



ESCUELA DE COMERCIO INTERNACIONAL

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE MERMELADAS
DE MANGO A PAISES BAJOS.”**

TESINA

Que para obtener el título de:

LICENCIADO EN COMERCIO INTERNACIONAL

Presenta:

VALERIA GUERRERO ARCILA

Asesor:

MONICA ITXHEL CAMACHO VÍLCHEZ

No. De acuerdo LCI 100843 CLAVE 16PSU0011T

24 DE NOVIEMBRE DE 2017

INDICE

| | |
|---|----|
| INTRODUCCIÓN..... | 5 |
| SITUACIÓN PROBLEMÁTICA..... | 7 |
| JUSTIFICACIÓN..... | 8 |
| OBJETIVO..... | 9 |
| ANTECEDENTES..... | 10 |
| CAPITULO 1. LA EMPRESA Y EL PERSONAL CLAVE..... | 12 |
| 1.1. ANTECEDENTES DE LA EMPRESA..... | 12 |
| 1.2. FILOSOFIA DE LA EMPRESA..... | 13 |
| 1.2.1 MISIÓN..... | 13 |
| 1.2.2 VISIÓN..... | 13 |
| 1.2.3 OBJETIVO..... | 13 |
| 1.3. MARCA..... | 14 |
| 1.4. PORTAFOLIO DE NEGOCIOS..... | 14 |
| 1.5. CADENA DE VALOR..... | 16 |
| 1.6. ORGANIZACIÓN ACTUAL..... | 17 |
| 1.7. FODA..... | 18 |
| CAPITULO 2. PRODUCTO..... | 19 |
| 2.1. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO/ FABRICACIÓN..... | 19 |
| 2.2. ENVASE..... | 20 |
| 2.3. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA..... | 21 |
| 2.4. COMPETIDORES DIRECTOS Y/O INDIRECTOS DEL PRODUCTO..... | 21 |
| 2.5. NORMAS Y CONTROLES DE CALIDAD..... | 22 |
| CAPITULO 3..... | 31 |
| MERCADO META..... | 31 |
| 3.1. SITUACIÓN GLOBAL..... | 31 |
| 3.2. SELECCIÓN DEL PAIS META..... | 35 |
| 3.3. DATOS GENERALES..... | 36 |
| CAPITULO 4. ASPECTOS OPERACIONALES..... | 41 |
| 4.1. OBJETIVOS EN EL PAÍS META..... | 41 |
| 4.2. MEZCLA DE MERCADOTECNIA..... | 41 |

| | |
|--|----|
| 4.3. ESTRATEGIA DE ENTRADA..... | 44 |
| 4.4. FICHA TECNICA. | 45 |
| 4.5. ETIQUETA. | 47 |
| 4.6. COSTOS. | 48 |
| 4.7. INCOTERM..... | 49 |
| 4.8. CONTRATOS..... | 51 |
| MODELO DE CONTRATAO REDACCIÓN Y EXPLICACIÓN. | 67 |
| 4.9. ENVASE Y EMBALAJE. | 68 |
| 4.10. EMBALAJE..... | 68 |
| 4.11. CONTENEDOR..... | 68 |
| 4.12. CUBICAJE.- | 70 |
| 4.13. PLAN OPERATIVO CON RED DE TIEMPOS. | 73 |
| 4.14. CANAL DE DISTRIBUCIÓN..... | 75 |
| 4.15. DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN..... | 76 |
| PEDIMENTO..... | 76 |
| FACTURA DE EXPORTACIÓN..... | 80 |
| LISTA DE EMPAQUE..... | 82 |
| BILL OF LADING..... | 83 |
| CERTIFICADO DE ORIGEN EUR1. | 84 |
| EUR1 N°A | 84 |
| CONCLUSIONES. | 86 |
| BIBLIOGRAFIA..... | 87 |
| ANEXOS..... | 88 |
| Anexo 1 Contrato de Compraventa Internacional..... | 88 |

INTRODUCCIÓN.

Dadas las condiciones en las que se encuentra la región de Nueva Italia, donde el mercado laboral de producción de mango es muy competido, pero a la vez desmejorado e inestable, se hace necesario plantear nuevas alternativas que permitan no solo por el desarrollo a nivel personal de los productores, si no que estimulen el desarrollo de la sociedad en general, en especial a los sectores menos favorecidos.

Las condiciones sociodemográficas y bioclimáticas de Nueva Italia, convierten a la región en un potencial municipio de desarrollo a nivel regional, capaz de desarrollar nuevas actividades económicas que por sus características ayuden a incrementar la calidad de vida de todas las personas, que desarrollen las mismas y en especial de aquel sector de la sociedad involucrado en la implementación del mismo proyecto.

El sector frutícola es uno de los que cumple con estas características porque involucra gran cantidad de recurso humano dentro de su proceso y comercialización, sin que esto disminuya la calidad del producto final; por el contrario se convierte en fuente de ingresos de muchos campesinos y a su vez en fuente de bienestar, salud y deleite de cada uno de los consumidores.

Por estos motivos es por lo que se ha pensado en la creación de una empresa que le dé un plus a la materia prima que constantemente es desperdiciada en cada año en la temporada de mango, la idea de esta empresa surge desde la necesidad de aprovechar la cantidad de mango que es desperdiciado por su alta madurez y que a su vez no es el mejor estado de la fruta para su exportación en fresco.

El presente proyecto contiene situación problemática, aquí se habla de las consecuencias o problemas que se pudieran presentar para crear dicho proyecto, también en justificación hablamos de las soluciones o la justificación que se le da a este proyecto y por qué es necesario hacerlo, el objetivo de este proyecto nos da una perspectiva de lo que será trabajar en este proyecto. Los antecedentes, empezamos a hablar de los antecedentes para poder conocer un poco más lo que es el mango o la materia prima de nuestro producto.

Esta investigación se encuentra estructurada en cuatro capítulos, de los cuales el primero de ellos se refiere a las características de la empresa, así como a la organización interna de la misma, en el segundo capítulo se encontrará la descripción del producto, el valor nutricional y los procesos necesarios para obtener la mermelada de mango.

El capítulo tres ofrece la información relativa al mercado meta, así como las oportunidades y amenazas que existen para la comercialización de las mermeladas en Holanda, las adaptaciones que se han contemplado para que este producto pueda tener éxito en dicho país, tomando en cuenta los gustos y preferencias de los holandeses.

Finalmente el capítulo cuatro refiere las operaciones logísticas necesarias para realizar la exportación de mermeladas de mango al mercado holandés, identificando los puntos de salida y entrada, las regulaciones arancelarias y no arancelarias, así como los documentos de exportación que deberán acompañar al embarque.

SITUACIÓN PROBLEMÁTICA.

En la localidad de Nueva Italia se encuentra establecida la empresa de mermeladas de mango denominada Mangos de Vista Hermosa, la cual se encarga de comercializar la fruta en mercado nacional, por lo cual con la creación de este proyecto se quiere crear una actividad de venta internacional, exportando nuestro producto para ofrecerlo a nuevos clientes, es indispensable ya que se crean condiciones para inducir el desarrollo de Agroindustrias que permitan agregar valor al mango de la región también se estará ayudando a la empresa a que tenga un mayor crecimiento y posicionamiento del producto en el mercado es por esto que deseo continuar y contribuir a la formación de nuevos productos derivados del mango, ya que en la región de Nueva Italia y poblados cercanos la producción de mango es muy buena y alcanzaríamos a cubrir todo el año de mango ya que la producción de mango se da solo 4 meses o 4 meses y medio al año, son los meses de Febrero, Marzo, Abril y Mayo, y parte de Junio; este sería al mismo tiempo nuestro plazo de tiempo para la recolección de mango maduro para abastecer nuestra empresa y al mismo tiempo cumplir con la suficiente producción de mango para abastecer nuestros mercados extranjeros, es necesario crear un plan de recolección, se tendrán que tomar medidas para apresurar la elaboración de esta nuestra mermelada artesanal para todo su proceso al año.

También se pensó en las complicaciones que tenemos para la producción del mango y en todos los cuidados que se tienen para obtener un mango de la mejor calidad pese a que la empresa solo recolecta el mango maduro que al final de la temporada es bastante la repela de mango o el sobrante como se le llama pero es necesario que se lleven a cabo todos los procesos de inocuidad para la elaboración de mermelada de calidad que será exportada.

Como las huertas empiezan a floreal en octubre o noviembre y de ahí en adelante los productores tienen que estar checando que sus huertos no tengan la escoba de la bruja o cualquier otra enfermedad o plaga si los árboles están infestados de escoba de la bruja se le puede cortar fácilmente pero el productor de mango tiene que tener mucha atención en esto para que a nosotros no se nos atrase el proceso de producción de pulpa.

En cuestión de las Situaciones climatológicas, que también representaría otro problema más para la empresa por este otro motivo es por el cual también es necesario apresurar nuestra producción de mermelada. Como problema principal en las situaciones climatológicas pueden existir temperaturas bastantes frías en diciembre ya que anteriormente comentábamos que los huertos comienzan a florear a partir de octubre o noviembre, estando listos para recoger el fruto en los meses de febrero a julio siendo este periodo que podría aprovecharse para exportar y con ello en enero las cabañuelas y febrero y marzo por junto.

Las lluvias retrasan enormemente el proceso de producción y cosecha y afecta negativamente en el cumplimiento de los pedidos y entregas que se tengan, esta es una razón más para contar con un plan de recolecta del mango, ya que así podría aprovecharse mucho más la fruta y se tendría un stock para hacer frente a la demanda de la fruta.

Por lo tanto es importante plantear la realización de un proyecto que permita unificar la producción de las regiones de Nueva Italia, Apatzingán, Gabriel Zamora, Nuevo Urecho y Taretán para su exportación todo el año, las características naturales de los mangos de la región costera no son las requeridas para el mercado de exportación por que el fruto de la zona costera es un fruto más aguanoso que el de la zona de Apatzingán y si la empresa en su actividad de recolección de la fruta llegara a adquirir fruto de la zona costera la mermelada no obtendría la consistencia necesaria para el sabor y la calidad que se quiere ofrecer al público por lo tanto, se tienen que tomar medidas para el recolectado y almacenamiento de la fruta que beneficie a los productores ya que se cuenta con el suficiente fruto para abastecer la empresa y los almacenes para su comercialización.

JUSTIFICACIÓN.

La zona norte del municipio de Apatzingán se caracterizan por poseer unas condiciones climáticas óptimas para la producción de mango, esta actividad se ha venido desarrollando durante muchos años de manera artesanal destinando parte de la producción a satisfacer la demanda regional, sin generar ningún valor agregado. Los más beneficiados con esta práctica son las empacadoras del interior de la región ya que aprovechan los bajos precios que tienen

las frutas en el mercado regional no dejando ningún beneficio para los productores, la sociedad en general y los habitantes de los poblados con más bajos recursos, siendo ellos los más necesitados.

En climas más subtropicales como los cálidos subhúmedos y semicálidos subhúmedos, en las regiones de Gabriel Zamora, Nuevo Urecho, Taretán: que cuentan con unas condiciones climáticas óptimas para la producción del mismo, la producción es más rápida.

En la región de Nueva Italia debido a la falta de industrias, el productor de mango principalmente se vende en fresco a un bajo valor ocasionando pérdidas económicas al no aprovechar la producción total de sus huertos, una manera de responder a esta situación es la formación de una red de valor, en la cual es indispensable conocer las necesidades del consumidor para el desarrollo de nuevas estrategias de comercialización del mango, todo esto con la finalidad de aumentar la competitividad del sistema producto (una sociedad cooperativa).

Es necesario también y sería otro recurso ecológico aprovechar la fruta que no cumple con las normas de calidad de exportación o su venta nacional (su característica externa) debido a eso es por lo que se desea implementar una industria para el aprovechamiento integral de la pulpa y estableciendo así una práctica agrícola sostenible, sustentable y competitiva creando mermelada de mango un producto de la más alta calidad.

La presencia de una industria especializada en mermelada de mango en Nueva Italia permite además de agregar valor, regular el mercado en épocas cuando hay excedentes de mango para el mercado en fresco, así como condiciones de demanda para estimular, ampliar la venta de producción y la exportación de este ya en un proceso más específico.

OBJETIVO.

Ser una empresa altamente especializada en la producción de mermelada artesanal para su comercialización en el país y una ampliación de mercado extranjero con un posicionamiento como empresa Socialmente Responsable con el medio ambiente.

Objetivos Específicos Empresa.

- Establecer una estructura organizacional que se adecue a las necesidades de la empresa.
- Determinar las bases legales sobre las cuales se debe constituir la empresa.

Objetivo del proyecto de exportación de la mermelada de mango.

- Estudiar y analizar las opciones para la exportación de pulpa de mango de Nueva Italia,
- Realizar un estudio de mercado con el fin de determinar nichos de mercados actuales y potenciales para la mermelada de mango.
- Mostrar un producto que contenga estándares de calidad y sabor para satisfacer los paladares del cliente.
- Ofrecer un producto que sea accesible a diferentes usos culinarios y poder obtener grandes preparaciones con ello, para que nuestro producto sea un éxito.

ANTECEDENTES.

El mango es una especie cultivada por el hombre desde hace más de 6.000 años. Desde su área de origen en la región indo-birmánica, el mango se ha extendido a más de 100 países de los trópicos y subtrópicos debido, sin duda, a la conjunción de dos importantes factores: la excelencia del fruto y la labor de agricultores e investigadores en la mejora del cultivo. Un claro indicador de la importancia del mango en los países de habla hispana es el hecho de que esta especie se cultive en todos los países de Latinoamérica y que sea México el principal país exportador del mundo.

El término "amra", usado en la lengua sánscrita para denominar el mango, significa perteneciente a la gente y refleja muy bien el hecho de que este árbol es una parte muy importante de la vida y cultura de aquellas regiones en que la naturaleza permite su cultivo.

Así, en países de África se considera al mango como 'El árbol de las palabras', y a su sombra se sientan los habitantes del poblado para discutir los problemas cotidianos. La sutil diferencia existente en los países de habla hispana entre la palabra 'manga' utilizada para los frutos de mejor calidad , y 'mango', para los de mayor contenido en fibra, términos que como veremos tienen otra explicación histórico-lingüística, es, probablemente también consecuencia de la integración de este frutal en la cultura popular.

El mango está reconocido en la actualidad como uno de los 3 ó 4 frutos más finos. Ha estado bajo cultivo desde los tiempos prehistóricos. México es el cuarto productor de mango a nivel mundial. El mango está distribuido por todo el sureste de Asia y el archipiélago Malayo desde épocas antiguas.

CAPITULO 1. LA EMPRESA Y EL PERSONAL CLAVE.

1.1. ANTECEDENTES DE LA EMPRESA.

Sociedad Cooperativa (S. en C. S.)

La cooperativa es una sociedad constituida por personas que se asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para la realización de actividades empresariales, encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, con estructura y funcionamiento democrático.

Estas sociedades son útiles para empresas que tengan por objeto la colaboración de sus socios para el logro de un objetivo común, sobre la base de la ayuda mutua y de la creación de un patrimonio común irrepartible.

Es una empresa que inicia con la recolección de mango maduro para darle un plus a la fruta ya que es demasiado el mango que se desperdicia y así nosotros lo aprovechamos para convertirla en mermelada de mango para su comercialización. Esta empresa es una empresa de sociedad cooperativa la cual se ha ido posicionando como una de las mejores empresas productoras y comercializadoras en mermelada de mango y la única de este tipo en el estado de Michoacán llamada así “Mangos de Vista Hermosa”.

La recolección del mango para la producción de mermelada se obtiene de la repela de las huertas de los socios de la empresa y de la región, ya que dadas las circunstancias al momento de la cosecha de las huertas se desperdicia y sobra mango maduro el suficiente para abastecer la producción de la mermelada en la empresa.

1.2. FILOSOFIA DE LA EMPRESA

1.2.1 MISIÓN

Empresa productora y comercializadora de mermeladas mango, cien por ciento empresa socialmente responsable con el medio ambiente, que ofrece un producto de alta calidad, gestionando el cuidado del medio ambiente, realizando uso favorable de los recursos utilizados.

1.2.2 VISIÓN

Ser la empresa productora y comercializadora de mermeladas mango cien por ciento socialmente responsable con el medio ambiente en Nueva Italia, Michoacán; además de posicionarse como una empresa eficiente, rentable, competitiva e innovadora, de un producto de excelente calidad, con personal comprometido con la empresa y con responsabilidad social todo orientado a satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

1.2.3 OBJETIVO.

Nuestro principal objetivo es abrirnos campo en el mundo de la exportación y poder darnos a conocer como una de las mejores empresas exportadoras y como una región importante en este campo. La globalización, los tratados de libre comercio, la competitividad, representan desafíos y complejos retos para los productores, por eso es que se quiso implementar este programa de una empresa productora de mermeladas de mango y con ella la idea de exportar y crear una gran empresa y ampliar las oportunidades de los productores.

1.3. MARCA.

La marca del producto es “VISTA HERMOSA” ya que es llamada de igual forma la huerta de donde recolectamos el mango.



1.4. PORTAFOLIO DE NEGOCIOS.

Empresa especializada en la producción de mermelada de mango su empaque y comercialización de la mermelada con la disposición de ofrecer en mercados extranjeros Cumpliendo los requisitos de sanidad y calidad que nuestros clientes y consumidores necesitan.

La presentación que se ofrece al mercado será en frascos de 280gr, para exportación, destinadas a tiendas veganas, supermercados y tiendas de conveniencia.

El crecimiento de nuestra industria sería la venta de nuestra mermelada a las empresas de repostería y confitería, pero esto viendo ya el resultado que se obtenga con la exportación en el extranjero, la presentación para la venta de la mermelada al mercado nacional sería en presentaciones de cubetas de 4kg. Estas presentaciones serán solamente distribuidas directamente de empresa a empresa, y al igual que al extranjero también se venderán las presentaciones de 4kg para cadenas food service en mercado nacional.

Más adelante se piensa introducir a la empresa nuevos productos como:

- + Mango congelado en cubos.
- + Mango deshidratado.
- + Mango rayado congelado.

+ Pulpa de mango congelada.

Al inicio nos será un poco complicado posicionarnos en mercado extranjero por eso se desea empezar con una mermelada de mango algo fácil y sencillo pero que resulte un éxito para la empresa y el producto estrella de la misma.

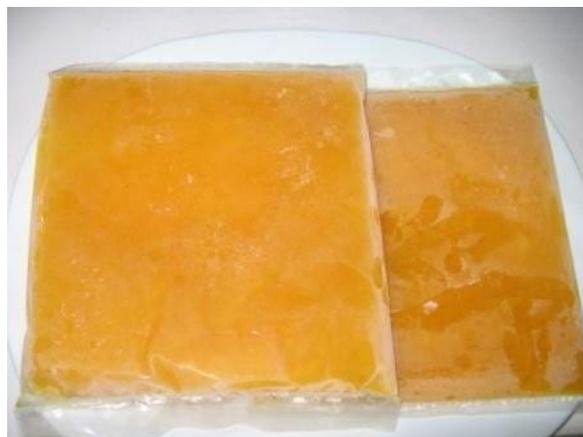


Mango congelado en cubos.

