A key area for tortilla producers and OEM's is the demand for an advanced lubrication technology that more effectively lubricate tortilla oven chains. Hand applying lubricants, gravity drip lubricators and graphite lubricants require maintenance time, can interfere with the flexibility to improve production rates and lead to potentially contaminating products.

As a result, some tortilla producers are exploring newer technologies by installing precise automated lubricators which use synthetic (H-1) food grade and (H-2) food processing ester based lubricants. In these technologies, a very small amount of lubricant is continuously applied precisely where it needs to be on the chain. This eliminates the problems of lubricants splashing on the tortilla food products, dripping to the bottom of the oven floors and being wasted. In addition, lubricant consumption is reduced up to 60% and there's less friction and wear which significantly increases the life of the chains and belts.

Based on data collected so far from Tortilla producers, the average (ROI) return on investment calculated by eliminating manual lubrication and replacing chains is over \$40,000 per year per oven. So to protect your investment and improve production rates, remember that proper chain lubrication is the bloodline for your tortilla oven's life.

Proteja Su Inversión: Lubricación Adecuada Para Las Cadenas De Hornos De Tortillas

Por Jill Dohner, Vicepresidente, Petrochem, Inc.

En el mercado de hoy en día, muchos productores de tortilla enfrentan el reto de reducir el costo de fabricación, mientras mantienen los hornos prendidos en horarios de 24/7. Los resultados en horas de producción, temperaturas de operación más altas y menos tiempo de inactividad, presentan aspectos de mantenimiento y prevención de inactividad. Un área clave para los productores de tortillas y OEM's es la demanda de una tecnología de lubricación avanzada que lubrique las cadenas de los hornos de tortillas de manera más efectiva. La aplicación manual de lubricantes, lubricadores de goteo por gravedad y los lubricantes de grafito requieren tiempo de mantenimiento, pueden interferir con la flexibilidad de mejorar las tasas de producción y conducir a productos potencialmente contaminadores.

Como resultado, algunos productores de tortillas están explorando nuevas tecnologías por medio de la instalación de lubricadores de precisión automáticos que utilicen grados de alimentación sintética (H-1) y lubricantes basados en éster para el proceso de alimentos (H-2). En estas técnicas, continuamente se aplica una pequeña cantidad de lubricante, precisamente donde la cadena lo necesita. Esto elimina el problema de que los lubricantes salpiquen los productos de alimento de la tortilla, que goteen hacia la parte inferior de los pisos del horno y sean desperdiciados. Además, el consumo de lubricante se reduce a un 60% y hay menos fricción y desgaste, lo cual incrementa de forma significativa la vida de las cadenas y correas.

En base a datos hasta el momento recolectados de los productores de tortilla, el promedio del retorno sobre inversión calculado al eliminar el manual de lubricación y reemplazar las cadenas es más de \$40,000 anuales por horno. De modo que para proteger la inversión y mejorar las tasas de producción, hay que recordar que la lubricación adecuada de la cadena es la sangre de la vida del horno de tortillas.

What Is TIA Doing To Help With Fuel & Shipping Costs?

By Jim Kabbani, Executive Director of TIA

Do you think you could get a lower rate on your shipping if your company did \$300M a year in LTL freight? That's the idea behind TIA's newest Member Benefits program. We are aware of the difficulties higher fuel costs are causing you by making it more expensive for you to ship your products, so we have taken some steps to help.

We have partnered with Logistics Management Inc., a They contract with the top national freight companies and guarantee them hundreds of millions of dollars a year in freight, thereby obtaining rock-bottom costs and special concessions such as a **65% reduction in fuel surcharges**. In turn, they pass on these rates to you so you can leverage their volume. Only major, service-oriented carriers are used, who have full North American coverage including Canada and Mexico. You will achieve substantial savings on all freight – inbound, outbound and 3rd party billed. All rates are frozen through 12/31/08, and there are no contracts or minimums. Most companies save between 10% and 35% of their shipping costs. And since shipping is

typically one of your company's top 4 costs, this can be very substantial. They are a highly reputable company with over 25 years experience, and will help you enjoy excellent service and low rates like a "Fortune 500" company.



