



**INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL**

**ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN  
SANTO TOMAS**

**SEMINARIO:**

---

---

**ESTRATEGIAS COMUNICATIVAS PARA LA MEJORA  
CONTINUA EN LAS ORGANIZACIONES**

**“PLAN DE EXPORTACIÓN Y DESARROLLO DE ESTRATEGIAS  
PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE ORFEBRERÍA DE LA  
EMPRESA DELTA PLATA SA DE CV.”**

**T R A B A J O F I N A L**

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

**CONTADOR PÚBLICO**

P R E S E N T A N :

**ALVARADO MOTA MARIA ESTHER**

**SOTO CRUZ SANDRA**

**YABRA NIETO EDGAR RUBEN**

**LICENCIADO EN RELACIONES COMERCIALES**

P R E S E N T A :

**GUDIÑO CASTILLO KARLA IVETTE**

**CONDUCTOR: M. EN C. JOSÉ LUZ HEREDIA FRANCO**

**MÉXICO D. F.**

**AGOSTO 11**



## **INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL.**

### **CARTA DE CESIÓN DE DERECHOS.**

En la Ciudad de México, D.F., el día 25 del mes de Agosto del año 2011, la que suscribe Karla Ivette Gudiño Castillo pasante de la Licenciatura en Relaciones Comerciales, manifiesta ser autor intelectual del presente trabajo de tesina, bajo la dirección de M. en C. José Luz Heredia Franco y cede los derechos totales de la tesina **“PLAN DE EXPORTACIÓN Y DESARROLLO DE ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE ORFEBRERÍA DE LA EMPRESA DELTA PLATA SA DE CV.”** Al Instituto Politécnico Nacional para su difusión con fines académicos y de investigación para ser consultado en texto completo en la Biblioteca Digital y en formato impreso en el Catalogo Colectivo del Sistema Institucional de Bibliotecas y Servicios de Información del IPN.

Los usuarios de la información no deben reproducir el contenido textual, graficas o datos del trabajo son el permiso del autor y/o director del trabajo. Este puede ser obtenido escribiendo a la siguiente dirección electrónica [kgudino1@hotmail.com](mailto:kgudino1@hotmail.com). Si el permiso se otorga, el usuario deberá dar el agradecimiento correspondiente y citar la fuente del mismo.

**Karla Ivette Gudiño Castillo.**

**Autor**

## ÍNDICE

### INTRODUCCIÓN

### CAPÍTULO I ENFOQUE TEÓRICO

1.1 Planteamiento del Problema	2
1.1.1 Definición	2
1.1.2 Delimitación	3
1.1.3 Objetivos	8
1.1.4 Pregunta de investigación	9
1.1.5 Justificación	9
1.2 Marco Teórico	11
1.2.1 Marco Legal	15
1.3. Hipótesis	23
1.3.1 Hipòtesis de Investigación	23
1.3.2 Hipòtesis Nula	23
1.3.3 Operacionalización	24

### CAPÍTULO II NATURALEZA DEL PROYECTO

2.1 Empresa	26
2.2 Misión	27
2.3 Visión	27
2.4 Valores	27
2.5 Organigrama	28
2.6 Marca	29
2.7 Selección de Proveedores	29
2.8 Competencia	30

---

## **CAPÍTULO III PRODUCTO A EXPORTAR**

3.1 Características	36
3.2 Procesos de producción	37
3.3 Análisis FODA	38
3.4 Etiqueta	39

## **CAPÍTULO IV PAÍS A EXPORTAR**

4.1 Justificación de la ciudad	45
4.2 Relación comercial con México	48
4.3 Segmentación de mercado	50
4.4 Análisis de la situación y tendencias del mercado	51
4.5 Hábitos de decoración	52

## **CAPÍTULO V ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN**

5.1 Producto	55
5.2 Canales de distribución	55
5.3 Promoción de ventas	56
5.4 Publicidad	57
5.4.1 Punto de venta	58
5.4.2 Internet	58
5.5 Estrategia de precios	60
5.6 Grafica de Gantt	61

---

## **CAPÍTULO VI CONSIDERACIONES Y DOCUMENTOS PARA LA EXPORTACIÓN**

6.1 Clasificación arancelaria	63
6.2 Regulaciones y restricciones Arancelarias	64
6.3 Regulaciones y restricciones no arancelarias	68
6.4 NOM	77
6.5 INCOTERMS	79
6.6 Formas de pago	82
6.7 Logística de Transporte	84
6.8 Seguros	84
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>85</b>
<b>RECOMENDACIONES</b>	<b>86</b>
<b>BIBLIOGRAFÍAS</b>	<b>87</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>92</b>