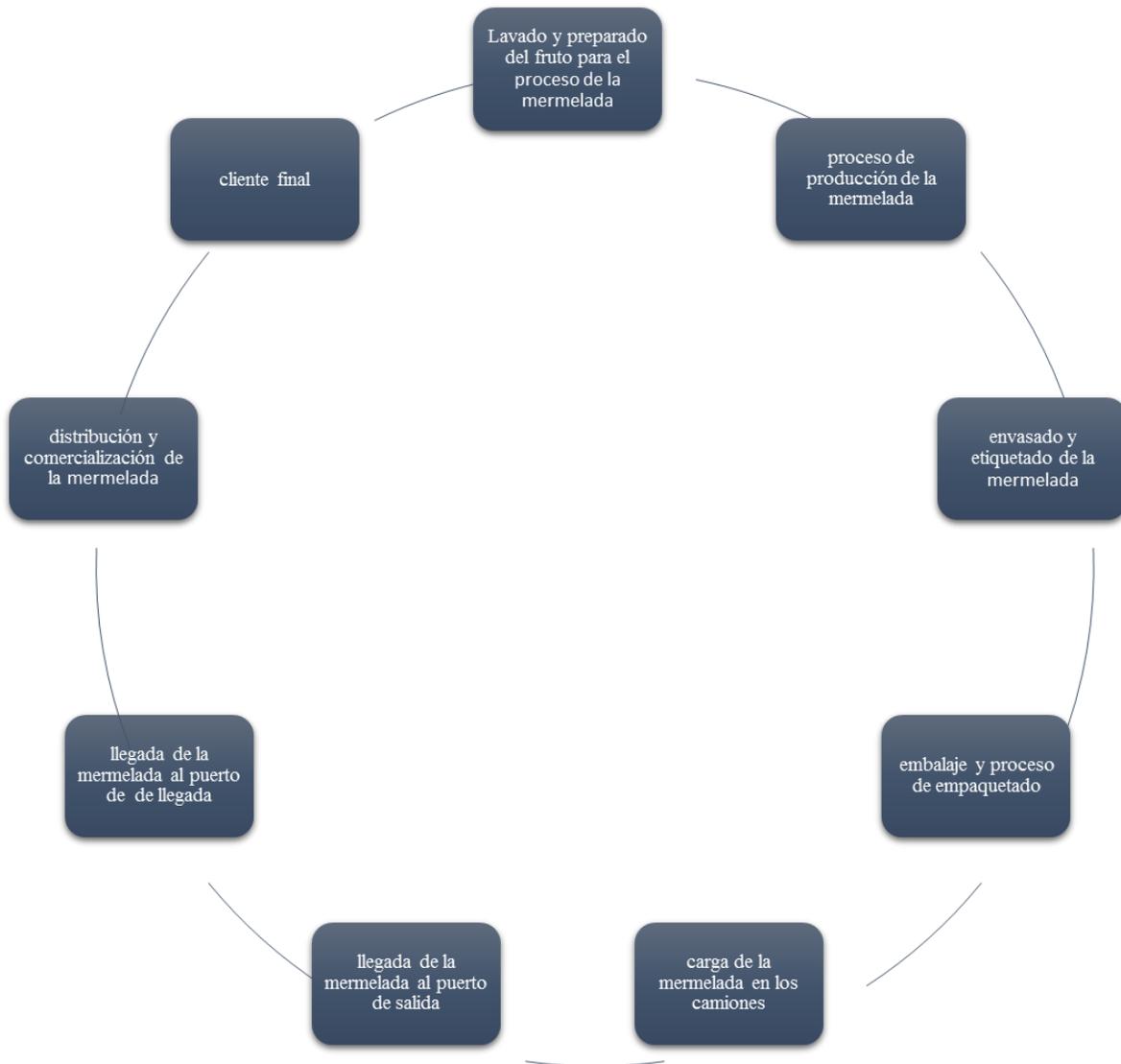
Mango deshidratado.



Pulpa de mango congelada.

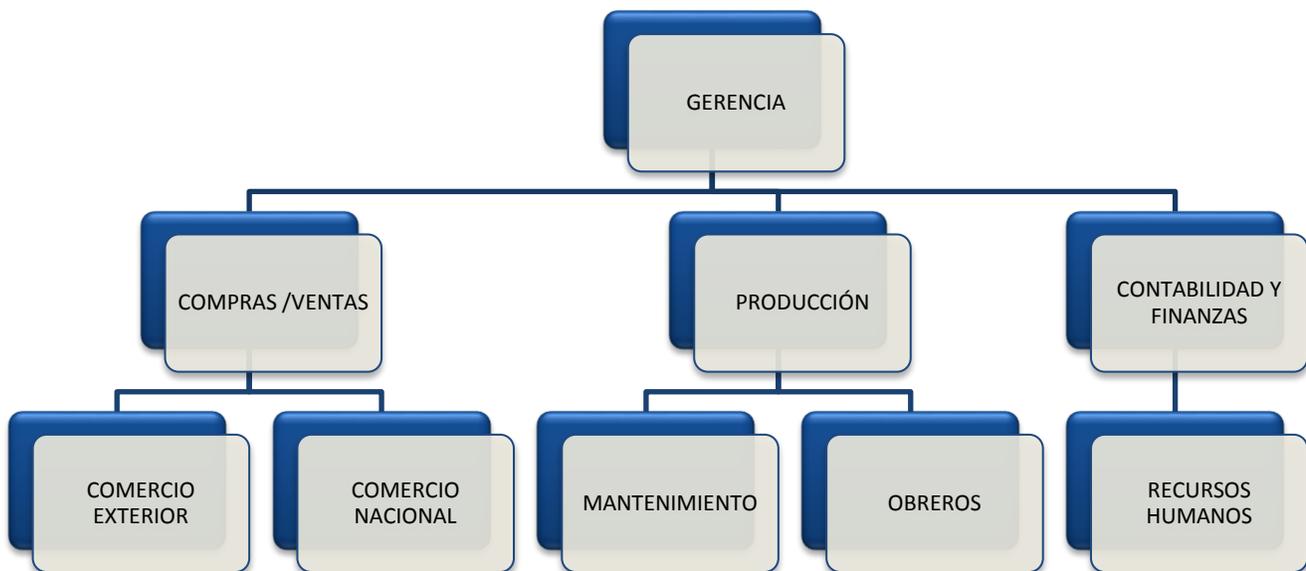


1.5. CADENA DE VALOR.



1.6. ORGANIZACIÓN ACTUAL.

La organización actual de la empresa está conformada por la gerencia y tres departamentos que se encargan de otras áreas que son importantes para el desarrollo de la empresa, la cual se tuvo que conformar así porque es una empresa que pronto empezara con sus actividades.



1.7. FODA

FORTALEZAS.

- Producto saludable y novedoso.
- Producto y materia prima orgánico y de calidad.
- Bajos costos en la adquisición de la materia.
- Diseño ergonómico
- Única despulpadora de la región
- El fácil acceso a la materia prima

OPORTUNIDADES.

- Contar con una demanda de productos naturales en los centros de consumo nacionales y globales.
- Abrir camino a nuevas oportunidades de exportar otros productos no tradicionales de nuestra región.
- Tratados de libre comercio y barreras arancelarias.

DEBILIDADES.

- Baja presencia en los medios publicitarios.
- Facilidad de imitación de nuestro producto
- Incremento de los costos de mantenimiento de la planta.
- Pocos aliados a nivel nacional e internacional.
- empresa de nueva creación.

AMENAZAS.

- La entrada en el mercado de empresas más tecnificadas.
- Crisis en la Economía mundial causa la baja de precios.
- Aumento del poder de negociación de los distribuidores.
- Posicionamiento de competidores internacionales.

CAPITULO 2. PRODUCTO.

2.1. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO/ FABRICACIÓN.

El Mango: Mango, también conocido como "melocotón de los trópicos", es una de las frutas más importantes de la familia de las Anacardiáceas y pertenecen al género *Mangifera*. Es considerado como uno de los principales frutos tropicales y más finos que existen.

Mermelada de Mango: La mermelada será hecha con la pulpa del mango maduro y el néctar que se obtiene del fruto. Al extraer la pulpa del fruto con ella extraeríamos todas las propiedades nutritivas, y así no se perdería la consistencia ni el sabor del fruto en el proceso de preparación de la mermelada.

Propiedades Nutritivas.

En su área de origen el árbol del mango es sumamente valorado, ya que además del fruto todas las partes de la planta son aprovechables y de hecho se utilizan. Su composición es distinta según la variedad que se trate, pero todos ellos tienen en común su elevado contenido de agua.

Aporta una cantidad importante de hidratos de carbono por lo que su valor calórico es elevado. Es rico en magnesio y en lo que a vitaminas se refiere, en provitamina A y C.

La Vitamina C interviene en la formación de colágeno, huesos y dientes, glóbulos rojos y favorece la absorción del hierro de los alimentos y la resistencia a las infecciones. El beta-caroteno se transforma en vitamina A en nuestro organismo conforme éste lo necesita. La Vitamina A es esencial para la visión, el buen estado de la piel, el cabello, las mucosas, los huesos y para el buen funcionamiento del sistema inmunológico. Ambas vitaminas cumplen además una función antioxidante. El potasio es un mineral necesario para la transmisión y generación del impulso nervioso y para la actividad muscular normal, interviene en el equilibrio de agua dentro y fuera de la célula. El magnesio se relaciona con el funcionamiento

de intestino, nervios y músculos, forma parte de huesos y dientes, mejora la inmunidad y posee un suave efecto laxante. Asimismo aporta fibra que mejora el tránsito intestinal.

Fabricación del producto.

Para obtener la mermelada de mango, se cuenta con personal capacitado para la elaboración de la mermelada con la receta casera en este caso no se necesitara de tecnología avanzada ya que nuestra receta se basa en la preparación casera de nuestra mermelada, extrayendo la pulpa y el néctar de la fruta con las manos y sin necesidad de maquinaria para que no se pierda el sabor y consistencia de la fruta con el proceso de la maquinaria. Terminando de extraer el néctar se pondrá en ollas de gran capacidad para su preparación y cocción.

Fabricación.

El producto producido por la empresa, es la mermelada fresca de mango y consiste en el procesamiento de la parte comestible, obtenida de la separación de las partes carnosas de estas, mediante procesos rústicos adecuados para el posterior envase de la pulpa.

En condiciones de asepsia el producto mermelada de mango es empacado en vasos de cristal con su respectiva tapa, esto para su venta en mercado extranjero en tiendas como supermercados, tiendas veganas y tiendas de conveniencia.

2.2. ENVASE.

El envase de este producto se maneja en una sola presentación, en vasos de vidrio de 280gr, para su comercialización a tiendas veganas, Súper mercados y tiendas de conveniencia.

Presentación: 280gr.



2.3. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA.

| | | |
|-------------|----------|--|
| Sección: | IV | Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborado |
| Capítulo: | 20 | Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas |
| Partida: | 2007 | Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante. |
| | | - Los demás: |
| Subpartida: | 200799 | -- Los demás. |
| Fracción: | 20079904 | Mermeladas, excepto lo comprendido en la fracción 2007.99.01. |

| | Frontera | | | | | | | |
|-------------|----------------------|-----|------------------|-----|------------------|------|--|--|
| | Resto del Territorio | | Franja | | Región | | | |
| UM: Kg | Arancel | IVA | Arancel | IVA | Arancel | IVA | | |
| Importación | AMX (20%+0.36)* | Ex. | Nota Frontera | | Nota Frontera | Ex.* | | |
| Exportación | Ex. | 0% | | | | 0% | | |

2.4. COMPETIDORES DIRECTOS Y/O INDIRECTOS DEL PRODUCTO.

Principal competidor, mermelada de mango “Sabor a Mango” de Málaga, España. Es una pulpa elaborada con mango de la región 100% orgánico. Este es mi único competidor directo e indirecto que tiene mi producto porque no se ha encontrado ningún otro producto parecido o que sea derivado del mango que le haga competencia a la mermelada de mango.

Cabe señalar que como su nombre lo dice puede que sea solo sabor a mango y que en realidad este producto no este creado con el néctar del mango, este sería otro punto a nuestro favor porque a diferencia de la competencia, nuestra mermelada si está hecha con la pulpa y néctar del mango, nuestro producto es cien por ciento mango.

2.5 NORMAS Y CONTROLES DE CALIDAD.

Este producto como tal cuenta con varias Normas Oficiales Mexicanas y con Normas Mexicanas las cuales se encuentran en la siguiente tabla, pero estas Normas se refieren al mango como tal que me vi en la necesidad de señalarlas ya que es la materia prima del producto principal y el que será el producto estrella de la empresa.

Después en la siguiente tabla se encuentran las Normas referentes a la pulpa o jalea de mango.

| CLAVE | FECHA | DESCRIPCIÓN |
|-----------------------------|------------|--|
| NOM-076-FITO-1999 | 2000-04-03 | Sistema preventivo y dispositivo de emergencia contra las moscas exóticas de la fruta. |
| NOM-129-SCFI-1998 | 1998-08-31 | Información comercial – etiquetado de productos agrícolas – mango. |
| NMX-F-104-1981 | 11-01-1982 | Alimentos para humanos-Frutas y derivados rebanadas de mango en almíbar NMX-F-114-S-1981 |
| NMX-FF-058-SCFI-2006 | 07-04-2006 | Productos alimenticios no industrializados para consumo humano-fruta-fresca-mango |

(Mangifera India L.)-
Especificaciones (Cancela a la
NMX-FF-058-SCFI-1999).

**NMX-F-146-1968. JALEA DE MANGO. NORMAS MEXICANAS.
DIRECCIÓN GENERAL DE NORMAS.**

GENERALIDADES Y DEFINICIONES

Generalidades

Esta Norma tiene por objeto definir las características y establecer las condiciones que debe presentar la Jalea de mango en el momento de su expedición o venta. La Jalea de Mango deberá ser elaborada en condiciones sanitarias apropiadas con el néctar de Mangos maduros, sanos, frescos, convenientemente lavadas y prácticamente libres de residuos de restos de plaguicidas u otras sustancias eventualmente nocivas de acuerdo con las tolerancias permitidas por la S.S.A. Se podrá elaborar también con jugos de mangos previamente elaborados y conservados. Deberá estar exenta de corteza, semillas y sedimento.

Usos

La Jalea de Mango, se emplea en la alimentación.

Alcance

Esta Norma se aplicará en el control de la calidad del producto ya elaborado.

Datos para el pedido

Para la fácil identificación del producto normalizado se especificarán los siguientes datos: Nombre del producto, grado de calidad, cantidad expresada en unidades de producto, peso expresado en unidades del Sistema Métrico Decimal, normas de

referencia y de no hacer uso del Sello Oficial de Garantía, lugar donde se verificará la calidad, incluyéndose si es necesario otros datos que facilite el intercambio comercial.

Definiciones

Jalea de Mango

Para los efectos de esta Norma se entiende por Jalea de Mango, al producto de consistencia gelatinosa que se obtiene por cocción y concentración del néctar de Mango (*Mangifera indica*) adicionado de edulcorantes con o sin adición de agua.

Consistencia buena

Por consistencia buena, se entiende, la que presenta la Jalea de Mango que conserva la forma del recipiente que la ha contenido, que al efectuar un corte, las superficies de éste, quedan lisas y definidas, que la jalea prácticamente no se adhiera al instrumento con que se corta y que se puede untar fácilmente.

Consistencia aceptablemente buena

Por consistencia aceptablemente buena, se entiende, la que presenta la Jalea de Mango con poca firmeza y al hacer un corte en la misma, presenta tendencia a adherirse al instrumento empleado.

Color típico brillante

Es el color amarillo que presenta la Jalea de Mango distribuido uniformemente en todo el producto. La Jalea posee un lustre brillante libre de turbiedad y es homogéneamente translúcida.

Color típico aceptablemente brillante

Es el color amarillo que presenta, distribuido uniformemente en todo el producto. La jalea puede estar ligeramente turbia.

Sabor y aroma buenos

Son los que posee la Jalea de Mango de sabor y aroma distintivos y característicos del jugo de mango utilizado como materia prima y que está libre de cualquier sabor y aroma extraños.

Sabor y aroma aceptablemente buenos

Por sabor y aroma aceptablemente buenos, se entiende el sabor y aroma característico del jugo de mango utilizando como materia prima y carecerá de cualquier sabor y aroma extraños.

CLASIFICACIÓN Y ESPECIFICACIONES

Clasificación

La Jalea de Mango se clasificará en dos grados de calidad.

a) A o extra y

b) B

Especificaciones

La Jalea de Mango en sus dos grados de calidad tendrá las siguientes especificaciones:

Químicas

Adición de pectina y de ácidos orgánicos

Se podrá adicionar pectina y cualquiera de los ácidos orgánicos, siguientes, aislados o mezclados: ácido cítrico, ácido láctico, ácido tartárico, ácido málico o jugo de limón, para ayudar a la formación del gel compensando cualquier deficiencia, si la hubiera, del contenido natural de pectina y de la acidez del néctar.

Edulcorantes empleados

Se podrá emplear azúcar, azúcar invertido o dextrosa ya sea en forma aislada o mezclados.

También podrá emplearse jarabe de glucosa, en proporción tal que, el 25% como máximo de los sólidos edulcorantes secos contenidos, provengan de los sólidos secos contenidos en el jarabe de glucosa.

Conservadores

Se podrán emplear como conservadores las siguientes sustancias químicas, benzoato de sodio que no exceda de 0.1 % en Peso, expresado como ácido benzoico en producto final, ácido sórbico o sus sales de sodio y potasio en cantidad tal que no sea mayor del 0.2 % en peso, expresado como ácido sórbico en el producto final y anhídrido sulfuroso en cantidad tal que no sea mayor de 40 ppm en el producto final.

Antioxidante

Se emplea como antioxidante el ácido ascórbico.

Sustancia tampón

Se emplea como sustancia tampón el citrato de sodio y potasio, solos o mezclados en proporción no mayor de 0.2%.

Colorantes

Se podrán adicionar colorantes permitidos por la Secretaría de Salubridad y Asistencia, siempre y cuando se declare en la etiqueta.

Aromatizantes

No se podrán adicionar aromatizantes

Físicas

pH. El valor de pH estará comprendido entre 3.0 y 3.8

Sólidos disueltos

La cantidad mínima de sólidos será 65%.

La jalea de Mango deberá prepararse con una mezcla de no menos 45 partes en peso de jugo de mango de composición natural, con respecto a los sólidos solubles, por cada 55 partes en peso de los edulcorantes indicados en los edulcorantes empleados.

Bioquímicas

Organolépticas

Sistema de calificación

Las especificaciones organolépticas se calificarán por puntos, que estarán de acuerdo con la importancia relativa de cada una de las especificaciones, expresadas numéricamente en una escala de 100, siendo en número máximo de puntos que se les puede asignar los que se indican en la siguiente tabla.

| Tabla I | |
|-------------------------|---------------|
| Especificaciones | Puntos |
| Consistencia | 40 |
| Color | 20 |
| Sabor y aroma | 40 |
| Puntos totales | 100 |

De acuerdo con la tabla anterior, la Jalea de Mango en sus dos grados de calidad deberá cumplir con los requisitos especificados en la tabla II.

| Tabla II | | |
|-------------------------|------------------------|------------------------|
| Especificaciones | Calidad Grado A | Calidad Grado B |
| | Mínimo | Mínimo |
| Consistencia | 34 | 28 |
| Color | 17 | 14 |
| Sabor y aroma | 34 | 28 |
| Puntos totales | 85 | 70 |

Microbiológicas

La Jalea de Mango estará exenta de parásitos, mohos, levaduras y microorganismos patógenos o cualquier otro microorganismo capaz de causar alteración del producto.

Muestreo

Muestreo de aceptación

Lote

Deberá estar constituido por la cantidad de recipientes llenos, motivo de la transacción comercial.

Lote de prueba

Cada lote de prueba debe estar formado por el total de recipientes llenos de Jalea de Mango de un mismo grado de calidad (N).

Lote de muestra

El lote de muestra debe estar formado por el número de muestras tomadas al azar de acuerdo con la establecido en la tabla III (n):

La unidad de muestra será un recipiente lleno.

TABLA III

| (N) (1) | (n) (2) | (Ac) (3) | (Re) (4) |
|--------------|---------|----------|----------|
| 2-8 | 2 | 0 | 1 |
| 9-15 | 3 | 0 | 1 |
| 16-25 | 5 | 0 | 1 |
| 26-50 | 8 | 0 | 1 |
| 51-90 | 13 | 0 | 1 |
| 91-150 | 20 | 0 | 1 |
| 151-280 | 32 | 0 | 1 |
| 281-500 | 50 | 0 | 1 |
| 501-1200 | 80 | 1 | 2 |
| 1201-3200 | 125 | 1 | 2 |
| 3201-10000 | 200 | 2 | 3 |
| 10001-35000 | 315 | 3 | 4 |
| 35001-150000 | 500 | 5 | 6 |

Procedimiento

Se separa el lote en lotes de prueba de acuerdo con la tabla tres del número de unidades de producto que constituye el lote de prueba (N) (columna 1 de la tabla III) se toma una muestra al azar constituida por n unidades de producto (columna 2 de la tabla III) a cada una de éstas se les extrae una cantidad necesaria y se procede a verificarles su calidad, haciendo uso de los métodos oficiales de prueba.