To find out how much this program can save you, simply arrange for a representative of LMI to review your current shipping patterns and activate an ID number for your company. Then you can log in through the TIA website and link to the LMI screen where you enter details of your shipment and the system gives you price quotes with up to 5 of their contracted carriers for your comparison. You can then confirm and schedule your shipment from there. **Call Neal Willis at 864-288-6358 or Paton Sellers at 864-458-7867 and tell them you are a TIA member for more details at no obligation.**

¿Qué Está Haciendo TIA Para Ayudar Con El Combustible Y Costos De Envío?

Por Jim Kabbani, Director Ejecutivo de TIA

¿Cree usted que podría obtener una tasa mas baja en transporte, si su compañía ganara 300M anuales con el flete de camiones medio vacíos? Pues, esa es la intención del nuevo Programa de Beneficios de los Miembros de TIA. Estamos concientes de las dificultades que los altos costos del combustible le están causando al hacerle mas caro el flete de sus productos, de modo que hemos tomado cartas en el asunto para ayudar.

Nos hemos asociado con Logistics Management Inc. Ellos tienen contratos con las compañías de flete nacionales mas importantes y les garantizan cientos de miles de dólares anuales en fletes, obteniendo, por lo tanto, los costos mas bajos y concesiones especiales, tales como, la reducción del 65% en sobrecargos de combustible. A su vez, ellos les pasan estas tasas a usted para que pueda apalancar el volumen. Solamente se utilizan las empresas de transportes mas importantes orientadas al servicio y quienes tienen cobertura completa en Norte América, incluyendo México y Canadá. Usted podrá obtener ahorros sustanciales en todos los fletes – entrantes y salientes y

facturados a terceras partes. Todas las tasas están congeladas hasta el 31-12-08 y no hay contratos ni mínimos. La mayoría de las compañías ahorran entre un 10% y 35% del costo en transporte. Y como el transporte es uno de los 4 gastos más altos de la compañía, esto puede ser sustancial. Ellos son una compañía altamente acreditada con mas de 25 años de experiencia y contribuirán a que usted disfrute un servicio excelente y tasas bajas como si fuese una compañía "Fortune 500".

Para enterarse cuanto le puede ahorrar este programa, simplemente haga arreglos para que un representante de LMI revise sus patrones actuales de fletes y le active un número de identificación a su compañía. Entonces podrá entrar a través del sitio Web de TIA y conectarse con la pantalla de LMI, colocar detalles de sus fletes y el sistema le dará cotizaciones hasta de 5 transportistas para que pueda comparar. Luego usted podrá confirmar y programar sus fletes. Llame a Neal Williams al 864-288-6358 o a Paton Sellers al 8664-458-7867 y dígame que usted es un miembro de TIA que desea obtener más detalles sin ninguna obligación.



“TIA Open House” Luncheons—Coming to a City Near You!

By Jim Kabbani, executive Director

TIA is **your** association, and the best way to make sure it meets your needs to the greatest extent possible is for us to communicate with each other. I believe that one of the best ways to communicate is in person, face to face while sharing a good meal at a nice Mexican restaurant! In the last 8 months since I was entrusted with the responsibilities of TIA’s Executive Director, I have been going on the road to meet people in our industry - producers and suppliers, members and non-members alike. This has been part of a series of “TIA Open

House” luncheons that will continue throughout the year and extend to all areas of the country.

So far this year we held such luncheons in El Monte CA, San Antonio TX, Chicago IL, and Atlanta GA. They were all well attended, opened up many interesting conversations and exchanges of ideas, and a lot of fun. Attendees learned of the many new membership programs TIA is making available this year, and I learned more about what they would like the organization to do for them. After each meeting, we had several attendees decide to join TIA and become members! I am planning several more including Brooklyn NY, Dallas TX, San Diego CA, and a few other cities too - if you would like to have one in your area, please e-mail or call me with your suggestions and I will do my best to accommodate you as soon as possible.