## ***AGRADECIMIENTOS***

## *Agradecimientos*

*Quisiera poder encontrar la manera en agradecerle a cada una de las personas que han estado a mi lado apoyando cada momento de mi vida, dándome una palabra de aliento diciéndome que el éxito siempre es posible, esta vez le daré las gracias a las personas más importantes y a las que les dedico este triunfo:*

***A mi Madre:** Que día a día ha estado ahí siendo mi mayor apoyo, festejando cada logro en mi vida y levantándose en mis derrotas, encontrando las palabras necesarias para seguir adelante a ella que a pesar de mi manera de ser esta ahí cuando más la necesito, gracias por hacer de mi una mejor persona, gracias por darme la vida, gracias por nunca dejarme sola, hoy te dedico este logro esperando darte una alegría más de tantas que esperó darte. Gracias Mami por ser mi guía y mi más grande satisfacción.*

***A mi Padre:** Sabes no se por donde empezar, tal vez debido a que eres la persona más importante en mi vida, esa persona que quiero que sienta orgullo de mi, que quiero que al verme diga que ha hecho de mi una buena persona, esa persona que a pesar de sus errores te quiere como no te imaginas, hoy después de tanto tiempo te puedo dedicar mi más grande logro, tal vez pequeño o grande para ti, pero es en lo que he dedicado gran parte de mi vida, mi titulación que gracias a ti es posible, se que muchas veces te hago enojar y pelear con mi ma, pero acuérdate que en intento de crecer cometo errores, pero nunca me has dejado de apoyar y a eso nunca encontrare la forma de agradeceréte.*

*Pa solo quiero que estés feliz y orgulloso al cerrar este ciclo en mi vida, gracias por tener tanta paciencia conmigo, gracias por estar cuando más te necesito, gracias por llegar a mi vida y cambiarla, gracias por ser mi "Papa". Y si aunque sea Licenciada siempre seré la "Chaparra", la misma que te quiere como a nadie en esta vida.*

***A mis abuelitos:** Gracias por poner en mi su confianza y darme siempre una bendición gracias a mi Abuelita Rita que es como mi segunda madre, gracias por estar al pendiente de mi, gracias por verme crecer y siempre dar una oración por mi bien, gracias a mi abuelito Jesús que desde el cielo me cuida y me lleva por el camino del bien. Gracias por estar conmigo en este momento tan importante en mi vida.*

*Gracias a la vida por dejarme llegar a este momento tan importante para mí.*

*Karla Ivette Gudiño Castillo*

---

*Con todo mi amor doy gracias*

A Dios por bendecirme todos los días, por que puso en mi camino personas grandiosas, por que de su mano he logrado salir adelante.

**A mi madre**, por darme la vida, por haber sido una mujer maravillosa, y aun que ya no esta físicamente, sus cuidados, dedicación, amor y ejemplo me dieron la fortaleza para seguir luchando, madre, eres la luz que me guía todos los días, ya que vives en mi corazón y en cada una de mis acciones.

A mi familia; mi padre Marcelino Soto y mis hermanos, Oscar, Marcelino, Eduardo, Jorge, Rosario, Roberto y Georgina, por ser mí más grande ejemplo, su amor, paciencia y consejos han sido el impulso para lograr una de las metas que mas he anhelado en la vida...

A Daniel Ramírez por su apoyo incondicional, por que siempre ha estado junto a mí a pesar de las adversidades, por estar conmigo en las noches de desvelo, por su amor y comprensión sin medida, por ayudarme a lograr este sueño... se que no será el único, por que juntos lograremos alcanzar muchas metas...

A todas estas maravillosas personas, por ser parte de mi vida, por compartir mis sueños y por alentarme a cumplirlos, por este triunfo mas que no es solo mío, si no también es de ellos...

Los amo

**Sandra Soto Cruz**

---

Nunca encontraras las palabras correctas y justas para agradecerle a alguien por todo el apoyo y esfuerzo brindado a lo largo de este gran camino pero hoy quiero decirte:

**A tí madre** que eres el mentora, amiga y confidente de toda mí vida, a ella le dedico este trabajo por apoyarme en cada momento y ser una madre excepcional en todo los sentidos, nunca habrá manera de agradecerte todo lo que has hecho por mí y hoy quiero regalarte este éxito en mí vida por ser el motor de todo mí ser. Por qué por tí soy lo que soy, solo a tí.