Criterio de aceptación

Cuando el número de unidades de producto que no cumplan con una o varias de las especificaciones de la Norma, sea igual o menor al número de aceptación (columna 3 de la tabla III) se acepta el lote.

Si el número de unidades del producto que no cumplan con una o varias de las especificaciones que la Norma indica, es igual o mayor número de rechazo (columna 4 de la tabla III) el lote de prueba se rechaza.

Marcado

El envase de la Jalea de Mango llevará una etiqueta de papel o de otro material que pueda ser adherida a los envases o bien de impresión permanente sobre los mismos.

Las inscripciones deberán ser fácilmente legibles a simple vista redactadas en español o en otro idioma si las necesidades así los dispusieran y hechas en forma tal que no desaparezcan bajo condiciones de uso normal.

La etiqueta o impresión deberá llevar los siguientes datos, Nombre y marca registrada, grado de calidad, número de unidades, peso neto expresado en gramos, número de serie, nombre o razón social del fabricante, la leyenda "Hecho en México y el Sello Oficial de Garantía cuando la Secretaría de Industria y Comercio así lo autorice.

Envases

La Jalea de Mango se envasará en recipientes que deberán ser de un material adecuado que no altere la calidad del producto.

Métodos de prueba

Los Métodos de Prueba para la comprobación de las especificaciones de esta Norma se encuentran en las Normas Mexicanas de Métodos de Prueba.

CAPITULO 3

MERCADO META.

3.1. SITUACIÓN GLOBAL.

A continuación hacemos un análisis de la situación Global de los Países Bajos la cual se encuentra descrita en seguida:

Los Países Bajos son la quinta potencia económica europea y el quinto exportador mundial de mercancías. El país ha sido afectado especialmente por la crisis internacional y la crisis de la zona euro debido a su dependencia al comercio exterior. El crecimiento económico neerlandés experimentó un tímido repunte en 2014 (1%). Según las previsiones, el crecimiento podría llegar a 1,8% en 2015 y más en 2016 gracias a las inversiones, el gasto público y un repunte de la confianza de los inversionistas con un alza del consumo de 2,3% en 2016. Además, el mercado inmobiliario se recuperó después de una grave crisis en 2015. Las inversiones de empresas subieron 5,3% y, sobre todo, se produjo un aumento del 4% de las exportaciones en 2014 y 2015.

Antes de recuperarse, la economía neerlandesa, durante mucho tiempo citada como un modelo de logros en la zona euro, sufrió recesiones sucesivas durante tres años, con una cifra negativa inédita en 2012 de -1,6%. En 2015, el gobierno de coalición llevó a cabo una serie de reformas que dio frutos: una reforma del mercado laboral y la protección contra el desempleo, y un aumento de la edad de jubilación, que toma en cuenta que el país podría carecer de mano de obra. El gobierno realizó una reforma parcial del sistema de salud, que ha originado tensiones entre los partidos de la coalición en el poder. Las finanzas públicas están en cifras rojas, más allá del Pacto de Estabilidad Europeo. Consecuentemente, la

consolidación presupuestaria para equilibrar las finanzas públicas es la prioridad. Desde enero de 2016, esto es una prioridad también para la presidencia holandesa del Consejo de la UE.

El déficit debiera bajar a 2,2% del PIB en 2015, gracias a los recortes presupuestarios, sobre todo en los programas sociales, y volver a 0,6% para 2017, año de las próximas elecciones. El gobierno de la "Gran Coalición" entre liberales (VVD) y el partido de trabajadores de centro izquierda (PcDA) han perdido popularidad según diversas encuestas. Gracias al auge económico, aún podría convencer a sus electores. El partido de extrema derecha va viento en popa, gracias a sus críticas a las medidas de austeridad económica y a la estigmatización de los inmigrantes en el contexto de la crisis de refugiados.

Los Países Bajos presentan una alta renta per cápita, con una distribución de los ingresos bastante equitativa. El PIB per cápita es un tercio superior a la media de los países de la Unión Europea. La tasa de desempleo, durante mucho tiempo inexistente, ha aumentado considerablemente desde 2008, y concierne a 7,2% de la población activa en 2015 (SA, 2017).

| Indicadores de crecimiento | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 (e) |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------------|
| PIB (miles de millones de USD) | 866,95 | 881,03 | 750,70 | 769,93e | 799,85 |
| PIB (crecimiento anual en %, precio constante) | -0,2 | 1,4 | 2,0 | 1,7e | 1,6 |
| PIB per cápita (USD) | 51.592 | 52.240 | 44.323 | 45.210e | 46.829 |
| Saldo de la hacienda pública (en % del PIB) | -1,1 | -1,2 | -1,2 | -0,7e | -0,4 |
| Endeudamiento del Estado (en % del PIB) | 67,7 | 67,9 | 65,1 | 63,5e | 61,8 |
| Tasa de inflación (%) | 2,6 | 0,3 | 0,2 | 0,1e | 0,9 |
| Tasa de paro (% de la población activa) | 7,3 | 7,4 | 6,9 | 6,7 | 6,5 |
| Balanza de transacciones corrientes (miles de millones de USD) | 85,09 | 78,17 | 64,42 | 69,82e | 65,47 |
| Balanza de transacciones corrientes (en % del PIB) | 9,8 | 8,9 | 8,6 | 9,1e | 8,2 |

NOTA: (e) Datos Estimados. (IMF-World Economic,, 2016)

PRINCIPALES SECTORES ECONÓMICOS

El sector agrícola representa 2% del PIB del país. Los rendimientos son altos y la explotación de la superficie agrícola es intensiva. Cerca de 60% de la producción se exporta, ya sea directamente o a través de la industria alimentaria, lo que convierte a los Países Bajos en el segundo exportador de productos agrícolas del mundo (después de Estados Unidos). Los cereales, las patatas y los productos procedentes de la horticultura son los principales cultivos. Los Países Bajos son los primeros en exportación de horticultura. La actividad industrial genera 21% del PIB con el procesamiento de alimentos, la industria petroquímica, la metalurgia o la industria de equipos de transporte. Este sector emplea a 15% de la población activa. Los Países Bajos están también entre los mayores productores y distribuidores de petróleo y gas natural. Los servicios representan más de 77% de los ingresos nacionales y se concentran principalmente en los transportes, la distribución, la logística, la banca, las aseguradoras, la ingeniería de aguas y las nuevas tecnologías. El sector emplea a 75% de la población activa. Los Países Bajos son el primer país europeo en el sector de flete marítimo.

| Repartición de la actividad económica por sector | Agricultura | Industria | Servicios |
|---|--------------------|------------------|------------------|
| Empleo por sector (en % del empleo total) | 2,0 | 15,1 | 75,3 |
| Valor añadido (en % del PIB) | 1,8 | 20,0 | 78,2 |
| Valor añadido (crecimiento anual en %) | 0,6 | 0,5 | 1,9 |

(Bank, 2016)

El marco político

Forma de gobierno: Monarquía constitucional basada en la democracia parlamentaria.

El poder ejecutivo: El jefe de estado es la reina (visite la página web de la familia real). Tras las elecciones parlamentarias (cámara baja), el monarca nombra Primer Ministro (presidente del gobierno) al máximo responsable del partido mayoritario o de la coalición mayoritaria,

para que gobierne durante una legislatura de cuatro años. El monarca nombra al Consejo de Ministros recomendado por el Primer Ministro.

El poder legislativo: Cuerpo legislativo bicameral. El parlamento, llamado Estados Generales, está formado por dos cámaras: La Primera Cámara (o cámara alta) y la Segunda Cámara (o cámara baja). El gobierno tiene derecho a disolver el parlamento, una de las cámaras o ambas.

Principales partidos políticos: El parlamento de los Países Bajos está dividido en dos cámaras. Es dominado por una amplia coalición centrista.

- El Partido Popular por la Libertad y la Democracia (VVD): centro derecha, liberal, basado en ideas de libre comercio.
- El Partido del Trabajo (PvdA): centro izquierda, social demócrata.

Otros partidos importantes:

El Partido de la Libertad (PVV): derecha, conocido por sus posiciones estrictas con respecto a la inmigración.

- El Partido Socialista (SP): izquierda, profundamente socialista.
- Llamado Cristiano-Demócrata (CDA): centro, demócrata cristianos.
- Los Demócratas 66 (D66): centro, progresista liberal, radical demócrata.
- Unión Cristiana (CU): centro, partido cristiano ortodoxo, que sigue las posiciones de centro izquierda.
- Izquierda Verde (GL): centro izquierda, partido ecologista, socialista y anticapitalista.

Líderes políticos en el poder:

Rey: Willem-Alexander (desde el 30 de abril del 2013) – cargo hereditario

Primer Ministro: Mark Rutte (desde el 14 de octubre del 2010)

Próximas fechas electorales

Cámara de los Representantes: no más tarde de marzo 2017.

(SA, 2017).

3.2. SELECCIÓN DEL PAIS META

Tabla de inteligencia comercial de países Europeos.

| POSICIÓN | PAÍS | CANTIDAD EN MILES DE USD | VOLUMEN EN TONELADAS | PRECIO PROMEDIO |
|----------|--------------|--------------------------------|-------------------------|--------------------|
| 1 | REINO UNIDO | 496 | 398 | 1.246 |
| 2 | PORTUGAL | 377 | 338 | 1.115 |
| 3 | ALEMANIA | 97 | 69 | 1.405 |
| 4 | BELGICA | 19 | 18 | 1.055 |
| 5 | ESPAÑA | 12 | 9 | 1.333 |
| 6 | PAISES BAJOS | 4.323 | 3.725 | 1.160 |

México exporta hacia el mundo en miles de USD \$18,165.

Lista de mercados importadores para un producto exportado por México.

| Mercados Importadores del Mundo. | Cantidad importada en toneladas promedio anualmente. |
|---|---|
| Estados Unidos de América | 8,240 ton. |
| Corea | 2,745 ton. |
| Guatemala | 573 ton. |
| Israel | 564 ton. |

| | |
|---------------------|----------|
| Tailandia | 288 ton. |
| Colombia | 269 ton. |
| España | 249 ton. |
| Japón | 242 ton. |
| Alemania | 188 ton. |
| Países Bajos | 161 ton. |

3.3. DATOS GENERALES.

MAPAS.



Países Bajos

Cuando nos referimos a países bajos surgen muchas confusiones, pues algunas personas piensan debido al plural que se trata de varias naciones. Realmente se trata de un conjunto de tierras ubicadas en una cuarta parte bajo el nivel del mar que, junto a otras naciones, conforman el Reino de los Países Bajos.



Puerto de Róterdam (Holanda).- Es el puerto más grande de Europa, se encuentra ubicado en la ciudad de Róterdam en los Países Bajos, es uno de los países del mundo con un desarrollo más maduro en su infraestructura portuaria y logística es por eso que hemos seleccionado el puerto de Róterdam, Holanda, para realizar nuestra exportación y actividades logísticas.

TRATADOS DE LIBRE COMERCIO.

Actualmente, contamos con una red de 12 Tratados de Libre Comercio con 46 países, 32 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI) con 33 países y 9 acuerdos en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración.

México participa activamente en diversos foros multilaterales y regionales para impulsar un sistema multilateral de comercio sólido que dé mayor certeza al intercambio comercial y a los flujos de inversión extranjera directa.

Adicionalmente, es importante contribuir al establecimiento de reglas claras para las exportaciones, la inversión y la protección de los derechos de propiedad intelectual y contar con mecanismos apropiados para la defensa de nuestros intereses comerciales, así como los de exportadores e inversionistas nacionales.

Con estas acciones, contribuimos a fortalecer la integración y la competitividad de nuestro país en las cadenas globales de valor mediante la negociación, formalización y administración de los tratados y acuerdos internacionales de comercio e inversión.

El tratado que tenemos con la Unión Europea es el TELECUEM que nos ayuda a exportar e importar productos bienes y servicios de México a la Unión Europea.

Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea

Desde julio de 2000, México y la Unión Europea (UE) pusieron en vigor un Tratado de Libre Comercio (TLCUEM), que forma parte del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-UE, el cual busca igualmente fomentar el diálogo político e intensificar la cooperación entre ambas Partes.

El TLCUEM primer acuerdo de libre comercio entre el Continente Americano y el Europeo ha generado un importante crecimiento en los flujos bilaterales del comercio y la inversión.

Marco Jurídico. Presenta los textos del Acuerdo, así como las Decisiones que han modificado el Acuerdo.

Marco Institucional. Explica cómo se lleva a cabo la administración del Acuerdo.

Importando en la UE desde México

Información sobre aranceles, regulaciones y exportadores mexicanos.

El Export Helpdesk es un servicio en internet prestado por la Comisión Europea para facilitar a los países en desarrollo el acceso a los mercados de la Unión Europea. Gratuito y de fácil utilización, este servicio proporciona información a los exportadores de los países en desarrollo interesados en suministrar el mercado de la UE.

Aranceles en la UE (TARIC).

Aduanas UE.

Normas Técnicas de la UE

Directorio de exportadores mexicanos.

Proyecto de Facilitación del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (ProTLCUEM).

Importando en México

Normatividad en materia Aduanera

Catálogo Mexicano de Normas. Revisado y actualizado permanentemente conforme a las publicaciones relativas a las NOM y NMX que se notifican a través Diario Oficial de la Federación, como son: Declaración de Vigencia, Proyectos de Normas, Cancelaciones, modificaciones y respuestas a comentarios.

Aduanas México

La Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales es la encargada de llevar a cabo investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional y salvaguardas

Sistema de Información Arancelaria Vía Internet versión 2(SIAVI 2.-comercio a Junio de 2007, aranceles Marzo de 2007)

Sistema de Información Arancelaria Vía Internet versión 3 (SIAVI 3.-comercio a Mayo de 2010, aranceles a Febrero de 2010)

Sistema Integral de Información de Comercio Exterior (SIICEX). Además de la Tarifa, contiene los Acuerdos de cupos y permisos (así como los formatos de cada uno) e incluye información sobre restricciones arancelarias y no arancelarias.

Invirtiendo en México

Dirección General de Inversión Extranjera. Es la encargada de operar el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE) y efectuar las inscripciones, modificaciones, actualizaciones, cancelaciones y anotaciones a que se refiere el marco jurídico de la materia, así como expedir las constancias respectivas. Además de publicar oportunamente información en materia de inversión extranjera directa.

Ley de Inversión Extranjera

Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIS)

Guía para invertir en México

Servicios para el inversionista

Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI). Es un Organismo público descentralizado que administra el sistema de propiedad industrial en México.

Comisión Federal de Competencia (CFC). Es la autoridad encargada de aplicar la Ley Federal de Competencia Económica.

(Economía)

CAPITULO 4. ASPECTOS OPERACIONALES.

Como aspectos operacionales manejaremos dos de las más importantes áreas del comercio exterior que son la mercadotecnia y las estrategias que se utilizaran para la entrada al mercado meta y el posicionamiento del producto en esta; así como también la logística y como se trabajara en ella para la comercialización del producto.

4.1. OBJETIVOS EN EL PAÍS META.

- Posicionar el producto a nivel internacional.
- Brindarle a los clientes un producto orgánico de la más alta calidad.
- Expandir mi producto en tiendas pequeñas y supermercados a nivel nacional e internacional.

4.2. MEZCLA DE MERCADOTECNIA.

En nuestra mezcla de mercadotecnia utilizare la técnica de las 4 P's, ya que esta técnica es la que mejor ha funcionado en muchas empresas, con ella atraeremos más clientes y podremos ampliar nuestro portafolio de negocios, ya que el público se mostrara exigente, en base a la calidad y el buen sabor de nuestro producto.

Un ejemplo más claro de la técnica de mercadotecnia es la siguiente:

Las 4 P's consisten en: Producto, Precio, Plaza (distribución) y Promoción.

- Producto: Es el conjunto de atributos tangibles o intangibles que la empresa ofrece al mercado meta.

El producto tiene a su vez su propia mezcla o su mix de variables:

- Variedad.
- Calidad.
- Diseño.
- Características.
- Marca.
- Envase.
- Servicios.
- Garantías.

- Precio: Se entiende como la cantidad de dinero que los clientes tienen que pagar por un determinado producto o servicio.

El precio representa la única variable de la mezcla de mercadotecnia que genera ingresos para la empresa, el resto de las variables generan egresos.

Sus variables son las siguientes:

- Precio de lista.
- Descuentos.
- Complementos.
- Periodo de pago.

➤ Condiciones de crédito.

- Plaza: También conocida como posición o distribución, incluye todas aquellas actividades de la empresa que ponen el producto a disposición del mercado meta.

Sus variables son las siguientes:

➤ Canales.

➤ Cobertura.

➤ Surtido.

➤ Ubicaciones.

➤ Inventario.

➤ Transporte.

➤ Logística.

- Promoción: Abarca una serie de actividades cuyo objetivo es: informar, persuadir, y recordar las características, ventajas y beneficios del producto.

Sus variables son las siguientes:

➤ Publicidad.

➤ Venta personal.

➤ Promoción de ventas.

➤ Relaciones públicas.

➤ Telemercadeo.

➤ Propaganda.

La mezcla de mercadotecnia es uno de los elementos tácticos más importantes de la mercadotecnia moderna y cuya clasificación de herramientas o variables (las 4 P's) se ha constituido durante muchos años en la estructura básica de diversos planes de marketing, tanto de grandes, medianas como de pequeñas empresas.

4.3. ESTRATEGIA DE ENTRADA.

Venta directa desde mi propio país

Vender directamente desde mi propio país es una manera fácil y efectiva en cuanto a costes de entrar en un mercado extranjero. Sin embargo, estaré lejos de mi mercado meta y clientes potenciales, lo que puede causar algunos problemas.

Ventajas

Existen muchas ventajas por el hecho de vender en un mercado extranjero desde mi propio país.

- ✚ Puedo utilizar los recursos existentes para empezar a exportar en mi nuevo mercado.
- ✚ Conservar todo el control directo sobre el proceso, incluyendo todos los aspectos del marketing de mi producto.
- ✚ Es una buena forma de experimentar con la exportación, la estrategia es fácilmente reversible si no funciona.
- ✚ Percibo las ganancias totales de las ventas realizadas. No tengo que compartirlo con intermediarios o socios en caso de que existieran.

Desventajas

- ✚ Distancia del mercado y de los clientes potenciales.
- ✚ Mayor dificultad para detectar oportunidades de negocio al no tener presencia en el país.
- ✚ Necesitaría conocer bien el mercado para encontrar compradores y construir relaciones.
- ✚ Debo hacerme responsable de la logística y las formalidades aduaneras ya sea por mí mismo o a través de un transitorio.
- ✚ Asunción de la totalidad de los riesgos asociados a la exportación.
- ✚ Puede ser necesario contratar personal capacitado o invertir en capacitar a tu plantilla.

4.4. FICHA TECNICA.

| | |
|----------------------------------|--|
| NOMBRE DEL PRODUCTO: | Mermelada de mango |
| DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO: | La mermelada de mango es un producto de consistencia pastosa o gelatinosa que se ha producido por la cocción y concentración de la fruta sana combinándolas con agua y azúcar. |
| LUGAR DE ELABORACIÓN: | Producto elaborado en la empresa ubicada en Av. Atecuaro #93 Col. Colinas del Sur, Morelia, Michoacán. Teléfono: 4251259049. |
| COMPOSICIÓN NUTRICIONAL: | Proteínas 0.07 g. Grasas 0.0 g. Grasas Saturadas 0.0 g. |

| | |
|---|---|
| | <p>Carbohidratos totales 1.2 g.</p> <p>Azucares 5-8 g (x 4 kcal)</p> <p>Fibra 0.14 g.</p> <p>Sodio 1.7 mg</p> <p>Potasio 20.0 g</p> <p>Vit. A. 18.1 mg</p> <p>Vit. C. 37.0 mg</p> |
| PRESENTACIÓN Y EMPAQUES COMERCIALES: | Envase de Vidrio por 280 g. |
| CARACTERÍSTICAS ORGANOLEPTICAS: | <p>Color: Amarillo</p> <p>Aspecto: Llamativo</p> <p>Sabor: Dulce y ligeramente ácido</p> <p>Olor: Mango Maduro</p> <p>Color: Uniforme y con una consistencia viscosa</p> |

ETIQUETA EN INGLÉS.