*Open House Chicago, above.
Open House in Atlanta, right.*



Almuerzos de “Libre Acceso” ¡Muy Pronto en Ciudades Cercanas!

Por Jim Kabbani, Director Ejecutivo

TIA es **su** asociación y la mejor manera de asegurarnos que llenamos sus expectativas al máximo posible es el comunicarnos los unos a los otros. Creo que una de las mejores maneras de comunicación es la personal, ¡cara a cara mientras se comparte una buena comida en un buen restaurante mejicano! En los últimos 8 meses desde que se confió la responsabilidad de Director Ejecutivo de TIA, he estado viajando para conocer a las personas en nuestra industria, los productores y suplidores, miembros y no miembros conjuntamente. Esto ha sido parte de una serie de **Almuerzos de “Libre Acceso”** que continuarán a través de todo al año y se extenderán a todas las áreas del país.

Hasta el momento en este año hemos tenido almuerzos en El Monte, CA, San Antonio, TX, Chicago, IL y Atlanta, GA. En todos hubo muy buena asistencia, se dieron muchas conversaciones interesantes, se intercambiaron ideas y fueron muy divertidas. Los asistentes se enteraron de de los nuevos programas de membresía que TIA esta poniendo a la disponibilidad este año y yo me enteré en forma mas detallada de lo que a ellos les gustaría que la organización haga en beneficio de todos. Después de cada reunión, ¡varios de los asistentes decidieron unirse a TIA y hacerse miembros! En este momento estoy planeando varios más, incluyendo a Brooklyn, en Nueva York, Dallas, TX, San Diego, CA y otras cuantas ciudades también - si a usted le interesa que se haga uno en su área, le pido me envíe un correo electrónico o me llame con sugerencias que yo haré todo lo que esté a mi alcance para acomodarle tan pronto me sea posible.

**DO YOU HAVE EQUIPMENT TO SELL?
A POSITION TO FILL?
PUBLISH IT IN OUR TIA CLASSIFIEDS!**
email: info@tortilla-info.com

FOR SALE

4 gas fire stainless steel cooking tanks / 12 ft. length and 48" wide, cooking capacity 1200 to 1400 pounds of corn Want \$1,000.00 each.

1999 Serpa Continuous Cartoner / Model FMS 200ML Asking \$ 15,000.00

Sasib Packaging Wrapper and Shankin Shrink Tunnel Model WS-20 Horizontal Wrapper / Shankin Model T-7XL Tunnel, Asking \$ 45,000.00 for both

Isida Combo Check Weigher and Metal Dectector Asking \$ 30,000.00

All three package deal \$80,000.00

For details please contact Jaime L. Garcia, Senior Vice President

Leo's Foods, Inc. ph: 817.834.3200 fx: 817.834.3770 or E-Mail at j-garcia@leosfoods.com

FOR SALE

We have a corn tortilla line we would like to sell. Please forward this to anyone who may be interested.

Oven: JC Ford, 14" Quad, Model FUS 6610. This oven is 20+ years old and is currently in use. Its belts are slat, slat, CB5. It has very few electronics and no motherboard, which means it is easy to repair. 5 Sets of cutters.

Cooling Conveyor: 3-tier, 16".

Counter-Stacker: Casa Herrera

250 lb. Mixer

Chip Cutter

Tortilla Strip Cutter

Steep Tanks

Cook Tank

Everything you need to make a good soft tortilla.

If you are interested, please contact Robert Keeler at 214-634-2501, x17.

I can also email photos to you.

Office Move

As of July 1st, 2008 our new address is:

**8400 Westpark Dr, 2nd Floor
McLean, VA 22102**

New Fax: 703-610-0251

Phone Stays Same: 703-610-9036

POSITION WANTED

Experienced General Manager, Sales, Marketing, Merchandising, Purchasing, Warehousing, Logisitcs. JohnRFugazzie@aol.com You can see my resume at: www.saddlerivervalley.com/johnrfugazzie-resume.htm

NEWS

TIA

TORTILLA INDUSTRY ASSOCIATION
8400 WESTPARK DRIVE, 2ND FLOOR
MCLEAN, VIRGINIA 22102