**A tí Papa** que más que un padre has sabido ser un maestro en esta vida, por hacerme creer que todo es posible y darle fuerza y sentido a todo gracias por todo tu conocimiento y amor.

Gracias Mama y Papa los Amo

Atte. Su hijo

Edgar Rubén Yabra Nieto

---

*Esta tesina está dedicada a mi madre y a mis hermanos..... Es un esfuerzo en el cual participaron ., con su apoyo., cariño y amor.*

- ▣ Esther Martina Mota Luna*
- ▣ Jesús Erandy Alvarado Mota*
- ▣ Ángel Eduardo Alvarado Mota*

*A la familia Mota., Anaya les agradezco su apoyo., su guía y su confianza en la realización de mis sueños. Soy afortunada en contar siempre con su amor comprensión y ejemplo., esta tesis es suya.*

*A todas aquellas personas que de alguna manera hicieron que este sueño se hiciera realidad y que ahora me tocara compartir con ellos Gracias....*

*Y gracias dios por permitirme terminar esta etapa de mi vida.*

*GRACIAS DE TODO CORAZON*

*María Esther Alvarado Mota*

## INTRODUCCIÓN

La exportación de estos productos es una gran oportunidad para dar a conocer parte de nuestra cultura, así como para explotar este mercado en el mundo, sin embargo, se requiere de compromiso y preparación, ya que la orfebrería con diseños de artesanos mexicanos representara a nuestro país en el extranjero.

Delta Plata es una empresa mexicana dedicada a la fabricación de orfebrería de plata, piezas elaboradas por artesanos mexicanos lo cual garantiza que cada producto será único e irrepetible, la idea de exportación surge debido a que en la actualidad los países son cada vez más interdependientes, creando una economía global, lo cual provoca y obliga a los países a relacionarse unos con otros, abriendo fronteras y realizando tratados comerciales, lo cual genera mejores oportunidades y nuevos retos para las PYMES en el mundo.

Nuestro país cuenta con una gran riqueza cultural representada en los productos étnicos tradicionales y la artesanía de manos mexicanas. Podemos ver que algunos de estos productos son creados con minerales y metales abundantes y representativos de México; como lo es la plata, dando como resultado piezas artesanales que pueden posicionarse con un gran valor en mercados extranjeros.

La finalidad del presente proyecto es presentar una opción factible para la exportación de orfebrería de plata artesanal.

La exportación es una forma viable de aumentar la competitividad y desarrollo de las empresas, sin embargo, uno de los principales problemas en nuestro país con respecto a las PYMES que tienen intenciones de iniciarse en esta actividad, es no llevar a cabo este proceso de la forma adecuada a consecuencia de la falta de información, capacitación y/o recursos necesarios. En muchos casos esta situación propicia exportaciones informales o inclusive inversiones u operaciones aisladas, sin lograr concretar las negociaciones, desalentando así a las empresas. También existen otro tipo de limitantes como la tecnología apropiada para generar oferta suficiente, cálculo erróneo de los precios de exportación y algunas otras de índole cultural.

Sin embargo, si se realiza una cuidadosa planeación, se pueden conocer aquellos puntos que sean necesarios para lograr una exitosa negociación con un homólogo extranjero. Es por lo antes planteado, que se recomienda la realización del plan de exportación para la empresa "DELTA PLATA S.A de C.V".

---

**CAPÍTULO I**  
**ENFOQUE TEÓRICO**

---

## 1.1 Planteamiento del problema

### 1.1.1 Definición

Actualmente consideramos que los posibles de plata no tiene una idea clara de el valor artesanal y cultural de la misma, mas aun que no hay una buena difusión y promoción de dicho metal. En vista de lo anterior se ha dado a la tarea de crear estrategias de promoción y un plan de exportación que permita asesar a un mercado que aprecie la plata por su valor no solo monetario si no como un producto representativo de nuestro país.

Para México no hay duda alguna que las MIPYMES son un eslabón fundamental, indispensable para el desarrollo nacional. Existen en México cerca de 4.3 millones de unidades económicas, 7.1% superior al registrado

Al analizar su composición encontramos que la mayor concentración de las empresas se ubica en el sector comercio, con 52 por ciento del total, seguido por el sector servicios, con 36 por ciento, mientras que el sector industrial es el menor con 12 por ciento.