4.6. COSTOS.

| | COSTEO | |
|---------------------------|-----------|----------------|
| CONCEPTO | CAJA USD | EMBARQUE USD |
| Precio export. EXW | \$33 USD | \$23, 760.00 |
| Flete terrestre | 1.22 | 878.00 |
| Despacho Aduanero | 0.38 | 275.00 |
| Maniobras | 0.27 | 193.30 |
| VGM | 0.05 | 38.46 |
| TOTAL EN USD | \$ 35 USD | \$25, 200 USD |
| TOTAL EN PESOS | \$ 637.00 | \$458, 680 .00 |

Para exportación el costo por unidad será de: 2.91

Tipo de Cambio: 18.20 / 600 x caja

$34.92/12 = 2.91$ precio de exportación por mermelada en usd.

$2.91 \times 18.2 = 52.96$ costo de exportación

4.7. INCOTERM.

El Incoterm que se ha decidido utilizar en este proyecto es el Incoterm FOB con el que llevaremos nuestras actividades de exportación y trabajaremos en conjunto con otros países, el cual su significado es libre a bordo; este Incoterm es el más conveniente para trabajar pues su definición lo explica. El INCOTERM FOB ha sido traducido como “Libre a bordo”. Como su nombre lo indica, sólo aplicará para envíos por tráfico marítimo. Es uno de los INCOTERMS más comunes en el mundo. Las características de este término son:

- Los productos se entregan a bordo del buque/navío/embarcación elegida por el importador. Esto quiere decir que el exportador tendrá todas las responsabilidades desde su oficina hasta el puerto marítimo y tendrá que cargar el contenedor hasta que esté dentro del barco.
- Se utiliza sólo en transporte marítimo, sea por mar o por río. En el caso de Europa, es común transportar mercancías por vías fluviales.

A continuación se en lista las responsabilidades del vendedor y el comprador en este término comercial:

Responsabilidad del Vendedor en FOB:

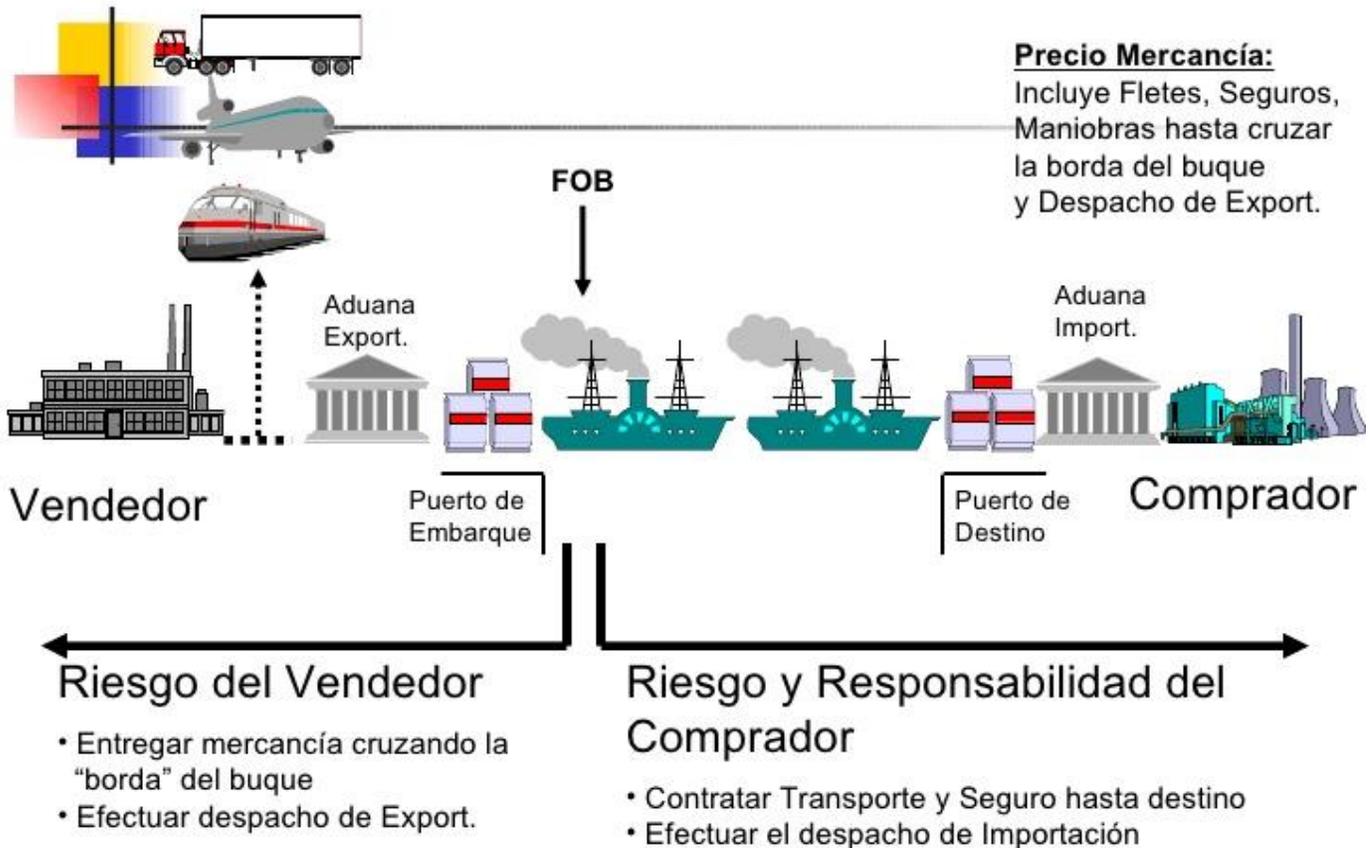
- Solventar todos los gastos hasta entregar los productos a bordo del buque: maniobras, cargas, descargas, desaduanamiento de exportación, manejos en el puerto y carga al barco.
- Realizar el despacho de exportación a través de un agente aduanal (en algunos países no es obligatoria la figura del agente aduanal).

Responsabilidad del Comprador en FOB:

- Encargarse de contratar un buque para la entrega, es decir, que el comprador tiene que contratar y pagar el buque en el cual se transportarán las mercancías.
- Contratar y pagar el medio principal de transporte marítimo.
- Asumir los riesgos por pérdida o daño desde la recepción de los bienes. Sin embargo, hasta este punto no hay obligación de contratar un seguro por parte de ninguno de los negociantes.
- Realizar todos los trámites de importación hasta su país de destino.

FOB

TRANSFERENCIA DE LA RESPONSABILIDAD



4.8. CONTRATOS.

Contratos de compra-venta internacional.

Los contratos de compra-venta son un instrumento sencillo, claro y completo hasta donde sea factible que permita colocarnos como una de las partes en el contrato de compraventa internacional de mercancías de manera honesta y equitativa; brindando seguridad legal y comercial a los actores es decir, vendedor y comprador de tan importante relación contractual en el mundo de los negocios a nivel internacional.

Tan relevante ha resultado aplicar la técnica mercantil a los contratos en el ámbito internacional, particularmente al de compraventa, y dejar en el pasado la celebración de éstos en forma espontánea, ambigua e inexperta; que desde hace décadas se han celebrado tratados internacionales sobre la materia, destacando entre ellos la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y que para efectos prácticos identificaremos a lo largo del presente documento como Convención de “Viena 80”, ya que precisamente fue aprobada en la ciudad de Viena, Austria, el 11 de abril de 1980, bajo los auspicios de Naciones Unidas y de la cual abundaremos en los apartados correspondientes.

No obstante, el contar con un convenio de tal categoría no es suficiente para interactuar en dichas relaciones comerciales con la seguridad de que el resultado de nuestros contratos se obtendrá de manera óptima y sin problemas, puesto que, en cada operación intervienen una variedad de factores y circunstancias de orden humano, económico, político, tecnológico y logístico, entre tantos, que pueden cambiar el curso de la misma y ocasionar a las partes contratantes dificultades en cualesquiera de estos aspectos que pueden ir desde una simple aclaración hasta la inconformidad manifestada por una de las partes contratantes o por ambas lo que dará lugar ineludiblemente a la rescisión del contrato con todas sus consecuencias y a lo que de ninguna manera desean llegar quienes en una u otra forma se dedican a esta actividad (asesores, transportistas, intermediarios, etc.), principalmente; vendedores y compradores o dicho de manera precisa en este ámbito: exportadores e importadores.

Por esta razón es indispensable complementar el uso del ordenamiento internacional referido durante la negociación, elaboración y fundamentalmente celebración de nuestro contrato de compraventa internacional con una serie de reglas de naturaleza pragmática, que han estado presentes desde el surgimiento del comercio internacional y sus precedentes históricos hasta nuestros días y que se conocen en el argot de la materia como “usos y prácticas de comercio internacional” o con la expresión latina de *lex mercatoria*. Algunos de estos usos y prácticas han cobrado tal importancia que desde hace varias décadas algún organismo internacional los ha retomado para impregnarlos de toda una metodología y sistematización para su manejo adecuado en el contrato de compraventa internacional de mercancías como es el ejemplo típico de los INCOTERMS de la Cámara de Comercio Internacional.

Aunado a todo esto conviene resaltar otro aspecto no menos importante en cuanto a los atributos y características personales de cada exportador e importador, sea en lo individual o en su actuación corporativa (persona moral), tales como: carisma, experiencia, intuición, seriedad, congruencia, cautela y lealtad, entre otros, por lo que el perfil de cada uno de los participantes en esta actividad será diferente. Pero en lo que sí se puede unificar a dicho sector es en el hecho de que se cobre conciencia al interactuar en las relaciones comerciales internacionales de su trascendencia, tanto en lo particular como en lo general y se apliquen en cada paso o etapa del ciclo exportador el conocimiento, técnica y experiencia necesarios para que los contratos celebrados surtan sus efectos plenamente y en forma satisfactoria para ambas partes.

Hoy por hoy México es uno de los actores más destacados en las prácticas mercantiles a nivel mundial y socio comercial de un gran número de países ya sean potencias económicas o que se encuentren en vías de desarrollo a través de la celebración y puesta en vigor de los más de once tratados comerciales, motivo por el cual ahora más que nunca debemos realizar nuestra función como comercializadores con toda atingencia y responsabilidad en beneficio común y personal.

La presente nota técnica ha sido elaborada en términos generales, aunque precisando o particularizando en algunos puntos, a fin de que pueda ser utilizada por cualquier persona

interesada en la negociación, elaboración y celebración de los contratos de compraventa internacional de mercaderías, desde una persona física o jurídico-individual, que con ese carácter sea una de las partes contratantes en dicha relación, hasta los grandes emporios que actúan en el ramo del comercio exterior de México, pasando por supuesto por las PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

A) CONCEPTO: Iniciemos por el principio, es decir, contar con un concepto formal y a la vez práctico del contrato de compraventa internacional de mercancías. Nuestro Código Civil Federal establece en su artículo 1792 que: Convenio es el acuerdo de dos o más personas para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones. A su vez el artículo subsiguiente señala: los convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos, toman el nombre de contratos.

Al margen de estas definiciones de convenio y contrato (uno como género y el otro como especie) de orden legal nacional, y de que en el artículo 2248 del mismo Código se establece cuando habrá compraventa; es necesario tener, con apoyo de dichos preceptos, una idea clara de este tipo de contratos en la que se incluyan, desde luego, otros elementos que no están presentes en la compraventa doméstica (sea local o nacional), pero que caracterizan a esta operación comercial en el ámbito internacional.

Así las cosas decimos que: el contrato de compraventa internacional de mercancías es el acuerdo de voluntades entre dos personas (aunque sabemos que en algunos casos pueden ser más), mediante el cual una de ellas llamada vendedora y establecida en un país determinado se obliga a entregar material y legalmente una cantidad o volumen de mercancías o productos a otra denominada compradora establecida en otro país, quien a su vez se obliga a pagar un precio por dichos bienes; en los términos y condiciones tanto para una como para otra obligación convenidos entre ambas partes. De esta breve y aparentemente sencilla idea y una vez materializada se desprenden una serie de acontecimientos y factores complejos que hacen posible la realización cotidiana de las operaciones de exportación e importación entre los distintos países que participan en el comercio internacional.

No obstante lo anterior no es posible comprender todas estas cuestiones en un solo concepto teórico-práctico, sino que tendrán que irse desprendiendo y analizando conforme se avance en la negociación y celebración de nuestro contrato, y por supuesto, los efectos que de él deriven traducidos en las prestaciones que legítimamente correspondan a cada parte contratante. Por esta razón continuaremos en este apartado denominado “Consideraciones Preliminares” con el análisis y comentarios de aquellas que se han juzgado las más relevantes y a la vez las más recurrentes; sin perder el objetivo central de la presente nota técnica que, recordemos, es el prevenir posibles obstáculos y evitar dificultades hasta donde sea posible en la práctica de los contratos de compraventa internacional de mercancías.

B) PARTES CONTRATANTES: sin el propósito de ahondar ni entrar en mayores elucubraciones, sino por el contrario, comentar de manera simple este aspecto que naturalmente es fundamental y tal y como lo inferimos del concepto vertido en el inciso anterior, partamos de la idea de que estamos ante un escenario típico, esto es, en donde sólo intervienen dos partes contratantes en la manifestación de su consentimiento que son el vendedor y el comprador y al margen por el momento de donde tienen su establecimiento; “consideración” que se revisará y fundamentará por separado en otro inciso dentro de este apartado.

Como es sabido y como ya se mencionó en líneas anteriores, jurídicamente las personas pueden actuar en lo individual, lo que se conoce comúnmente como “persona física”, o constituirse en una corporación, compañía o empresa, manejada generalmente esta figura legal como persona moral, por lo que este aspecto de las partes contratantes puede encuadrarse indistintamente en una o en otra posición en esa relación contractual.

Ha quedado asentado que como comercializadores mexicanos o establecidos en México - coloquémonos en el papel de exportadores podemos actuar en esta relación comercial como personas físicas sin ningún empacho, simplemente cumpliendo con ciertos requisitos de carácter fiscal seguramente, sin embargo, un gran número de contratos de compraventa se celebran entre compañías, ahora sí, establecidas en distintos países; condición que le da el carácter de internacional a dichos contratos.

Es obvio que cada entidad mercantil actuará a través de lo que en nuestro ámbito comercial doméstico conocemos como “su representante legal” y que, sin necesidad de ser licenciados en derecho, sabemos que dicha representación se acredita mediante un instrumento conocido como “poder notarial” que no es otra cosa que el otorgamiento ante fedatario público -que normalmente es el notario de ciertas potestades por parte de una persona (poderdante) facultada en términos de la constitución de esa sociedad o corporación; a otra persona (apoderada) para que actúe en nombre y representación de dicha entidad de acuerdo con el contrato de mandato y con los poderes ahí conferidos.

Sin profundizar en esta cuestión, como lo advertimos al inicio de este inciso, conviene resaltar el hecho de que no todos los países tienen el mismo sistema legal, sino que, éste podrá diferir de acuerdo con su procedencia o tradición jurídica. Así, por ejemplo, el derecho positivo mexicano proviene del derecho romano, también manejado como derecho romano-germánico, derecho escrito, etc. y se caracteriza, entre otras cosas, por ser -tanto para la creación de sus normas como para su aplicación- un sistema jurídico codificado, más rígido y cuya principal fuente es la ley partiendo de la norma fundamental que es la constitución federal.

En otros países o regiones con los que interactuamos comercial y económicamente se puede aplicar un régimen jurídico distinto al nuestro, tal es el caso de los Estados Unidos, Reino Unido, Australia y algunos más en los que rige un sistema legal llamado en inglés Common Law o también conocido con la expresión de derecho anglosajón y que difiere radicalmente del nuestro.

Tales reflexiones vienen a colación en virtud de que en la familia jurídica de los países mencionados no existe la institución de la “fe pública” y por ende no se cuenta con un instrumento (público) como lo es el “poder notarial”. Por lo tanto, si nos encontramos en ese supuesto no esperemos que, sea para la negociación o para la celebración de nuestro contrato, la otra parte contratante acredite su “legítima representación” con un documento de tal categoría. Cuando sea este el caso es recomendable cerciorarnos por otros medios que estén

a nuestro alcance de que la persona con la que estemos tratando esté facultada en los términos de su legislación para actuar en nombre de su empresa; como pueden ser: el hecho de contratar los servicios de una agencia investigadora comercial para tal efecto; exigir la acreditación por medio de un documento oficial como la identificación fiscal (tax i.d.); gestionar en la representación diplomática que corresponda el cotejo de firmas a través de legalización o de la apostilla, según sea el caso; obtener de la autoridad competente la acreditación requerida; y en última instancia y si las circunstancias lo permiten efectuar una “inspección ocular” en forma personal en el lugar de destino de nuestras mercancías, objeto de la venta a fin de verificar la existencia de esa compañía y su “legal representación” de quien así se ostente, todo esto con el propósito de que nos sintamos seguros y tranquilos en esa relación contractual que estamos por iniciar.

C) **NEGOCIACIÓN:** recordemos que la celebración del contrato de compraventa internacional no es más que la culminación de una serie de etapas que se traducen en encuentros, comunicaciones, intercambio de opiniones, propuestas y contrapropuestas que conforman la fase previa a la celebración del contrato y que se conoce y maneja con el término de negociación. De hecho, en la capacitación del comercio internacional uno de los temas a impartir es el relativo a “Técnicas y Estrategias de la Negociación Internacional”. A veces se piensa que se puede prescindir de esta fase y se puede ir directamente a la celebración del contrato, sin embargo, esto resulta prácticamente imposible.

Lo que en realidad sucede es que el periodo de la negociación puede durar un tiempo prolongado de varias semanas o incluso meses en donde abundarán las propuestas y contrapropuestas entre los contratantes, ya sea, a través de comunicados o aún de la celebración de reuniones. O bien, en caso contrario que por una necesidad de concretar la operación de manera vertiginosa, la negociación dure unos cuantos minutos realizada generalmente hoy día por medios electrónicos.

La intención de incluir en este apartado el tema de la negociación no es en el sentido de hacer toda una explicación y desglose pormenorizado del mismo, ya que, para eso se cuenta con el conocimiento adquirido por medio de su enseñanza y consulta de obras al respecto,

sino que, quede como una reflexión consciente de la importancia y trascendencia de esta “consideración” y que cada quién aplique en el desarrollo de cada una de sus etapas: las técnicas (operativas, interpersonales, persuasivas, etc.), principios (seriedad, reciprocidad, lealtad, equidad, etc.) y factores (ambientales, psico-sociales o de conocimiento y experiencia) apropiados, ya que de una adecuada negociación y la correcta celebración en el pleno ejercicio de la autonomía contractual entre otras cuestiones dependerá el éxito de nuestro contrato en beneficio de ambas partes.

D) DERECHO APLICABLE: otra de las grandes ventajas de que disponen las partes que intervienen en el contrato objeto de esta guía y en relación a este punto que es determinante -tanto para su celebración como principalmente en sus consecuencias- y que además se convierte en una de sus cláusulas (colocada generalmente en la última parte del contrato por escrito); es que desde hace más de dos décadas se encuentra en vigor la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías mencionada al inicio de este documento e identificada en el mismo como Convención de “Viena 80”, la cual es reconocida como el ordenamiento idóneo a aplicar en los contratos de este tipo por diversas razones resaltando a continuación algunas de ellas.

Cabe aclarar, antes de continuar, que no se trata de hacer un análisis profundo y detallado del contenido y precedentes cronológicos del ordenamiento en cuestión, puesto que no es el objetivo de la presente guía, pero tampoco podemos ser omisos al respecto, ya que como se ha afirmado es el cuerpo legal que rige a los contratos de compraventa en el ámbito internacional y el más indicado a señalar como “ley aplicable” en los mismos por las siguientes causas y consideraciones.

En primer lugar y al margen de que tiene la categoría de tratado internacional, la convención de “Viena 80” se caracteriza por ser un ordenamiento uniforme, es decir, que una vez que es invocada en el contrato por las partes en el ejercicio de su autonomía contractual como derecho aplicable, o que conforme a la regla general de ámbito de aplicación tenga ese carácter (aún en los contratos que no se celebren de manera escrita) regirá al contrato y a las partes contratantes con respecto a las obligaciones y prestaciones que de él deriven de la

misma forma y con base en un solo texto legal que es precisamente el contenido en el cuerpo de la convención.

Por esta simple razón representa una gran ventaja para el vendedor y el comprador al poder tener la seguridad y confianza de que para cualquier circunstancia de interpretación, cumplimiento o solución de diferencias que resulten del contrato se resolverán de manera equitativa por ser un sólo ordenamiento el aplicable, independientemente de los países -pero sobretodo- de los sistemas legales de cada uno de ellos que pueden diferir diametralmente en algunos casos. Desde la aparición de la convención, pero principalmente desde su puesta en vigor, primero para los diez países iniciales que la ratificaron y posteriormente para aquellos que se fueron adhiriendo como fue el caso de México (17 de marzo de 1988, fecha de su publicación en el DOF); ha significado una contundente solución a una compleja figura del derecho internacional privado conocida como “conflicto de leyes en el espacio” o “derecho conflictual”, cuando menos en materia de contratos de compraventa internacional de mercancías.

En este orden de ideas, otra característica a resaltar de la Convención de “Viena 80” y que a su vez deriva de la anterior (uniformidad) es que tiene una aplicación supranacional, esto es, y como ya se dejó entrever en líneas anteriores será la aplicable a los contratos de compraventa internacional de mercaderías cuando concurren los elementos de su regla general de ámbito de aplicación marcada en su artículo primero y por encima de las legislaciones de los dos países donde se encuentren establecidos el vendedor y el comprador, o aún de un tercer país.

Además de las características que aquí se han comentado, entre otras, la convención se apoya -tal como se establece en su artículo 7- en una serie de principios generales que por un lado, le dan sustento en su papel de norma rectora de la materia, y por el otro, coadyuvan como fuente supletoria en aquellas cuestiones relativas a la misma que no estén expresamente contempladas en su texto, como por ejemplo los principios de: la autonomía de la voluntad de las partes contratantes, la consensualidad, la recepción para la formación del contrato, la de lo razonable, etc. Mención especial merece entre ellos, el principio de la “buena fe”

consagrado en ese artículo por considerarse como el pilar de las relaciones comerciales internacionales en lo general y de la compraventa en lo particular, ya que si este principio no campeara en dichas relaciones difícilmente se podrían dar en los volúmenes y al nivel que se realizan en la actualidad y a lo largo de la historia del comercio internacional.

Antes de continuar en este apartado hacemos hincapié en la conveniencia de que las personas que se dedican a la actividad del comercio exterior de México o que estén interesadas en la materia por su labor docente o de investigación, se involucren mayormente en el conocimiento de la convención, particularmente en el texto de su articulado, por lo que se recomienda que lo hagan a través de la lectura de obras relativas al tema encontrando los datos bibliográficos de algunas de ellas en el apartado correspondiente de esta guía.

No hacemos alusión en el inciso en turno a algunos de los aspectos más sobresalientes de la Convención de “Viena 80” en virtud de que éstos irán aflorando en algunas de las “consideraciones” que restan, pero con mayor razón, en las cláusulas y demás componentes del “modelo de contrato” que analizaremos más adelante, por lo que nos reservamos en este sentido para la parte conducente de la presente nota técnica.

E) COMUNICACIONES: otro aspecto no menos importante en la negociación y celebración de los contratos de compraventa internacional de mercancías es el relativo al intercambio de comunicados entre las partes durante la formación del contrato, así como, cuando ya está surtiendo sus efectos. A diferencia de otras épocas, actualmente y desde hace varios años quienes se dedican a esta actividad comercial en lo doméstico o en lo internacional pueden disponer de los medios modernos de comunicación, concretamente, del correo electrónico también conocido como E-mail, por lo que en cuanto a su disponibilidad, uso, ubicación y costo representan una enorme ventaja comparativamente con los medios de comunicación utilizados hace algunas décadas.

En este sentido la Convención de “Viena 80” en su artículo 13 señala: A los efectos de la presente Convención, la expresión “por escrito” comprende el telegrama y el télex; instrumentos que con el paso de los años nos resultan obsoletos, imprácticos y que han caído

en el desuso casi total, motivo por el que debemos emplear la tecnología actual cuando sea necesario, incluso, dando cumplimiento al contrato cuando así haya quedado establecido en una o algunas de sus cláusulas y sin que la falta de su mención en el precepto citado provoque algún problema.

F) FORMA DEL CONTRATO: la Convención de “Viena 80” estipula en su artículo 11: El contrato de compraventa no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito ni estará sujeto a ningún otro requisito de forma. Podrá probarse por cualquier otro medio, incluso por testigos. Desde que la Convención está vigente en nuestro país, que fue el día 1° de enero de 1989 de acuerdo con las reglas de vigencia particular contenidas en su cuarta parte, el principio de la consensualidad aplicado a los contratos de compraventa internacional ha significado un gran alivio para los empresarios establecidos en México, toda vez que a lo largo de su comercio exterior un número considerable de operaciones se han ejecutado y continúan ejecutando de esta forma, es decir, que no obra entre las partes un contrato por escrito en el que consten las condiciones esenciales y naturales de tal operación, sino que, por medio de comunicaciones efectuadas -por teléfono, telégrafo o télex en el mejor de los casos en aquellos años- entre vendedor y comprador a través del correo electrónico en la mayoría de las veces, se da por celebrado el contrato en comento, sin haber contado (antes de la Convención) con más fundamento legal que el artículo 2316 del Código Civil.

No hay duda del soporte contundente que se tiene con un precepto de tal categoría y reconocimiento a nivel nacional e internacional, principalmente para aquellas operaciones que por su propia y especial naturaleza difícilmente pueden someterse a un proceso pausado o prolongado de negociación, conocidas con el término en inglés de commodities y que podría traducirse como productos básicos, no obstante, fuera de estos casos y por la trascendencia que tiene la compraventa de mercaderías en el ámbito internacional es recomendable disponer, una vez que las partes hayan concluido el periodo de negociación en todas sus fases y etapas, de un documento que contenga por escrito las condiciones esenciales y naturales referidas.

De lo anterior se desprende la necesidad a todas luces de contar con un instrumento de esta naturaleza iniciando con un proyecto elaborado por las comercializadoras establecidas en México (para eso se ha preparado la presente guía) y someterlo a la consideración de la contraparte (mercantilmente hablando) para las sugerencias o cambios que proponga y accediendo de nuestra parte sólo en aquello que no altere la esencia de nuestro contrato, y desde luego, que no vaya en contra de los principios de equidad, reciprocidad, lealtad, etc. supervisado preferentemente, tanto el proyecto elaborado como los cambios propuestos, por la asesoría jurídica de nuestra empresa (especializada en la materia). Una vez que se llegue al mutuo acuerdo en el texto final; suscribirlo (en forma autógrafa) de manera presencial de ser esto posible o por servicio de mensajería en su caso, pero que obre un texto original en poder de cada una de las partes contratantes.

En el caso de que la celebración del contrato no sea posible en los términos señalados, en otras palabras, que no se cuente con un contrato por escrito firmado por los contratantes, la práctica nos recomienda guardar todos los comunicados que las partes se intercambien durante la negociación y hasta la ejecución del contrato, tanto en forma de documentos como pueden ser: la orden de compra, carta de crédito internacional, factura, etc. así como, los mensajes electrónicos enviados de manera recíproca, lo cual es totalmente válido a la luz de la convención como lo acabamos de ver. De esta forma si surgiera alguna inconformidad respecto del pago del precio o de la entrega de las mercancías, según la posición en que nos encontremos, tales documentos fungirán como elemento de prueba en caso de demanda o reclamación.

Cuando nos encontremos dentro del modelo de contrato en las cláusulas relativas a la ley aplicable y a la solución de controversias se dará la sugerencia correspondiente para el caso de que no se pueda celebrar el contrato por escrito, aunque insistimos, lo recomendable sin duda alguna es elaborar y celebrar el contrato por escrito.

Finalmente, con respecto a esta consideración cabe aclarar que cuando el exportador y el importador deseen cambiar alguna condición del contrato no es necesario dar por terminado el vigente y celebrar uno nuevo -esto complica y es contrario a la dinámica de las operaciones

se puede hacer la modificación por medio de un adendum o más adenda y el contrato original sigue surtiendo sus efectos en todo aquello que no se alteró. Ahora bien, si los cambios son sustanciales y varios, entonces si conviene celebrar un nuevo contrato, lo que no representa mayor complicación pues se toma como base el anterior.

G) IDIOMA: en efecto, este aspecto ha sido tradicionalmente un obstáculo y una fuente de innumerables confusiones o malos entendidos en las relaciones comerciales internacionales, particularmente en la compraventa por razones obvias. El significado de un término o expresión puede diferir en la traducción de un idioma a otro, más aún, en una venta que realicemos a un importador establecido en un país de nuestra misma lengua; un vocablo puede tener una acepción totalmente distinta al significado que tiene en nuestro país.

Sin entrar en mayores elucubraciones y a reserva de encontrar una referencia bibliográfica (en el apartado correspondiente de esta guía) de la misma autoría del presente documento y en la que si se abunda respecto de esta consideración y otros factores vinculados con el contrato de compraventa internacional, a continuación, veremos algunas reflexiones muy puntuales que podemos inferir como recomendaciones o sugerencias aplicables al tema en cuestión.

En primer lugar, si nuestra contraparte mercantil se encuentra establecida en otro país de diferente idioma al nuestro, es pertinente que la negociación, elaboración (del texto) y celebración del contrato se realicen en un solo idioma, ya sea el natural a nosotros o el que se hable en el país donde estamos establecidos -lo que conseguiremos con nuestro poder de negociación en la etapa correspondiente- o si esto no es posible tendremos que ceder al respecto. Esto no significa que exista algún impedimento legal o convencional (en su connotación de tratado) para que el contrato de compraventa internacional de mercancías se pueda negociar y redactar en los dos idiomas de las partes contratantes, o exagerando hasta en más de dos, pero de lo que no cabe duda es que la compraventa ejecutada en el ámbito internacional por lógica difiere en su estructura, características y resultados de cuando se realiza a nivel doméstico, por lo que en este supuesto contar con dos textos en idioma diferente y relativos a un mismo contrato podría complicar a las partes en su formación y celebración, pero sobretodo, en los efectos que de él deriven.

La recomendación de que el contrato se redacte y celebre en un solo idioma, ya sea el del exportador o el del importador, no aplica únicamente a este supuesto, sino que, se puede dar el caso de que ambos idiomas sean totalmente ajenos y las partes no estén familiarizadas con la lengua opuesta, por ejemplo, el español y el chino; en consecuencia, acordarán realizar todo lo vinculado con esa relación contractual en un tercer idioma que para dicho ejemplo sería con toda seguridad el inglés.

Por otro lado si nos encontramos en una situación en la que no hay posibilidad de que el contrato se elabore y celebre en un solo idioma según los supuestos anteriores, y por lo tanto, forzosamente tenga que realizarse en los dos idiomas de las partes contratantes; en aras de evitar conflicto entre ellas derivado de una interpretación diferente en virtud de este factor del doble idioma y que indudablemente redundará en gastos innecesarios, pérdida de tiempo y ruptura de relaciones comerciales, ya que habrá que dar solución a tal controversia; será conveniente agregar al contrato una cláusula en la que se dé preferencia a la interpretación de uno de los dos idiomas que seguramente será el de la parte que ejerza mayor poder de negociación y la otra tendrá que ceder en este punto.

Por lo que toca al o a los idiomas que se utilicen en la negociación, redacción y celebración del contrato será en el o los que las partes convengan con base en el principio de autonomía contractual.

H) ESTABLECIMIENTOS: como ya se ha esbozado en otros incisos de este apartado, para que un contrato de compraventa se pueda considerar de orden internacional o dicho de otra manera celebrado en el ámbito internacional, es condición sine qua non que las partes contratantes tengan sus respectivos establecimientos en distintos países, criterio que es recogido en el derecho convencional internacional relativo a los contratos internacionales, especialmente a la compraventa y que figura en la Convención de “Viena 80” desde el inicio de su texto como requisito esencial para su ámbito de aplicación, además de contemplar otros supuestos para que el convenio entre en acción como derecho aplicable, así pues, queda prescrito de la siguiente manera:

ARTICULO 1

1. La presente convención se aplicará a los contratos de compraventa de mercancías entre partes que tengan sus establecimientos Estados diferentes:

a) Cuando esos Estados son Estados contratantes; o...

De lo anterior se desprende que los dos requisitos esenciales o la manera idónea para que la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías sea aplicable a este tipo de contratos, es -dicho en forma reiterativa- primero, que las partes tengan su establecimiento en países diferentes y segundo -lo que no se había mencionado- que tales países sean miembros de la Convención, es decir, que la hayan suscrito y ratificado, o en su caso, que se hayan adherido a ella y que se encuentre vigente en ambos países.

A mayor abundamiento y para fines aclaratorios en el presente documento, este dispositivo establece en su última parte:

Por todo lo señalado en el inciso en turno es importante que, en nuestro modelo de contrato de compraventa internacional de mercancías, como lo veremos una vez concluido este apartado, quede especificado de manera clara tanto en el concepto de domicilios como en el párrafo final de suscripción que cada parte contratante tiene su domicilio, o dicho en términos de la convención, su establecimiento en países diferentes y que el contrato se suscribe en ambos Estados.

I) LEX MERCATORIA: Antes de concluir con el apartado de las “Consideraciones Preliminares” y de continuar con la revisión de nuestro modelo de contrato con sus respectivas explicaciones, no queremos dejar pasar la oportunidad de hacer una mención a una figura muy importante en el tema de la compraventa internacional y en general de los negocios a nivel mundial conocida con la expresión latina que aparece al principio de este inciso o con la frase en español de “usos y prácticas de comercio internacional” y de la cual se hace una referencia en la “introducción” de la presente guía.

Como se deduce de su denominación en una u otra lengua y como ya se mencionó, esta figura se refiere a aquellos usos y prácticas mercantiles que, aunque algunos autores los han ubicado -en cuanto a su surgimiento- arbitrariamente en algún lugar y época histórica determinados; han estado presentes durante toda la existencia del intercambio de productos básicos y mercancías entre los comerciantes de una y otra comunidad convirtiéndose así, cada una de estas reglas, en ley entre ellos y de ahí su denominación en latín.

También se hizo hincapié en el hecho de que algunos de estos usos y prácticas se han aglutinado y estructurado, de tal forma que se han convertido en reglas pragmáticas para cumplir algún fin determinado y coadyuvar en la función mercantil que le corresponda a cada uno de los comerciantes como es el caso señalado de los INCOTERMS -quizá el más conocido y recurrido- y cuyo doble objetivo es: en primer lugar determinar la transmisión del riesgo respecto de las mercancías entre vendedor y comprador lo que será con base en el INCOTERM que se haya seleccionado cuidadosamente para la cotización del contrato de compraventa internacional de que se trate, dentro de los 13 comprendidos en la versión 2000 que es la vigente hasta el momento y con probabilidades de una revisión próxima por parte, desde luego, de la Cámara de Comercio Internacional, también conocida por sus siglas; CCI.

Para la selección adecuada de la regla (INCOTERM) a que se hace referencia se requiere de un conocimiento general de dicha herramienta y un análisis detallado de la que se haya elegido en relación con el precio que se pretenda establecer y otras circunstancias como son: medio de transporte, contrato de seguro para la mercancía si fuera el caso, y algo muy importante que viene a ser el segundo objetivo o la parte complementaria de ese doble objetivo y que consiste en la distribución de los gastos derivados del contrato exclusivamente entre el vendedor y el comprador. Si sucede que durante nuestras operaciones de compraventa internacional se da el cambio de versión de los INCOTERMS (de la CCI), podemos seguir utilizando la revisión 2000 -si así les conviene y acomoda a las partes siempre y cuando, quede expresa y claramente pactado en el contrato.

Como última acotación respecto de este instrumento y a reserva de retomarlo en el apartado de “Modelo de Contrato”, precisamos que por su uso son de naturaleza facultativa, es decir, que no son obligatorios en términos de alguna ley nacional o tratado internacional, pero lo

que si hay que resaltar es que sí lo son en el momento en el que las partes lo pactan dentro de su contrato.

El caso que acabamos de comentar no es el único de *lex mercatoria* que se encuentre armado o estructurado, sino que, también hay otros ejemplos como lo es el de las reglas aplicables a las cartas de crédito internacional denominado, ya con su traducción al español: “Prácticas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios” e identificado por su clave de publicación por parte de la Cámara de Comercio Internacional como UCP 600 correspondiente a la versión vigente y que se traduce en el mecanismo privilegiado de pago del precio de las mercancías en la compraventa internacional.

En este sentido y como último ejemplo a destacar, pero ya fuera de aquellos emitidos por la CCI, corresponde el turno a los “Principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales de UNIDROIT” también conocido simplemente como Principios UNIDROIT, publicado en 1994 por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (el UNIDROIT) y que como se desprende de su denominación consiste en un conjunto de reglas aplicables a los contratos mercantiles en el ámbito internacional resaltando una doble ventaja, entre otros usos, ya que en relación al contrato de compraventa internacional se puede señalar en la cláusula correspondiente -como lo veremos en su momento- con el carácter de aplicación supletoria (conjuntamente) a la Convención de “Viena 80” y por el otro lado, con respecto a otro tipo de contratos comerciales de orden internacional, se puede designar como “ley aplicable” sin necesidad de recurrir en un momento dado a la legislación nacional de una u otra parte contratante.

Concluimos así el apartado correspondiente a las “Consideraciones Preliminares” con la última aclaración de que se han incluido de manera enunciativa más no limitativa por razones obvias, además, de que no son las únicas comprendidas en el presente documento, sino que, algunas más se han reservado para referirlas en el siguiente apartado.

MODELO DE CONTRATO REDACCIÓN Y EXPLICACIÓN.

Una vez reflexionado sobre tales consideraciones, entre otras, en torno al contrato de compraventa internacional de mercaderías iniciamos el presente apartado con la advertencia reiterada de que es únicamente una “guía” para redactar un contrato de este tipo sin perder de vista ese principio general de derecho a que se ha aludido constantemente que es el de la “autonomía contractual” y que aplicado a esta práctica se infiere como la posibilidad de elaborar el texto con toda la libertad en cuanto a sus componentes (encabezado, declaraciones, clausulado, datos de suscripción, etc.) y su orden; naturaleza, número y consecución de las cláusulas o condiciones del contrato, y algo muy particular; el estilo de redacción. Sin embargo, lo que a continuación se muestra con apoyo en el contenido del apartado que antecede y al cual constantemente haremos las referencias correspondientes es uno de tantos “modelos” con los que el lector se podrá encontrar, tomando aquello que considere conveniente para diseñar su propio contrato y bajo su absoluta responsabilidad.

En este mismo contexto y a guisa de aclaración metodológica, las partes del texto o párrafos que correspondan al modelo del contrato (sean encabezados, declaraciones o cláusulas) se mostrarán con este tipo de letra, y todo aquello que concierna a su explicación o comentarios será en letra itálica para la mejor identificación de cada cuestión. Igualmente se dejará un espacio en los puntos donde incidan datos o información complementaria y a la vez específica que podrá variar de un contrato a otro, debiéndose añadir dicha información cuando sea obtenida según el caso concreto. En algunas cláusulas se podrá dar otra opción (generalmente en sentido opuesto) de redacción. Por último, este modelo se redacta en español como único instrumento contractual para ambas partes, en caso distinto véase el inciso G) del apartado anterior.

Se expone el Modelo de Contrato de Compraventa Internacional en el Anexo 1 de este documento.

4.9. ENVASE Y EMBALAJE.

El envase de nuestro producto serán frascos de cristal con tapaderas de aluminio con un diseño en su etiqueta único, con el cual no se pierda el concepto y descripción de nuestro producto, ya que ha pasado que en otras empresas y marcas utilizan algunos envases no aptos para el producto con el cual se está trabajando, y le da otra impresión a la presentación del producto, en otras palabras, el producto deja de representar lo que en realidad es.

Como ya se había mencionado se manejarán solo una presentación en la cual se venderá el producto.

Primera presentación: 280gr.



4.10. EMBALAJE.



El embalaje de nuestro producto se maneja en cajas de 40cmx20cmx20cm.

El contenedor que se utilizara es un contenedor refrigerado de 20 pies.



Exterior de contenedor refrigerado de 20 pies.