De este análisis partimos en la importancia que representa para México la derrama económica que dejan las MIPYMES pero con la visión exportador

### 1.1.2 Delimitación

- Teórica

#### Producto a exportar

Identificar el producto que se venderá en los mercados extranjeros, seleccionar el mercado y la forma de ingresar a éste, son tres de los elementos clave para una exitosa operación de exportación.

Un punto importante por considerar, es qué mecanismos se deben utilizar para poder ser competitivo.

Para desarrollar un proyecto de exportación es indispensable cerciorarse de que la empresa está en condiciones de exportar, así como realizar un autoanálisis de sus productos en un marco global. También es preciso determinar si un producto o una gama de ellos, una vez satisfecha la demanda en México, responden a los requerimientos y necesidades de sus posibles clientes en el extranjero.

Los elementos prioritarios que se han de cumplir son:

- Volumen solicitado por el cliente-importador (oferta exportable).
- La calidad del producto requerida en el mercado de destino.
- Ofrecer un precio competitivo y una utilidad razonable.
- La clara garantía en el tiempo de entrega.
- Servicio post-venta requerido, en su caso.

La combinación acertada de precio/calidad y oferta exportable es la llave perfecta de acceso a cualquier mercado en el extranjero. Estos elementos se pueden definir por medio de un análisis comparativo de los datos del mercado de destino y las cifras de la propia empresa.

## Fuentes de información

El éxito en el proceso de exportación depende, entre otros factores, de una buena recopilación de información. Por ello es recomendable que las empresas que desean exportar por primera vez o diversificar sus mercados en el exterior, realicen en primera instancia una investigación documental que les permita establecer un plan estratégico de negocios de exportación dándole a la actividad exportadora un horizonte de permanencia y no un carácter transitorio o coyuntural, de una actividad marginal dentro de la producción y las ventas de la empresa.

Con el acopio de información el futuro exportador contará con un mayor número de elementos para disminuir la incertidumbre y apoyar la toma de decisiones. Las empresas necesitan conocer, entre otros temas, acerca de:

- ¿Cuál o cuáles de sus productos tienen mejores posibilidades de ser exportados?
- ¿En dónde existe demanda para el producto que fabrica la empresa y el precio que puede venderlo?
- ¿A qué competencia se enfrentará?
- ¿Cuáles son los requerimientos y necesidades del mercado?
- ¿Qué regulaciones arancelarias, normas técnicas o regulaciones no arancelarias deberá cumplir?
- ¿Qué factores geográficos, económicos, políticos y culturales pueden afectar sus posibilidades de éxito?

Una vez que se ha seleccionado el producto que se desea y se puede exportar, debe analizarse el posible o posibles mercados de destino, para determinar un mercado objetivo. Se recomienda explorar en primer término los mercados que ofrecen ventajas arancelarias a México (por acuerdos y tratados de libre comercio), y en segundo, los naturales geográficamente.

Cuando se incursiona en la exportación es preferible no dispersarse. De los mercados probables, hay que elegir el que ofrezca las mejores perspectivas de venta y los menores riesgos comerciales; así también aquellos que exijan los menores gastos de iniciación; es decir, aquellos mercados que usted conoce mejor o por su parecido al nuestro en lo cultural y socioeconómico. En este punto es recomendable consultar las fuentes nacionales e internacionales de información para estar en condiciones de realizar una investigación de mercado confiable y actualizada.

### **Conocer el mercado seleccionado**

Una vez realizada la selección del producto y del mercado, se pasa a la etapa de la investigación del mercado, la cual debe ser lo más cuidadosa y profunda posible.

Debe incluir un análisis completo de la situación actual del país de destino y sus expectativas en el mediano plazo, principalmente en lo referente al entorno económico, político, social y ambiental, y al producto.

El análisis del entorno económico, político, social y ambiental incluye, entre otros aspectos:

- Cifras de población
- Situación política
- Centros de concentración de la población
- Política cambiaria
- Sistema bancario y formas de pago utilizadas
- Clima
- Estructura social
- Infraestructura
- Red de transportes y telecomunicaciones (seguridad y confiabilidad)
- Ingreso per cápita
- Grado de desarrollo

### **País a exportar**

Esta es una de las etapas que es considerada como de las más importantes, en virtud de que conocer quién está comprando determinado producto en el mundo no es una cuestión sencilla. Sin embargo, existen diversos medios a través de los cuales se puede contactar con un cliente potencial; entre ellos se encuentran:

- Consultar las demandas por productos mexicanos que detectan las Consejerías Comerciales y que dan a conocer a través de Export@net y que se publican en la revista Negocios Internacionales, u otras revistas especializadas en negocios.
- Participar en alguna de las ferias internacionales como visitante y/o expositor.

- Acudir a los programas de fomento a la coinversión, como los Eurocentros de negocios o consultar directamente las demandas en las Cámaras de Comercio, representaciones diplomáticas o comerciales de países extranjeros en el país.

### **Aspectos técnicos**

Una vez que se ha definido el producto y el mercado al que se pretende exportar, la siguiente etapa es la de investigación de:

- La fracción arancelaria del producto.
- Los documentos y trámites que se involucran en este proceso.
- La determinación del precio de exportación.
- La elección del medio de transporte más adecuado.
- El conocimiento de los acuerdos y tratados comerciales que México tiene firmados con otros países, para poder hacer uso de los beneficios arancelarios y las condiciones de acceso.
- Las regulaciones no arancelarias (normas técnicas, de seguridad, etiquetado, ecológicas, entre otras), que aplican al producto en el mercado de destino.

- **Geográfica**

El proyecto abarca a la empresa “Delta Plata, S.A. de C.V.” ubicada en Ojeda Num. 31, Taxco Guerrero, México.

- **Temporal**

El proyecto se realizara a partir de la tercera semana del mes de mayo y concluirá los primeros días del mes de agosto para después presentar el proyecto concluido.

### **1.1.3 Objetivos**

#### **Generales**

1. Hacer que nuestros productos sean competitivos en base a las necesidades de los clientes, así como en lo que necesita el mercado al cual pretendemos incursionar.
2. Desarrollar la introducción de nuestro producto a nuevos nichos de mercado, no solo nacional, si no internacional.

#### **Específicos**

- Crear una imagen fresca e innovadora de nuestros productos en el mercado europea al cual estamos entrando.
- Adaptar nuestro portafolio de productos en base a las necesidades que el mercado nos solicita.
- Cumplir con las normas que nos solicite el país al cual vamos a introducirnos, para evitar problemas legales.
- Realizar exportaciones exitosas que en un futuro nos permitan incursionar en otros países.
- Otorgar el mejor precio, el cual deberá ser el más accesible y que nos brinde la mejor utilidad.

#### **1.1.4 Pregunta de investigación**

¿La falta de estrategias y difusión de la plata, afectan el consumo de la misma dejando como consecuencia la devaluación de este metal no solo en cuanto a valor adquisitivo sino artesanal y cultural por lo cual la exportación es un medio de apertura a otros países?

#### **1.1.5 Justificación**

Las exportaciones de bienes han tenido un crecimiento promedio del 8,7% (este promedio disminuye si se toma en cuenta el crecimiento del 2009, a 8,7%, que corresponde al promedio de 1998-2008), llegando a ser de US \$ 9.675.3 millones en el año 2010 (en el 2010 las exportaciones crecieron 3.6%).

Si bien el vínculo entre la apertura económica y el crecimiento no es inequívoco, ya que depende de la forma en la que la apertura se realice, sí se ha llegado a corroborar que existe una correlación importante entre el crecimiento de las exportaciones y el crecimiento económico, al menos para el período de los últimos quince años.

En el incremento y la diversificación de las exportaciones la ha contribuido de manera significativa; hoy en día las exportaciones desde zonas francas representan el 52% de las exportaciones totales de bienes.

México cuenta con una red de 12 Tratados de Libre Comercio que cubre 44 países. Es el segundo país con más tratados en el mundo. Además, cuenta con tres acuerdos de complementación económica. Gracias a que ha

---

firmado acuerdos comerciales en tres continentes, México se posiciona como una puerta de acceso a un mercado potencial de más de mil millones de consumidores y 60 por ciento del PIB mundial.

En 1994, México celebró un Tratado de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos, países con los que conforma el área de libre comercio más grande del mundo: más de 450 millones de habitantes cuya producción de bienes y servicios tiene un valor superior a 16 mil 900 millones de dólares anuales.