Interior del contenedor refrigerado de 20 pies.

Medidas del contenedor.

| | |
|-------------------------|--|
| Volumen | 33,20 m ³ |
| Medidas Externas | Base: 606 x 243 cm Max Alto: 260 cm |
| Medidas Internas | Base: 590 x 235 cm Max Alto: 239 cm |
| Peso Vacío | 2, 230 Kg |
| Peso Máximo | 21, 770 Kg |

4.12. CUBICAJE.-

Pallet Europeo. 1.20 cm x 80cm.



Cajas de embalaje. 40cm x 20cm x 20cm.



El embalaje resultado del cubicaje que se manejara es el siguiente:

Cama: 12

Estiba: 6

Cajas por Pallet: 72

10 pallets x 72 cajas = 720 cajas x contenedor.

12 mermeladas x caja, 72 cajas = 864 mermeladas x pallet

864 mermeladas x 10 pallets = 86400 mermeladas en un contenedor.

| | CAJA | PALLET | CONTENEDOR |
|--------------------------|---|----------|------------|
| Peso Neto | 4.86 kg | 350 kg | 3500 kg |
| Peso Bruto | 6.85 kg | 493.2 kg | 5072 kg |
| + peso promedio | | 507.2 kg | |
| Altura del Pallet | 6 x 20 = 1.20 +14 =1.34 mts el pallet. | | |

Peso neto de mermelada 405 gr.

Peso del frasco 280 gr.

Peso Bruto 685 gr.

| CAJAS | PALLET | CONTENEDOR |
|------------------|-----------|------------|
| 12 | 72 | 720 |
| MERMELADA | 864 | 8640 |

4.13. PLAN OPERATIVO CON RED DE TIEMPOS.



Tramo 1: Terrestre, Morelia- Veracruz.

Tramo 2: Marítimo, Veracruz- Rotterdam.

Terminal 1: Aduana Veracruz.

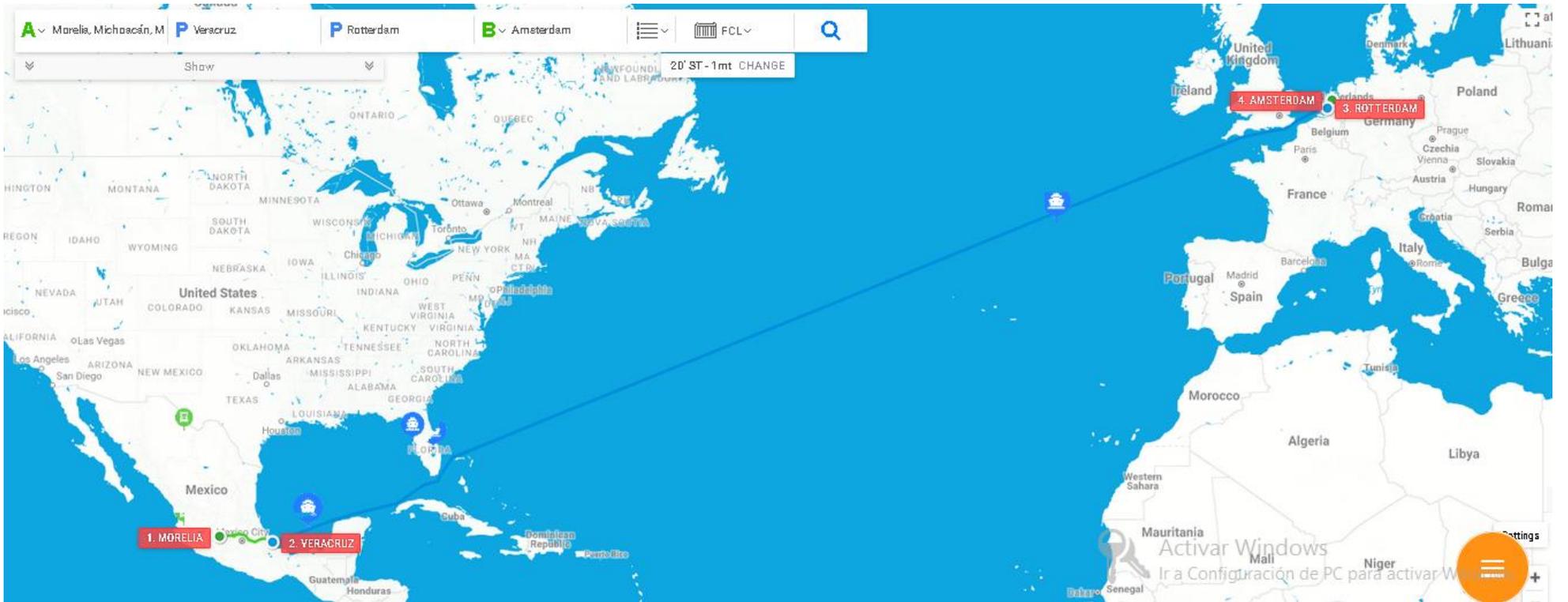
Terminal 2: Aduana Rotterdam.

Tiempo.

Tramo 1: 1 día.

Tramo 2: 25 días.

TOTAL: 26 días.

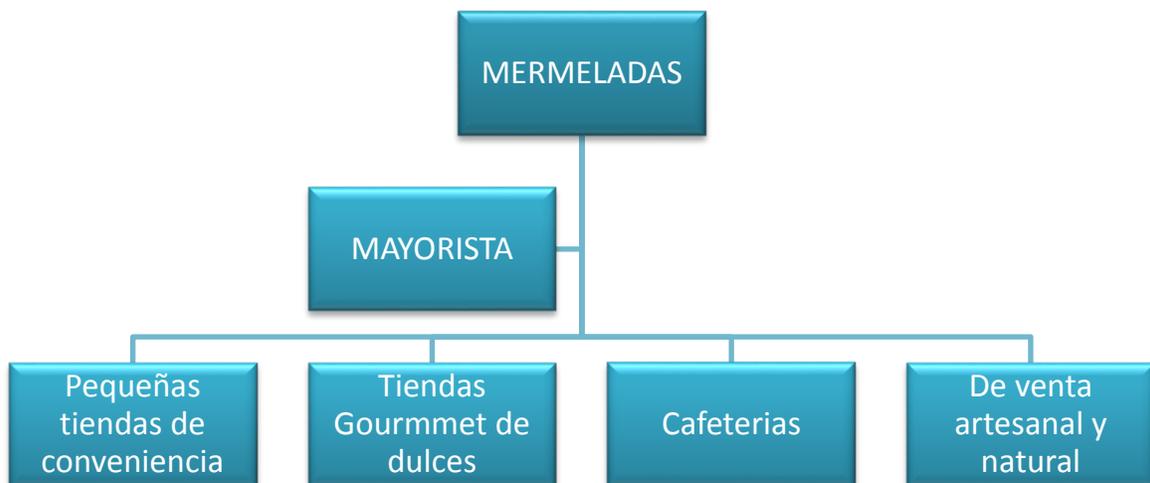




Hapag-Lloyd

Naviera Hapag- Lloyd (Container line)

4.14. CANAL DE DISTRIBUCIÓN.



También contactamos a PROMEXICO para que por medio de ferias y exposiciones nos ayuden a dar a conocer nuestro producto y así otros mercados quieran llevar nuestro producto a sus países. PROMEXICO cuenta con muchas vías alternas de distribución es por eso que decidimos ponernos en contacto con PROMEXICO para que sea nuestro principal canal de distribución.

4.15. DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN.

PEDIMENTO.

El formato de pedimento, es un formato dinámico conformado por bloques, en el cual únicamente se deberán imprimir los bloques correspondientes a la información que deba ser declarada.

Este formato deberá presentarse en un ejemplar destinado al importador o exportador, tratándose de las operaciones previstas en las reglas 2.5.1., tratándose de vehículos usados, remolques y semirremolques; 2.5.2., tratándose de vehículos usados, remolques y semirremolques; 3.1.12., segundo párrafo, fracción II, 3.5.1., fracción II, 3.5.3., 3.5.4., 3.5.5., 3.5.7., 3.5.8. y 3.5.10., así como las de vehículos realizadas al amparo de una franquicia diplomática, de conformidad con el artículo 62, fracción I de la Ley.

A continuación se presentan los diferentes bloques que pueden conformar un pedimento, citando la obligatoriedad de los mismos y la forma en que deberán ser impresos.

Cuando en un campo determinado, el espacio especificado no sea suficiente, éste se podrá ampliar agregando tantos renglones en el apartado como se requieran.

La impresión deberá realizarse de preferencia en láser en papel tamaño carta y los tamaños de letra serán como se indica a continuación:

| INFORMACION | FORMATO DE LETRA |
|-----------------------|--|
| Encabezados de Bloque | Arial 9 Negrita u otra letra de tamaño equivalente. De preferencia, los espacios en donde se presenten encabezados deberán imprimirse con sombreado de 15%. |
| Nombre del Campo | Arial 8 Negrita u otra letra de tamaño equivalente. |
| Información Declarada | Arial 9 u otra letra de tamaño equivalente. |

El formato de impresión para todas las fechas será:

DD/MM/AAAA Donde

DD Es el día a dos posiciones. Dependiendo del mes que se trate, puede ser de 01 a 31.

MM Es el número de mes (01 a 12).

AAAA Es el año a cuatro posiciones.

ENCABEZADO PRINCIPAL DEL PEDIMENTO

El encabezado principal deberá asentarse en la primera página de todo pedimento. La parte derecha del encabezado deberá utilizarse para las certificaciones de banco y selección automatizada.

| | | |
|---|---|--|
| PEDIMENTO | | <i>Página 1 de N</i> |
| NUM. PEDIMENTO: T. OPER CVE. PEDIMENTO: REGIMEN: | | CERTIFICACION ES |
| DESTINO: TIPO CAMBIO: PESO BRUTO: ADUANA E/S: | | |
| MEDIOS DE TRANSPORTE | VALOR DOLARES: | |
| ENTRADA/S ARRIBO SALID | VALOR ADUANA: | |
| ALIDA: : A: | PRECIO PAGADO/VALOR COMERCIAL: | |
| DATOS DEL IMPORTADOR /EXPORTADOR | | |
| RFC: NOMBRE, DENOMINACION O | | |
| RAZON SOCIAL: | | |
| CURP: | | |
| DOMICILIO: | | |
| VAL. SEGUROS | SEGUR FLETES EMBALAJES | OTROS INCREMENTABLES |
| CODIGO DE ACEPTACION: | CODIGO DE BARRAS | CLAVE DE LA SECCION ADUANERA DE DESPACHO: |
| MARCAS, NUMEROS Y TOTAL DE BULTOS: | | |
| FECHAS | TASAS A NIVEL PEDIMENTO | |

| | |
|----------------------------------|--|
| | |
| NUMERO DE SERIE DEL CERTIFICADO: | |
| FIRMA ELECTRONICA AVANZADA: | |

El pago de las contribuciones puede realizarse mediante el servicio de “Pago Electrónico Centralizado Aduanero” (PECA), conforme a lo establecido en la regla 1.6.2., con la posibilidad de que la cuenta bancaria de la persona que contrate los servicios sea afectada directamente por el Banco. El agente o apoderado aduanal que utilice el servicio de PECA, deberá imprimir la certificación bancaria en el campo correspondiente del pedimento o en el documento oficial, conforme al Apéndice 20 “Certificación de Pago Electrónico Centralizado” del Anexo 22.

El Importador-Exportador podrá solicitar la certificación de la información transmitida al SAAI por el agente o apoderado aduanal en el momento de la elaboración del pedimento en: Administración General de Aduanas, Administración Central de Investigación Aduanera, Av. Hidalgo Núm. 77, Módulo IV, 1er. piso, Col. Guerrero, C.P. 06300., México, D.F.

NOTA: Cuando el pedimento lleve la FIEL del agente aduanal, no se deberán imprimir los datos del mandatario; tratándose de la leyenda de Pago Electrónico Centralizado Aduanero (PECA), ésta se deberá imprimir en el Pie de Página del pedimento, únicamente en la primera hoja.

FIN DEL PEDIMENTO

Con el fin de identificar la conclusión de la impresión del pedimento, en la última página, se deberá imprimir la siguiente leyenda, inmediatamente después del último bloque de información que se haya impreso.

*******FIN DE PEDIMENTO *****NUM. TOTAL DE PARTIDAS: *****CLAVE
PREVALIDADOR: *******

FACTURA DE EXPORTACIÓN.

La factura comercial debe ser utilizada por las empresas para la exportación de envíos con valor comercial (para venta) y/o envíos sin valor comercial cuando el valor del contenido y transporte sea superior a 1000 USD.

La factura debe ser original y debe estar impresa en papel con membrete de la empresa en la que se refleje la dirección fiscal de la empresa remitente

COMMERCIAL INVOICE (Modelo 2)

Invoice N° **Introducir número de factura**

Date **Introducir fecha de la factura**

| | |
|---|--|
| <p><u>Invoice Address (no private individuals):</u></p> <p>Proporcionar dirección fiscal válida y nombre del destinatario.</p> <p>Proporcionar VAT del destinatario</p> | <p><u>Delivery terms (Incoterms)</u></p> <p>Reflejar condiciones de entrega (incoterms) de acuerdo a las mismas condiciones que en el contrato de venta</p> |
| <p><u>Ship to (no private individuals):</u></p> <p>Indicar dirección de la entrega</p> <p><u>Contact person:</u></p> <p>Indicar nombre y apellidos de la persona de contacto a quien hacer la entrega</p> | <p><u>Delivered under:</u></p> <p>Indicar número y fecha del contrato de la venta</p> <p><u>Payment terms</u></p> <p>Señalar las condiciones de pago, según lo recogido en el contrato de venta.</p> |

Phone:

Indicar el número de teléfono de la persona de contacto

| No item | Description | Country of origin | Net weight/kg | HS Code | Qty (pieces) | Unit price, USD | Total price, USD |
|-------------------|--|---|------------------|------------------------------------|---------------------------|---|--------------------------------------|
| 1. | DESCRIPCION DETALLADA DEL CONTENIDO MOTIVO DEL ENVIO MATERIAL; MARCA MODELO, NUMERO DE SERIE,, NUMERO DE PIEZA, DETALLE TECNICOS, COMPOSICION QUIMICA | PAIS DE ORIGEN NOMBRE DEL FABRICANTE | PESO NETO | APORTAR PARTIDA ARANCELARIA | NUMERO DE UNIDADES | INDICAR EL VALOR UNITARIO DE LA MERCANCIA ADJUNTA R FACTURA O TICKET DE COMPRA | VALOR TOTAL DEL CONTENIDO |
| 2. | | | | | | | |
| Total, USD | | | | | | | VALOR TOTAL DEL CONTENIDO (A) |

Insurance cost, USD:Indicar el coste del seguro, en caso que el envío haya sido asegurado **(B)**

| | |
|--------------------------------|--|
| Freight cost, USD: | Indicar el coste de transporte en USD (para incoterms DDU, CPT, CIP, CIF) (C) |
| Total for payment, USD: | Indicar coste total: (A) + (B)+ (C) para los incoterms DDU, CPT, CIP y CIF |

| | |
|-----------------------------------|---|
| Gross Weight, kg (total) : | Indicar peso bruto total, el mismo que se ha indicado en el AWB |
|-----------------------------------|---|

| | |
|-------------------|--|
| Signed by: | Firma autorizada y sello de la empresa |
|-------------------|--|

LISTA DE EMPAQUE.

| LOGO DE LA EMPRESA | LISTA DE EMPAQUE |
|--------------------------------|------------------|
| | REF: |
| | FECHA: |
| NUMERO DE CONTENEDOR: | |
| NUMERO DE CAJAS : | |
| PESO BRUTO: | |
| PESO NETO: | |
| TOTAL: | |
| MEMBRETE DE LA EMPRESA: | |

BILL OF LADING.



Carrier Name

NON-NEGOTIABLE COPY

| | | | |
|--------------------|--|---|---|
| SHIPPER | | DOCUMENT NUMBER | |
| | | EXPORT REFERENCES | |
| CONSIGNEE | | FORWARDING AGENT REFERENCES | |
| | | POINT AND COUNTRY OF ORIGIN (FOR THE MERCHANT'S REFERENCE ONLY) FL - FLORIDA | |
| NOTIFY PARTY | | DOMESTIC ROUTING/EXPORT INSTRUCTIONS (FOR THE MERCHANT'S REFERENCE ONLY) | |
| PRECARRIAGE BY * | | PLACE OF RECEIPT * | |
| VESSEL / VOYAGE NO | | PORT OF LOADING | FINAL DESTINATION (FOR THE MERCHANT'S REFERENCE ONLY) |
| PORT OF DISCHARGE | | PLACE OF DELIVERY | |

PARTICULARS FURNISHED BY THE MERCHANT

PAGE 1

| Container No., Seal No., Marks & No's | No. of Containers or Packages | M * * M | Kind of Packages; Description of Goods | Gross Weight/Code | Measurement/Code |
|---------------------------------------|-------------------------------|------------|--|-------------------|------------------|
| | | | | | |

TOTAL NUMBER OF CONTAINERS OR PACKAGES (IN WORDS)

| ITEM NUMBER | WEIGHT | MEASUREMENT | CUR. | RATE | BASIS | P/C | PREPAID | COLLECT |
|-------------|--------|-------------|------|------|-------|-----|---------|---------|
| | | | | | | | | |

| | |
|---------------------------|----|
| LADEN ON BOARD THE VESSEL | |
| DATE | BY |
| | |

| | | | |
|---|--------------------------------|------------|------------|
| Number of Original Bills of Lading THREE | Place of Bills of Lading Issue | Prepaid at | Payable at |
|---|--------------------------------|------------|------------|

(TERMS OF BILL OF LADING CONTINUED FROM BACK HEREOF) ENLARGED VERSION OF BACK CLAUSES IS AVAILABLE UPON REQUEST FROM THE CARRIER. In witness whereof, the undersigned, on behalf of _____, the Master and the owner of the Vessel, has signed the number of Bill(s) of Lading stated above, all of this tenor and date, one of which being accomplished, the others to stand void.

Dated
Month Day Year B/L No.

Declared Valued (U.S. \$) _____

CERTIFICADO DE ORIGEN EUR1.

| 1.Exportador | | EUR1 N°A | |
|--|--|---|------------------------------------|
| | | 2. Certificado utilizado en los intercambios preferenciales entre | |
| 3.- Importador | | | |
| (Indíquese los países, grupos de países o territorios a que de refiera) | | | |
| 4.País, grupo de países o territorio de donde se consideran originarios los productos | | 5.País, grupo de países o territorio de destino | |
| 6. información relativa al transporte | | 7.Observaciones | |
| 8. Numero de orden, marcas, numeración, número y naturaleza de los bultos (1) Designación de las mercancías (2) | | 9. Masa Bruta (kg) u otra medida (litros, m ³ , etc.) | 10. Facturas (mención facultativa) |

**11. VISADO DE LA ADUANA O DE LA AUTORIDAD GUBERNAMENTAL
COMPETENTE**

Declaración certificada conforme.....

Documento de exportación (3).....

Sello

Modelo..... N°.....

Aduana o autoridad gubernamental competente.....

País o territorio de expedición:

En..... a

.....

firma

12. DECLARACIÓN DEL EXPORTADOR

El que suscribe declara que las
mercancías arriba designadas cumplen
con las condiciones exigidas para la
expedición del presente certificado.

En..... a

.....

.....

firma

CONCLUSIONES.

Como conclusión de este proyecto tenemos, que es un proyecto basado y estructurado de acuerdo a las necesidades de los productores de la fruta, a los cuales se les ayudara con este proyecto a darle un valor a la fruta que se desperdicia al terminar las temporadas y que las empacadoras de exportación en fresco no le dan, debido a que la fruta ya está muy madura y así no se puede exportar.

Para esto fue creado este proyecto al igual que la empresa que lo lleve a cabo, con este proyecto nos damos cuenta que nuestra empresa es la mejor opción para la práctica de estas operaciones comerciales.

También concluimos que para la exportación de las mermeladas es necesario cumplir con ciertos permisos y cupos para poder llevar a cabo la exportación aun que nuestro país meta no nos lo pida en el país de origen se necesitan para que nos dejen hacer la exportación del producto, llevando la exportación de la mano de la naviera Ha pag- Lloyd la cual será contratada para poder llevar la mercancía al país de origen, el tipo de transporte que se eligió es el marítimo en un contenedor refrigerado de 20 pies, perfecto para la conservación de las mermeladas en sus días de traslado y sobre todo en su estancia en el mercado meta.