A su vez, México cuenta con un Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, en cuyos 27 países se concentra el 18.5 de las importaciones mundiales (excluyendo el comercio entre sus países miembros). Recientemente, México fortaleció sus vínculos con Japón mediante la firma de un Acuerdo de Asociación Económica para establecer una agenda de cooperación en materia de pequeñas y medianas empresas. En América Latina, México ha celebrado Tratados de Libre Comercio (TLC) con Honduras, El Salvador, Guatemala, Costa Rica, Colombia, Bolivia, Chile, Nicaragua, y Uruguay, y ha firmado Acuerdos de Complementación Económica (ACE) con Argentina, Brasil, Perú, Paraguay y Cuba.

México ha firmado Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (que fomentan la protección jurídica de los flujos de capital destinados al sector productivo) con 24 países y suscrito Acuerdos para Evitar la Doble Tributación (que evitan que el contribuyente sea gravado por impuestos de naturaleza equiparable y en un mismo periodo por dos o más

jurisdicciones fiscales) con más de 30.

El futuro del país es prometedor: México ha instrumentado diversos programas exitosos para la simplificación comercial gracias a los cuales los productos con arancel cero aumentarán de 20% en 2008 a 65% en 2013.

## **1.2 Marco Teórico**

### **¿Qué es la exportación?**

La Exportación es el envío legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el extranjero. La legislación nacional contempla dos tipos de exportación: la definitiva y la temporal.

- La exportación definitiva se encuentra definida en el artículo 102 de la Ley Aduanera como la salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado.
- La exportación temporal es la salida de mercancías del territorio nacional para retornar posteriormente al país. Se realiza con el objeto de permanecer en el extranjero por tiempo limitado y con una finalidad específica, para retornar al país en el mismo estado, o para elaboración, transformación o reparación.

## ¿Qué es un arancel?

Los aranceles son las cuotas de las tarifas de los impuestos generales de exportación e importación, los cuales pueden ser:

I. Ad valorem: se expresa en términos porcentuales y se aplica sobre el valor en aduana de la mercancía; por ejemplo: si el valor en aduana de una mercancía es de \$10,000 y la tasa de arancel es del 10%, se pagarán \$1,000 de impuesto ( $\$10,000 \times 10\%$ ) = \$1,000.

II. Específico: se expresa en términos monetarios por unidad de medida; por ejemplo: US \$5.00 por metro de tela; US \$150.00 por cabeza de ganado. En este caso, el valor real, calculado o ficticio de la mercancía, no tiene ninguna trascendencia fiscal. Así, con base en estos ejemplos, en el arancel específico no se considera si el precio de la tela es muy elevado o muy bajo (a diferencia del ad valorem, que sí distingue precios y calidades).

III. Mixto: es una combinación de los dos anteriores (ad valorem y específico); por ejemplo: 5% ad valorem más US \$1.00 por metro cuadrado de tejido poliéster.

## Fracción arancelaria

Las mercancías, sin excepción alguna, deben clasificarse arancelariamente al pasar por las aduanas, a fin de identificar de manera clara y precisa qué tasa porcentual de arancel les corresponde pagar de acuerdo con el tipo de

arancel aplicable, así como para conocer y vigilar el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias, tales como permisos previos, cuotas compensatorias, regulaciones sanitarias, de etiquetado, etc., a las cuales estén sujetas.

Se entiende como “clasificación arancelaria”, el orden sistemático-uniforme de todas las mercancías en una nomenclatura determinada en la que a cada mercancía se le identifica a través de un código numérico general que significa lo mismo en la mayoría de las aduanas del mundo.

Las mercancías que se integran al flujo del comercio internacional se clasifican con base en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA), el cual ha sido adoptado por los países miembros de la OMC.

La clasificación arancelaria de las mercancías es un tema muy importante dentro de los sistemas de control de comercio exterior, dado que:

- Permite efectuar estadísticas y controles homólogos para la mayoría de países en el mundo, ya que la clasificación de un producto (a nivel de Subpartida) en México, por ejemplo, será la misma que se aplicará en países que también utilizan el SA.
- Permite tener un mismo identificador común en el mundo, a manera de nombre común para todos, en todas partes, sin importar el idioma,
- Facilita el estudio del comercio exterior, ya que por medio de la fracción arancelaria se puede determinar cuánto se importa y se exporta de un producto.

- Identifica los aranceles, cuotas compensatorias y las regulaciones no arancelarias que tiene que cumplir un producto a la exportación o importación.