Una vez lograda la exportación e introducción al país meta concluimos que después de ver el éxito que obtendrá la mermelada en nuestro mercado meta que es Pises Bajos, tendremos que trabajar con otros productos para ampliar nuestro portafolio de negocios al igual que nuestros contratos con otras empresas y otros países.

La decisión de exportar a este mercado se toma desde la información que se obtuvo del país y que dado a que en este país suelen consumir muchas cosas dulces como la mermelada o jalea de frutas, fue elegido también por la información que nos arrojan nuestras tablas de comparación con otros países. Finalmente se ve la exportación como una opción viable y remuneradora para aprovechar los recursos naturales con los que cuenta el Estado.

BIBLIOGRAFIA

- Aduanas*. (s.f.). Recuperado el Abril de 2016, de Servicio de Administración Tributaria: http://www.aduanas.sat.gob.mx/aduana_mexico/Descargas/Guia_Importacion/GI06_06.pdf
- AgroNota. (12 de Octubre de 2016). *Agro Noticias America Latina y el Caribe*. Recuperado el Abril de 2014, de Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura: <http://www.fao.org/agronoticias/agro-noticias/detalle/es/c/162211/>
- Banco Mundial*. (s.f.). Recuperado el Mayo de 2017, de PIB per Capital: http://datos.bancomundial.org/pais/reino-unido#cp_wdi
- Export Entreprises SA. (2014). *Santander TRADE*. Recuperado el Mayo de 2014, de https://es.santandertrade.com/analizar-mercados/rusia/politica-y-economia?&actualiser_id_banque=oui&id_banque=35&memoriser_choix=memoriser
- Organizacion Nacional de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura*. (s.f.). Recuperado el Mayo de 2016, de <http://www.fao.org/docrep/004/y1669s/y1669s09.htm>
- Organización de las Naciones Unidas Para la Alimentación y la Agricultura*. (2016). Recuperado el Mayo de 2014, de FAOSTAT: <http://faostat3.fao.org/faostat-gateway/go/to/download/Q/QV/S>
- Portar Fruticola. (16 de Abril de 2017). *Agro Noticias*. Recuperado el Abril de 2014, de Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura: <http://www.fao.org/agronoticias/agro-noticias/detalle/es/c/174604/>
- Secretaria de Economía*. (s.f.). Recuperado el Abril de 2017, de Catálogo Mexicano de Normas: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/competitividad-normatividad/normalizacion/catalogo-mexicano-de-normas>

ANEXOS

Anexo 1 Contrato de Compraventa Internacional

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL QUE CELEBRAN POR UNA PARTE LA EMPRESA _____ EN SU CÁRACTER DE VENDEDORA, Y POR LA OTRA LA EMPRESA _____ EN SU CARÁCTER DE COMPRADORA, A QUIENES EN LO SUCESIVO Y PARA EFECTOS DE ESTE CONTRATO SE LES DENOMINARÁ “LA VENDEDORA” Y “LA COMPRADORA” RESPECTIVAMENTE, AL TENOR DE LAS SIGUIENTES DECLARACIONES Y CLÁUSULAS: Esta parte inicial del contrato se conoce como encabezado o título y como se observa comprende el nombre del contrato y el de las partes contratantes. Existen formatos en los que aquí se incluye el nombre de los representantes, sin embargo, se considera más apropiado reservarlo para el siguiente apartado del contrato, pero sea de una u otra forma, será elección de quien redacte. D E C L A R A C I O N E S DECLARA “LA VENDEDORA”: 1. Que es una empresa legalmente constituida conforme a las leyes mexicanas según se acredita con el testimonio de la escritura N° _____ pasada ante la fe del Notario Público N° _____ Sr. Lic. _____ en la ciudad de _____ México y que pasa a formar parte integrante de este contrato como anexo N° (1). 2. Que su legítimo representante es el Sr. _____ en su calidad de apoderado, según se acredita con el testimonio que se indica en el punto que antecede. 3. Que entre su objeto social se encuentra la fabricación y comercialización, tanto nacional como internacional, de: _____, _____ contando para ello con la capacidad de suministro, así como, con todos los elementos humanos, materiales y técnicos necesarios para cumplir con el objeto de este contrato. 4. Que su establecimiento se encuentra ubicado en _____ México, el cual se señala como único para todos los efectos de este contrato. El siguiente segmento del contrato (después del encabezado) corresponde a las “declaraciones”, empezando con las de la vendedora y en el que manifiesta su voluntad de contratar, su legal constitución y su legítima representación en términos de las “Consideraciones Preliminares” de este documento, particularmente de los incisos A) y B). Cabe aclarar y como se desprende de las primeras líneas del “Modelo de

Contrato” que en este caso estamos partiendo del supuesto de que la parte vendedora es la empresa establecida en México, si fuera en sentido contrario, se invertirá el texto de la o las declaraciones en donde así corresponda. En la declaración N° 1 se recomienda ser precisos en la ciudad, entidad federativa y país (en este caso México) donde se ubica la notaría y aportar la copia certificada como primer anexo del contrato si así se hubiera convenido entre las partes. En la declaración N° 2, si dicha acreditación fuera en instrumento por separado (poder notarial) se anotarán los datos de la misma manera y con el número de anexo correspondiente. 22 Formación del precio de exportación En la N° 3, si la parte vendedora no fuera a su vez la productora de la mercancía objeto del contrato, se elimina esa característica de su objeto social. En la N° 4 se incluye el término “establecimiento” por ser el mismo que se maneja en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena 80) en los preceptos que corresponde, pero si se prefiere, se puede utilizar el de domicilio sin ningún problema. Pudiera darse el caso de que en el contrato se señalen -tanto por parte de la vendedora como de la compradora- más de un establecimiento con una diferente función (por ejemplo, fiscal o de un almacén), en este caso se recomienda ser totalmente precisos al respecto, siempre y cuando, se cumpla con el requisito fundamental explicado en el inciso H) de las “Consideraciones Preliminares” de la presente nota técnica. DECLARA “LA COMPRADORA”: 1. Que es una empresa legalmente constituida conforme a las leyes de _____ según se acredita con _____ y que pasa a formar parte de este contrato como anexo N° (2). 2. Que su legítimo representante es el Sr. _____ en su carácter de _____ y que está facultado para suscribir este contrato de conformidad con el instrumento señalado en el punto anterior. 3. Que entre otras actividades se dedica a la comercialización e importación de los productos objeto de este contrato, que conoce en cuanto a especificaciones, calidad y demás características y que tiene interés en adquirirlos en términos del mismo. 4. Que cuenta con la solvencia económica y moral para el pago del precio de la mercancía en los montos y forma estipulados en este contrato. 5. Que su establecimiento se encuentra ubicado en _____ mismo que señala como único

para todos los efectos de este contrato. Ahora toca el turno a las declaraciones de la compradora en el mismo contexto y orden de las declaraciones anteriores, pero en aquello que concierna a la compradora. Las declaraciones N° 1 y N° 2 tendrán que completarse con la información correspondiente y en términos de los incisos A) y B) del apartado anterior de este documento. La importancia de las declaraciones N° 3 y N° 4 resalta de su propio texto. En la N° 5 aplica lo mismo de su equivalente en las declaraciones de la contraparte. 23

Formación del precio de exportación AMBAS PARTES DECLARAN: Que tienen interés en celebrar el presente contrato de buena fe, de acuerdo con las siguientes: Es conveniente esta declaración por ambas partes para determinar en forma transparente que el contrato se celebra en todas sus partes y para todos sus efectos bajo este principio primordial de la buena fe de acuerdo con los comentarios vertidos en el antepenúltimo párrafo del inciso D) de las “Consideraciones Preliminares” relativo a los principios que le dan sustento y que a su vez derivan de la Convención de “Viena 80”. C L Á U S U L A S PRIMERA. - Objeto del Contrato: “LA VENDEDORA” se obliga a enajenar y “LA COMPRADORA” a adquirir _____

_____ según se describe en _____

que pasa a formar parte integrante de este contrato como anexo N° (3). Aunque no existe disposición alguna que establezca un orden estricto en el clausulado del contrato de compraventa -lo cual queda fuera de toda posibilidad legal y convencional- y por lo tanto la colocación de sus condiciones puede ser de manera indistinta, la práctica y sentido común de estos instrumentos nos lleva a guardar un orden mínimo al inicio y al final del clausulado, por lo que se sugiere que dicho orden se aplique en las tres primeras cláusulas y en las dos últimas. Por su naturaleza y contenido la cláusula de:” objeto” en los contratos mercantiles es la que abre y por la que se despliegan las demás condiciones que conllevan las obligaciones de una u otra parte contratante, y que en el caso de la compraventa se convierte en la obligación esencial -sin que se reste importancia a la contraprestación correspondiéndole por lógica al vendedor. En esta cláusula se señalan los productos o mercancías objeto del contrato por lo que se recomienda, una vez que se indique el volumen o cantidad, que se describan con todo detalle y precisión, es decir, que se caracterice a los bienes de manera completa. En el modelo de esta cláusula se hace

referencia a un anexo en el que se da la descripción pormenorizada a que se alude en el párrafo que antecede y se recomienda su uso cuando se trate de mercancías o artículos finales cuya especificación, debido a su estructura y composición, resulte extensa y compleja con el fin -además de evitar confusiones y ambigüedades que como ya se dijo es el objetivo primordial- se impida tener un texto demasiado amplio con una sola cláusula. El anexo a que se alude puede consistir en un manual, un instructivo, una ficha técnica o un catálogo, lo que dependerá de la naturaleza de las mercancías y de la decisión del vendedor. Asimismo, y para cumplimentar la formalidad del contrato por escrito convenida por las partes se recuerda que este anexo, al igual que el contrato, deberá ir firmado de manera autógrafa por ellas. Si el objeto del contrato consiste en productos básicos (generalmente agrícolas), cuya descripción se pueda efectuar en unas cuantas líneas y sin que se dé lugar a dudas o confusiones, entonces será innecesario el uso del anexo en comento.

24 Formación del precio de exportación Finalmente, si durante la formación del contrato (negociación) el vendedor entregó muestras al comprador, los productos o mercancías objeto del contrato tendrán que coincidir en forma absoluta con dichas muestras. Los comentarios relativos a la primera cláusula están correlacionados con los incisos C) y F) del apartado anterior.

SEGUNDA. - Precio de las Mercancías: “LA COMPRODORA” se obliga a pagar como precio por la mercancía objeto de este contrato, la cantidad de _____ por _____ cotización _____ en _____ INCOTERMS CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL (CCI) 2000. Las partes podrán modificar el precio señalado por variaciones en el mercado internacional, debido a circunstancias graves de tipo político, económico o social que perjudique a cualquiera de ellas.

2ª OPCIÓN P/2º PÁRRAFO: El precio establecido en este contrato no podrá modificarse por ningún motivo durante la vigencia del mismo. En ese orden estricto de las tres primeras cláusulas, ésta corresponde al segundo casillero y consiste en la contraprestación principal a cargo del comprador. Existen diversas reflexiones y recomendaciones en torno a este aspecto esencial en el contrato de compraventa internacional por lo que a continuación se destacan algunas en función de su relevancia. Lo primero que se resalta es el hecho de que la suma reflejada en esta cláusula debe ser el

resultado de todo un estudio y análisis manejado en el argot como “Cotización (o Formación) del Precio de Exportación” y aunque esta obligación de pago corresponde por lógica al comprador, es el vendedor quien finalmente -negociado o no- determina el precio a pagar bajo su absoluta responsabilidad, por lo que se recomienda al vendedor -en este “modelo de contrato” el establecido en México- tener sumo cuidado al respecto. En cuanto a la redacción de la cláusula lo primero que recalcamos es relativo al espacio de la cantidad a pagar por lo que se debe ser muy cuidadoso, además de la suma, en señalar con toda precisión el tipo de moneda bajo la cual se cotizó el contrato. Por ejemplo, si fue en dólares, especificar si son de Estados Unidos, Canadá o cualquier otro país con ese tipo de moneda, ya que una vaguedad en este sentido, esto es, que sólo se exprese “dólares” dará lugar tarde o temprano a confusiones, errores y con toda seguridad a futuras reclamaciones. En este contexto, igualmente se debe ser preciso en el espacio seguido de la palabra “por” en cuanto a, si ese precio es por todo el embarque objeto del contrato lo que es frecuente cuando se trata de gráneles, o si es por unidad, generalmente cuando el objeto consiste en mercancías o artículos finales, pero en uno u otro caso se debe ser claros y exactos. En el seguimiento de esta cláusula cuando utilizamos el vocablo “cotización” nos referimos al INCOTERM, bajo el cual se cotizó el contrato por lo que inmediatamente debemos indicarlo con sus tres letras de identificación. No nos atrevimos a ejemplificar con alguno de los trece existentes, por supuesto estamos hablando de la versión 2000 de la CCI, para no influenciar de alguna manera en la elección del mismo ni mucho menos crear confusiones en cuanto al tipo de transporte, lugar o puerto de entrega de las mercancías (recordemos que seis de los trece son exclusivos para tráfico marítimo y los siete restantes para todo tipo de transporte); por lo que la recomendación se constriñe, por una parte, en el sentido de que el INCOTERM seleccionado debe ir en total congruencia con el estudio de formación del precio de exportación y con plena conciencia de todo lo que implica dicho término, por lo 25 Formación del precio de exportación que es conveniente tomar en cuenta lo expresado en el inciso I) de las “Consideraciones Preliminares”; y por otra parte, apegarnos en todos los casos a la reglamentación de la Cámara de Comercio Internacional, sobre las reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales y no sujetarnos a otra

clasificación ambigua e imprecisa, propuesta por la contraparte como es el caso de algunos americanos con la conocida como “raftd”. Por último, respecto de esta primera parte de la cláusula en turno, después de la palabra “en” se anotará el lugar o puerto, según el INCOTERM seleccionado, donde se entregarán las mercancías con toda claridad en cuanto a la ciudad y país de entrega y recepción de las mercancías. El segundo párrafo de la cláusula de “precio de las mercancías” obedece a la necesidad que en un momento dado pudiera tener alguna de las partes de ajustar el precio debido algún cambio abrupto en cualquiera de esos órdenes, o incluso, de tipo natural que le afecte de tal manera que le impida sostener el precio convenido si es el caso del vendedor, o que le resulte imposible pagar en el caso opuesto. Esta figura tiene un respaldo y reconocimiento jurídico, más aún, está reglamentada en la Sección dos del Capítulo Sexto de los Principios UNIDROIT [ver inciso I) de “Consideraciones Preliminares”], sin embargo, por su contenido y efectos es delicada y tendrá que reflexionarse en cada caso concreto su inclusión en esta parte del contrato. Ahora bien, si por la posición que se tenga (exportador o importador) o por las circunstancias del caso en particular se opta por dejar el precio fijo sin posibilidad alguna de variación; entonces se incluirá la segunda opción, eliminando, desde luego, la primera por ser de naturaleza opuesta. TERCERA.- Forma de Pago: “LA COMPRADORA” se obliga a pagar el precio acordado en la cláusula que antecede mediante carta de crédito pagadera a la vista, confirmada e irrevocable a cargo del banco _____ con plaza en la ciudad de _____ México y con _____ días de vigencia, contra presentación de factura, documentación de embarque y certificados de: _____ que amparen la remisión de la mercancía. “LA COMPRADORA” se obliga a pagar y a tramitar por su cuenta y riesgo las comisiones y demás gastos por concepto de la carta de crédito internacional, reglamentada por UCP 600 de la Cámara de Comercio Internacional. 2ª OPCIÓN: “LA COMPRADORA” se obliga a pagar el precio acordado en la cláusula que antecede mediante transferencia electrónica a cargo del banco _____ con plaza en la ciudad de _____ México, con _____ días naturales previos al envío del producto objeto de este contrato. Con esta condición concluimos ese orden estricto (tres

primeras) siendo la parte complementaria de la anterior y consiste en el mecanismo o instrumento de pago dentro de este contexto. Al igual que las cláusulas ya vistas y demás que integran al contrato de compraventa internacional, la forma de pago es todo un “eslabón” del ciclo exportador y que implica una serie de aspectos propios, tales como: su objeto de conocimiento, instituciones, instrumentos, sistemas, reglas, etc. y que, por supuesto requiere de un estudio y práctica para su aplicación en el contrato, o en su caso, la consulta con un especialista en la materia. Para efectos de la presente guía y obviamente para incluir en el “Modelo de Contrato” dicha condición, de las diversas formas de pago que existen en el campo de los negocios internacionales, específicamente de la compraventa internacional, se tomó en primer lugar la carta de crédito internacional (o también conocida como crédito 26 Formación del precio de exportación documentario) con esas tres características que se mencionan, ya que seguramente es la más recurrida en virtud de la garantía de pago que representa, aunque hay que decirlo, su contratación y manejo impliquen cierto grado de complejidad. De cualquier manera y al igual que en las otras cláusulas habrá que realizarse un estudio al respecto para tomar la determinación más conveniente para las partes contratantes. Para completar la cláusula que aquí se ejemplifica, en los espacios seguidos de las expresiones “banco”, “ciudad de” y “con” deberán llenarse con los datos, una vez que sean obtenidos, de la institución bancaria y su ubicación que correspondan a la plaza del beneficiario, es decir, del vendedor establecido en México (recordemos que estamos bajo ese supuesto en el presente modelo), así como, indicarse la vigencia para su cobro, lo que dependerá de los términos de la contratación de este instrumento bancario internacional y con base en la reglamentación aplicable [véase el inciso l) en su antepenúltimo párrafo de las “Consideraciones Preliminares”]. Nos encontramos con un espacio más al final de la cláusula que es el relativo a los certificados y que igualmente dependerá de los términos pactados en dicho instrumento y en función de las características de la operación real, tales como: en primer lugar el objeto del contrato, país o región de destino, regulaciones y restricciones comerciales, etc. razón por la cual existe una diversidad de certificados, pero los que prácticamente se hacen indispensables en toda operación son el de origen y el de calidad. Asimismo, y para contar con otro ejemplo

en relación con esta cláusula se incluye una segunda opción que sustituye naturalmente a la primera y cuyo llenado no implica mayor problema una vez que se tenga la información.

CUARTA. - Entrega de la Mercancía: “LA VENDEDORA” se obliga a entregar la mercancía objeto de este contrato el día _____ a las _____ HORARIO DEL LUGAR DE ENTREGA en _____ de acuerdo con el INCOTERM de la CCI 2000, establecido en el presente contrato. En esta condición se debe de ser muy cuidadoso en la información recibida de terceros agentes, si fuera el caso, (transportistas, consolidadores de carga, agentes aduanales, etc.) así como, la que se intercambie con la compradora a fin de evitar imprecisiones que den lugar a dudas o confusiones y a la postre, las no deseadas reclamaciones entre ambas. En cuanto a la fecha de entrega no es necesario que sea una exacta, sino que se puede establecer un plazo -insistimos, con toda precisión- “de tal (día, mes y año) a tal...”, lo mismo se puede hacer con el horario: “de las 08:00 hrs. a las 15:00 hrs. En este orden de ideas y en relación con el lugar de entrega de las mercancías se encomienda de la misma manera ser muy cuidadoso en la descripción del mismo con base en el INCOTERM establecido en el contrato y de acuerdo con la información recabada para tal efecto. Así, por ejemplo, si se trata de uno exclusivo para tráfico marítimo y es en el puerto de embarque tendrá que especificarse además de este, el punto exacto de entrega (muelle, patio, etc.), el nombre del B/M y la línea naviera que la transportará, la entidad federativa y país (p. ej. Veracruz, Ver. México) y cualquier otro dato que se considere necesario para cumplimentar correctamente con esta cuestión. 27 Formación del precio de exportación Cualquier imprecisión en este sentido, entrará en acción el derecho aplicable, concretamente la Convención de “Viena 80” en la parte conducente de su articulado (arts. 31 a 34).