Gracias a este sistema, dentro de los países que lo han adoptado, una misma mercancía se codifica en forma idéntica a nivel de 6 dígitos. En México, tanto en la tarifa de importación como en la de exportación, la clasificación es la misma a nivel de ocho dígitos; a estos ocho dígitos se les conoce como fracción arancelaria quedando como sigue:

Capítulo:	_____	94	03	40	01
Partida:	_____				
Subpartida:	_____				
Fracción arancelaria:	_____				

Por ejemplo: los muebles de madera utilizados en cocinas se clasifican en la fracción arancelaria 9403.40.01

Es recomendable que el futuro exportador clasifique arancelariamente las mercancías correctamente con apoyo de especialistas, ya que carecer de una adecuada clasificación arancelaria puede traer graves consecuencias que pueden ser contrarias a sus intereses.

## 1.2.1 Marco Legal

### Restricciones no arancelarias

Las regulaciones no arancelarias son las medidas establecidas por los gobiernos para controlar el flujo de mercancías entre los países, ya sea para proteger la planta productiva y las economías nacionales, o para preservar los bienes de cada país, en lo que respecta a medio ambiente, proteger la salud, sanidad animal y vegetal, o para asegurar a los consumidores la buena calidad de las mercancías que están adquiriendo, o darles a conocer las características de las mismas. Por su naturaleza, estas regulaciones resultan más difíciles de conocer, interpretar y cumplir, lo que ocasiona que en muchos casos no sean tan transparentes, ya que se originan en varias fuentes y, al igual que los aranceles, pueden ser modificadas en tiempos relativamente cortos.

Es importante tener en consideración que, en muchos casos, aunque el exportador pueda obtener una preferencia arancelaria, parcial o total para su producto, al llegar a la aduana del país importador la mercancía puede ser detenida por no cumplir con alguna regulación no arancelaria, incluso en los casos de naciones incluidas en los diversos Tratados de Libre Comercio que México ha firmado con otros países. De ahí la importancia de conocer estas disposiciones antes de exportar, para que el producto cumpla con éstas. Para fines prácticos, estas regulaciones se dividen en dos clases: las cuantitativas y las cualitativas.

Las primeras se aplican a cantidades de productos que se permiten importar a un país o establecer contribuciones cuantificables a las que se sujetan esas mercancías distintas del arancel. Las segundas tienen que ver con el producto en si mismo y/o sus accesorios (envase, embalaje, entre otros) sin importar la cantidad; estas medidas se aplican a todos los productos que se deseen introducir a un país y no sólo a una cierta cantidad de ellos.

### **Regulaciones no arancelarias cuantitativas**

En la Unión Europea, el régimen arancelario, está considerado en el Arancel Integrado de las Comunidades Europeas (TARIC). Los países miembros de la Unión Europea aplican impuestos de importación (aranceles) comunes a los productos procedentes de terceros.

Para obtener trato preferencial del TLCUEM, se tiene que usar el certificado de transferencia (certificado de origen) EUR1; o bien, otorgar una declaración ya sea sobre la factura de venta, la nota de entrega u otro documento comercial que describa los productos en cuestión con suficiente detalle para identificarlos.

Para obtener dicho certificado, el exportador deberá acudir a la Secretaría de Economía para el llenado previo de la solicitud y la entrega de documentos o evidencia que compruebe que el producto cumple con Las reglas de origen para el tratado.

De acuerdo con el texto del TLCUEM, la reducción de aranceles aplica a los bienes originarios de los territorios de las partes, o aquellos procesados lo suficiente como para conferirles origen. Con “procesamiento suficiente” se entiende a la aplicación de alguna técnica u operación física o química que cambia las propiedades de los insumos originales.

## **Regulaciones no arancelarias cualitativas**

### **- Aspectos Técnicos y Normativos**

Existe una regulación estricta que no está homologada por la FDA de los Estados Unidos de América.

Exigida por la Unión Europea en cuanto a ingredientes químicos, etiquetado y empaque que aplica para los alimentos procesados.

Hay reglamentaciones en cuanto a empaque y etiquetado, en general, la etiqueta deberá contener la siguiente información, preferentemente en el idioma del país receptor:

- Nombre del producto
- Peso neto
- Fecha de caducidad
- Código de barras

- Indicaciones de uso y conservación
- Ingredientes
- Conservadores y aditivos utilizados
- Imprimir la simbología de reciclable y “e” (garantía que el peso es exacto)

#### - **Empaque y embalaje**

Se deberá evitar el uso de recipientes fabricados con PCV o que estén recubiertos con materiales que dañen la salud. Además, el material del embalaje deberá ser reciclable.