QUINTA. - Envase y Embalaje: “LA VENDEDORA” declara que la mercancía objeto de este contrato se encuentra debidamente envasada de conformidad con las normas técnicas de la materia y cuenta con el sistema de embalaje apropiado para su adecuado manejo, transporte y entrega. 2ª OPCIÓN: “LA VENDEDORA” declara que la mercancía objeto de este contrato se encuentra debidamente envasada de conformidad con las normas técnicas de la materia y cuentan con el sistema de embalaje apropiado para su correcta entrega en términos de la hoja técnica N°----- de

fecha _____ que pasa a formar parte integrante de este contrato como anexo N° (4). La cláusula en turno se puede manejar en cualquiera de las dos opciones que aquí se muestran dependiendo del acuerdo y conveniencia de las partes, siempre y cuando, se cumpla cabalmente con la obligación implícita en ella. Por su origen, contenido y efectos, esta condición se convierte en una obligación natural para la vendedora, salvo pacto en contrario. Si el vendedor puede elegir entre una y otra, se sugiere que sea la primera por su sencillez, reiteramos, una vez realizado este importante aspecto con toda la técnica y cuidados requeridos. De otra manera si se inclina por la segunda opción o es exigido por la compradora, se tendrá que describir con lujo de detalle. SEXTA.- Calidad de la Mercancía: “LA VENDEDORA” se obliga a entregar certificado de calidad expedido por laboratorio autorizado para tal efecto de fecha _____ y que pasa a formar parte integrante del mismo como anexo N° (5) 2ª OPCIÓN: “LA VENDEDORA” se obliga a permitir el acceso al lugar donde se encuentre la mercancía objeto de este contrato antes de ser enviada, a un inspector nombrado por cuenta y riesgo de “LA COMPRADORA” a fin de que verifique la calidad de la misma en los términos pactados. Como lo mencionamos anteriormente esta condición a través del tiempo se ha tornado en obligatoria en la generalidad de los casos y como se desprende de su contenido y por su propia naturaleza le corresponde a la vendedora cumplimentarla. En el formato aquí propuesto se dan estas dos opciones a negociar y elegir la que mejor convenga a las partes. En la primera le corresponde a la vendedora tramitar y pagar la expedición del certificado por laboratorio habilitado para realizar esta función, la segunda se explica por sí misma. SÉPTIMA. - Marca de la Mercancía: “LA VENDEDORA” declara que la marca de la mercancía objeto de este contrato se encuentra debidamente registrada ante autoridad competente con N° de registro _____ y de fecha _____ su vez “LA COMPRADORA” se obliga a respetar el uso de dicha marca y a dar aviso de cualquier mal uso que observe en su país. Sin entrar en materia de propiedad intelectual en su rama de la propiedad industrial, únicamente se resalta la trascendencia de esta cláusula con el fin de proteger el o los derechos de esta índole en beneficio de su titular 28 Formación del precio de exportación que en ocasiones ni siquiera es la vendedora cuando actúa solamente como

comercializadora, sino que será el fabricante o productor de los artículos objeto del contrato y, siempre y cuando, haya cumplido con los requisitos de ley para el registro correspondiente de la marca de que se trate. Si el objeto del contrato consiste en productos básicos agrícolas se puede dar la doble situación según sea el caso, es decir, que pueden contar o no con marca registrada, por lo que en el segundo supuesto simplemente se elimina esta cláusula. Es pertinente aclarar en este punto que el término “patente” aplica única y exclusivamente a los casos de “invención” de acuerdo con lo regulado por la ley de la materia -hablamos de nuestra legislación nacional- por lo que se sugiere no usarlo indiscriminadamente en nuestro contrato, salvo en el caso que así proceda. OCTAVA. - Vigencia del Contrato: Ambas partes convienen en que el presente contrato tendrá una duración de _____ contado a partir de la fecha de suscripción del mismo. 2ª OPCIÓN: El presente contrato se dará por terminado cuando “LA COMPRADORA” reciba el producto en términos del mismo y “LA VENDEDORA” obtenga el pago en el mismo sentido. Esta, como las demás cláusulas, dependerá de los términos negociados y acordados por las partes contratantes, en otras palabras, bajo el principio de la autonomía contractual, referido a lo largo del presente estudio, por lo que se ofrecen dos opciones a incluir la que mejor se adecue a las circunstancias del contrato en concreto o real. En caso de optar por la primera (por tiempo determinado) -que también se maneja con la expresión “contrato de tracto sucesivo”- la recomendación es que no sea demasiado amplio el plazo de la vigencia debido a los cambios de diversa índole (financieros, tecnológicos, políticos, etc.) que a nivel mundial, continental o nacional puedan afectar los intereses de las partes contratantes y que provoque rupturas de líneas comerciales ya establecidas, pero esto quedará determinado finalmente por convenio de las mismas. NOVENA. - Entrega de Documentos: “LA VENDEDORA” se obliga a entregar todos los documentos que por su naturaleza y como consecuencia de la presente operación le corresponda tener a “LA COMPRADORA” o a quien legalmente la represente a la suscripción de este contrato o en el momento que fuere procedente según el tipo de documento de que se trate. A su vez “LA COMPRADORA” se obliga a entregar a “LA VENDEDORA” o a quien legalmente la represente, los documentos que avalen la entrega y recepción de la mercancía objeto de

este contrato y cualquier otro documento a que quede obligada en términos del mismo. El aspecto de los documentos y su entrega en la compraventa internacional es muy importante y aunque no en todos los contratos o formatos se incluye como una cláusula más, es conveniente considerarla en el contrato aún en términos muy generales como aquí se muestra con el objeto de confirmar la obligación que en este sentido le corresponda a cada una de las partes contratantes. No es posible hacer una relación única de los tipos o especie de documentos que resulten del contrato de compraventa internacional y que deban entregarse los contratantes, ya que esto dependerá de cada caso, sin embargo, los que 29 Formación del precio de exportación comúnmente figuran en estos contratos son: la factura, el documento de embarque (varía su nombre según el medio de transporte elegido), certificados (de acuerdo con lo que se mencionó en el penúltimo párrafo de las explicaciones relativas a la tercera cláusula del presente modelo), póliza de seguro, documento bancario (como prueba de pago y según el instrumento y mecanismo seleccionado), lista de empaque, y otros varios más. DÉCIMA. - Idioma: Las partes acuerdan que, para fines de la elaboración, celebración y suscripción de este contrato, así como, para todos los efectos que de él deriven se tendrá como idioma único al español. 2ª OPCIÓN: Las partes acuerdan que para fines de la elaboración, celebración y suscripción de este contrato se utilizarán los idiomas (2) naturales de cada una de ellas, o en su caso, los idiomas oficiales de los dos países donde las partes tengan su establecimiento respectivamente. En caso de conflicto por interpretación del presente contrato en virtud de su elaboración, celebración y suscripción en los dos idiomas referidos, prevalecerá la interpretación del: _____ Para ver los comentarios relativos a esta cláusula remitirse al inciso G) del apartado de “Consideraciones Preliminares” del presente estudio.

DÉCIMOPRIMERA. - Rescisión por Incumplimiento: La compradora podrá dar por rescindido el presente contrato cuando la vendedora no entregue la mercancía o no cumpla con las demás obligaciones en términos del mismo. La vendedora podrá dar por rescindido el presente contrato cuando la compradora no pague el precio de la mercancía o no cumpla con las demás obligaciones en términos del mismo. A partir de esta cláusula se incorporan las condiciones que se conocen en la teoría de los contratos como cláusulas naturales o en

términos de los Principios Unidroit como cláusulas “estándar”, es decir, aquellas que normalmente se agregan en los mismos términos -más o menos- en todos los contratos (salvo las dos últimas) y que se explican por sí misma sin necesidad de mayores tecnicismos y aclaraciones. Quizá de las pocas precisiones que convenga hacer en esta parte del “Modelo de Contrato” es en el sentido de que no significa lo mismo “terminación” del contrato que “rescisión” del mismo, ya que el primer término queda comprendido en la cláusula de “vigencia del contrato”, es decir, que concluye una vez que ha surtido sus efectos plenamente y se han cumplido todas las prestaciones y contraprestaciones sin la manifestación de ninguna inconformidad. En cambio, el segundo refiere, como se desprende de su lectura, al caso de incumplimiento de una de las partes y deja a la otra en posibilidad de ejercer todas las acciones que legalmente le correspondan y que en este caso están prescritas en la “ley aplicable”, que como se ha señalado reiteradamente es en primer término la Convención de “Viena 80”.

DÉCIMOSEGUNDA. - Subsistencia de las Obligaciones: La rescisión de este contrato no afectará de manera alguna a la validez y exigibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad o de aquellas que, por su naturaleza, disposición de la ley aplicable o por voluntad de las partes, según el caso, deban diferirse, por lo que las partes podrán exigir con posterioridad a la rescisión del contrato, el cumplimiento de dichas obligaciones. En las acciones que por causa de rescisión se ejercen, entran generalmente la suerte principal junto con sus accesorios, lo que proyectado a la compraventa significa que se reclamará la prestación principal, sea la entrega de las mercancías o el pago de su precio -según quien ejerza las acciones- la indemnización por daños y perjuicios, el pago de intereses (si fueran procedentes), el pago de las penas convencionales y cualquier otro derecho que en términos de la “ley aplicable” correspondieran.

DÉCIMOTERCERA. - Impedimento de Cesión de Derechos y Obligaciones: Ninguna de las partes podrá ceder o transferir total o parcialmente los derechos y las obligaciones que deriven de este contrato. Esta es la recomendación en general para los contratos de compraventa internacional de mercaderías.

DÉCIMOCUARTA. - Caso Fortuito: Ambas partes aceptan que no será imputable a ninguna de ellas la responsabilidad derivada de caso fortuito o fuerza mayor, por lo que convienen en suspender los derechos y obligaciones establecidos en este contrato, los cuales podrán reanudarse de común acuerdo en el momento en que desaparezca el motivo de la suspensión, de ser esto posible. Esta figura, también conocida como causa de fuerza mayor o en inglés “force majeure” en realidad es un principio general de derecho que se explica con la sencilla frase de: “nadie está obligado a lo imposible” y no hay empacho alguno para incluirlo en una de sus cláusulas dentro del contrato, más aún, además de tener este carácter (de principio general de derecho), cuenta con su fundamento legal internacional, esto es, que la Convención lo contempla en uno de sus preceptos (art. 79). No obstante, si en un momento dado las partes quisieran ajustarse de manera absoluta a lo establecido por el INCOTERM, seleccionado en el contrato en lo referente a la transmisión del riesgo respecto de la mercancía, y, por otra parte, el comprador se obliga de la misma manera al pago del precio, entonces, podrán renunciar a los efectos de dicho principio, siempre y cuando, así lo expresen dentro del contrato.

DÉCIMOQUINTA. - Modificaciones: Cualquier modificación de carácter sustancial que las partes deseen aplicar al presente contrato deberá hacerse por escrito a través de un addendum o varios adenda, previo acuerdo entre ellas, también por escrito, y pasarán a formar parte integrante del presente contrato. Para el comentario correspondiente a esta condición ver el inciso F) del apartado “consideraciones Preliminares”.

DÉCIMOSEXTA. - Legislación Aplicable: Para todo lo establecido y lo que no se encuentre expresamente previsto, este contrato se rige por lo dispuesto en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena 80), o en su defecto por los usos y prácticas de comercio internacional, reconocidos por ésta.

Finalmente llegamos con ésta y la siguiente cláusula a la última parte de nuestro contrato, recordando la propuesta dada en el primer comentario relativo a la cláusula primera de este

modelo, de que al igual que al inicio se respete ese orden estricto de las tres primeras cláusulas, en esta parte final se aplique el mismo criterio para las dos últimas.

Por lo que respecta al ordenamiento internacional señalado en esta cláusula como “derecho aplicable” al contrato, favor de remitirse a los comentarios vertidos en el inciso D) de las “Consideraciones Preliminares”, y en cuanto a la aplicación supletoria de los “usos y prácticas...” hacemos lo mismo, pero con el inciso I) del mismo apartado. Nos permitimos concluir este aspecto fundamental con una reflexión de naturaleza complementaria relativa a las dos últimas líneas de la cláusula en comento en el sentido de que efectivamente la convención le da pleno respaldo a esta fuente tan importante de reglas pragmáticas aplicables a este tipo de contratos, concretamente en su artículo 9.

DECIMOSÉPTIMA. - Cláusula Compromisoria: Para la interpretación y cumplimiento del presente contrato, así como para resolver cualquier controversia que derive del mismo, las partes se someten a la conciliación y arbitraje de:

Estamos en la última condición del modelo de contrato y corresponde a la determinación del foro de solución de controversias que las partes deben determinar nuevamente bajo el principio de autonomía contractual sólo para el caso eventual de que estas surjan y generalmente señalado en la última cláusula.

Comúnmente en los contratos de carácter doméstico se observa en este espacio un acuerdo de las partes de sometimiento a los tribunales locales, sin embargo, en los contratos comerciales internacionales, especialmente en el de compraventa, se recomienda sustituir dicho acuerdo por una condición en los términos de la cláusula que aquí se muestra y manejada normalmente con esa denominación.

La cláusula arbitral o de sometimiento al arbitraje (expresiones sinónimas) es la que conduce a las partes a resolver sus diferencias a través y dentro de los lineamientos del arbitraje comercial que es una institución jurídica ampliamente utilizada en la práctica de los contratos mercantiles en el ámbito internacional.

Al igual que la cláusula anterior relativa al derecho aplicable al contrato, el contenido de la que tenemos en turno encierra todo un conocimiento, elementos, instrumentos (como tratados internacionales sobre la materia), escenarios y demás aspectos que lo conforman; y en el mismo sentido, no entraremos en su estudio o análisis por no ser el objetivo del presente documento, pero lo que sí es importante resaltar es la conveniencia de someterse preferentemente a este esquema por las ventajas que representa a todas luces, ya que de otra forma no quedará alternativa que someterse a la competencia de los tribunales de cualquier parte del mundo (incluyendo los de nuestro país o ciudad), aspecto que por su sola mención nos da una idea irrefutable de la cantidad de obstáculos y dificultades que implicaría tal sometimiento.

Entre las ventajas que brinda esta institución jurídica, y nada más por mencionar algunas, tenemos: confidencialidad y rapidez en el desarrollo del procedimiento arbitral; un costo económico definido, y la intervención de juzgadores llamados árbitros (en número de uno o tres) que son verdaderos conocedores en materia de comercio internacional y especialistas en algunas de sus áreas, cuando sea requerido.

Las ventajas a que se hace referencia, entre otras, quedan englobadas por una característica propia de este medio alternativo de solución de diferencias que consiste en la intervención de órganos o centros administradores del procedimiento arbitral que se distinguen en primer lugar por su experiencia en el giro; prestigio y reconocimiento internacionales; cuentan con representaciones en otros países y aplican un reglamento propio de procedimientos arbitrales en los casos que les sean sometidos.

En cuanto al texto de la cláusula aquí expuesta, representa una manera sencilla y clara de acatamiento a esta “forma” de solución de conflictos derivados del contrato de compraventa internacional de mercancías, y por otra parte se adecua a cualquiera de estos organismos referidos; completándola, desde luego, con el nombre del que haya sido elegido por las partes. Sin embargo, ya en lo particular cada uno de ellos -o la mayoría, cuando menos- cuenta con su propio “modelo” de cláusula compromisoria incluyendo algunas de

ellas en esta nota técnica, con la advertencia, de que su texto puede sufrir algunas modificaciones en la actualización del reglamento, según sea el caso.

Antes de mostrar los “modelos” aludidos y para concluir el aspecto de complementación de nuestra cláusula compromisoria; algunos expertos recomiendan indicar (además del organismo): el número de árbitros; el reglamento de procedimientos; la sede del arbitraje y el o los idiomas para el desarrollo del procedimiento correspondiente, aunque, a fin de cuentas es decisión de las partes contratantes y de sus respectivas asesorías legales, determinar cuáles de estos datos o algún otro se incluye en la cláusula en comento.

Igualmente y para no dejar “cabos sueltos” -o cuando menos esa es la intención- nos queda pendiente la sugerencia aludida en el penúltimo párrafo del inciso F) de las “Consideraciones Preliminares” que en este momento indicamos en el sentido de que cuando por alguna circunstancia no se pueda celebrar el contrato por escrito, entonces se tendrá que incluir en cualquiera de los documentos manejados en la negociación y celebración del contrato, como pueden ser la orden de compra o la factura, estas dos últimas cláusulas (“legislación aplicable y cláusula compromisoria”) en los términos aquí expuestos y suscrito de manera autógrafa por las dos partes en el documento de que se trate, con el objetivo de prevenir la inclusión de estas dos “herramientas” indispensables en el caso eventual o remoto de un conflicto entre las partes derivado del contrato. De otra forma al no contar con un contrato por escrito y no tomar esta precaución, estaremos, en caso de que surja la controversia referida, ante un panorama tremendamente complicado para la solución de la misma.

Con el propósito de que el lector cuente con la información necesaria para integrar esta condición del contrato en forma adecuada, a continuación, se enlista -de manera enunciativa más no limitativa los datos de identificación y ubicación de algunos de los centros administradores de arbitraje con representación en México, así como, su modelo de cláusula arbitral en los casos que se cuente con uno:

1.CAPÍTULO MEXICANO DE LA CÁMARA INTERNACIONAL DE COMERCIO, A. C. (CAMECIC).

Indiana #260, 5° Piso, Oficina 508, Colonia Ciudad de los Deportes, Delegación Benito Juárez, C.P. 03810, México, D.F. Tel.: 5687-2203 Fax.: 5687-2628 ablanco@iccmex.org.mx
www.iccmex.org.mx “Todas las desavenencias que deriven del presente contrato o que guarden relación con éste serán resueltas definitivamente de acuerdo con el Reglamento de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional por uno o más árbitros nombrados conforme a este Reglamento”.

2. COMISIÓN INTERAMERICANA DE ARBITRAJE COMERCIAL (CIAC); SECCIÓN NACIONAL.

Paseo de la Reforma #42, Colonia Centro, Delegación Cuauhtémoc, C.P. 06048, México, D.F.
Tel.: 3685-2269 Fax.: 3685-2228 arbitrajecanaco@ccmexico.com.mx
www.arbitrajecanaco.com.mx “Las partes intervinientes acuerdan que todo litigio, discrepancia, cuestión o reclamación resultantes de la ejecución o interpretación del presente contrato o relacionados con él, directa o indirectamente, se resolverán definitivamente mediante arbitraje en el marco de la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial (CIAC) a la que se encomienda la administración del arbitraje y la designación de los árbitros de acuerdo con su Reglamento de Procedimientos. Igualmente, las partes hacen constar expresamente su compromiso de cumplir el laudo arbitral que se dicte”.

3. CENTRO DE MEDIACIÓN Y ARBITRAJE DE LA CÁMARA NACIONAL DE COMERCIO DE LA CIUDAD DE MÉXICO (CMA CANACO).

Paseo de la Reforma #42, Colonia Centro, Delegación Cuauhtémoc, C.P. 06048, México, D.F.
Tel.: 3685-2269 Fax.: 3685-2228 arbitrajecanaco@ccmexico.com.mx
www.arbitrajecanaco.com.mx “Todo litigio, controversia o reclamación resultante de este contrato o relativo a este contrato, su incumplimiento, resolución o nulidad, se resolverá mediante arbitraje de conformidad con el Reglamento de Arbitraje de la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México”.

4. CENTRO DE ARBITRAJE DE MÉXICO (CAM).

Av. Carlos Lazo #100 Interior Aulas I, Nivel 2, Col. Santa Fe, C.P. 01389, México, D.F. Tel.: 9177-8189 Fax.: 9177-8189 www.camex.com.mx “Todas las desavenencias que deriven de

este contrato serán resueltas definitivamente de acuerdo con las Reglas de Arbitraje del Centro de Arbitraje de México (CAM), por uno o más árbitros nombrados conforme a dichas Reglas”.

5. CENTRO DE ARBITRAJE Y MEDIACIÓN COMERCIAL PARA LAS AMÉRICAS (CAMCA).

Paseo de la Reforma #42, Colonia Centro, Delegación Cuauhtémoc, C.P. 06048, México, D.F.

Tel.: 3685-2269 Fax.: 3685-2228 www.arbitrajecanaco.com.mx Se firma este contrato en la

ciudad de y en la Ciudad de a los días del mes de 20.