Con el fin de armonizar las diferentes legislaciones, la UE emitió una directiva para empaque y para materiales de empaque (Directiva 94/62/EC) con los estándares mínimos. Para el año 2000, los estados miembros (excluyendo Irlanda, Portugal y Grecia) deberán reciclar entre el 50 y 65 % de los empaques.

Se estipuló que la máxima concentración del plomo, cadmio, mercurio y cromo que debe contener cada empaque es de 250 ppm desde el 30 de junio de 1999, y a partir de junio del 2001 será de 100 ppm.

En la parte frontal de la etiqueta se debe encontrar la información siguiente:

- La marca, incluyendo el símbolo de marca registrada.
- El logo
- El nombre del producto

En la contraetiqueta (parte posterior) se presenta información referente a:

Otros requisitos de información o información adicional importante como la NOM, país de origen, nombre del producto, nombre del importador/envasador entre otros

### **Reciclaje**

Uso de contenedores especiales para la basura. Código EAN (European Article Numbering) este proporciona seguridad al cliente o comercializador ya que permite su rastreo al momento de la transportación.

### **Incoterms**

INCOTERMS 2000 es un estándar internacional de términos comerciales, desarrollado, mantenido y promovido por la Comisión de Derecho y Práctica Mercantil de la Cámara de Comercio Internacional (CLP-ICC).

EXW, FCA, FOB, FAS, CFR, CIF, CPT, CIP, DAF, DES, DEQ, DDU, DDP  
Estos trece términos estandarizados facilitan el comercio internacional al permitir que agentes de diversos países se entiendan entre sí. Son términos usados habitualmente en los contratos internacionales y cuya definición está protegida por copyright de ICC.

## -Clasificación

### ● EXW (Ex-works, ex-factory, ex-warehouse, ex-mill.)

El vendedor ha cumplido su obligación de entrega al poner la mercadería en su fábrica, taller, etc. a disposición del comprador. No es responsable ni de cargar la mercadería en el vehículo proporcionado por el comprador ni de despacharla de aduana para la exportación, salvo acuerdo en otro sentido. El comprador soporta todos los gastos y riesgos de retirar la mercadería desde el domicilio del vendedor hasta su destino final.

### ● FCA (Free carrier - Franco Transportista - libre transportista)

El vendedor cumple con su obligación al poner la mercadería en el lugar fijado, a cargo del transportista, luego de su despacho de aduana para la exportación. Si el comprador no ha fijado ningún punto específico, el vendedor puede elegir dentro de la zona estipulada el punto donde el transportista se hará cargo de la mercadería. Este término puede usarse con cualquier modo de transporte, incluido el multimodal.

### ● FOB (Free on Board - Libre a bordo)

Va seguido del puerto de embarque, ej. FOB Algeciras. Significa que la mercadería es puesta a bordo del barco con todos los gastos, derechos y riesgos a cargo del vendedor hasta que la mercadería haya pasado la borda del barco, con el flete excluído. Exige que el vendedor despache la mercadería de exportación. Este término puede usarse solamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores.

● FAS (Free alongside ship - Libre al costado del buque)

La abreviatura va seguida del nombre del puerto de embarque. El precio de la mercadería se entiende puesta a lo largo (costado) del navío en el puerto convenido, sobre el muelle o en barcazas, con todos los gastos y riesgos hasta dicho punto a cargo del vendedor. El comprador debe despachar la mercadería en aduana. Este término puede usarse solamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores.

● CFR (Cost & Freight - Costo y Flete)

La abreviatura va seguida del nombre del puerto de destino. El precio comprende la mercadería puesta en puerto de destino, con flete pagado pero seguro no cubierto. El vendedor debe despachar la mercadería en Aduana y solamente puede usarse en el caso de transporte por mar o vías navegables interiores.

● CIF (Cost, Insurance & Freight - Costo, Seguro y Flete)

La abreviatura va seguida del nombre del puerto de destino y el precio incluye la mercadería puesta en puerto de destino con flete pagado y seguro cubierto. El vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El vendedor sólo está obligado a conseguir un seguro con cobertura mínima.

● CPT (Carriage paid to -Transporte Pagado Hasta)

El vendedor paga el flete del transporte de la mercadería hasta el destino mencionado. El riesgo de pérdida o daño se transfiere del vendedor al

comprador cuando la mercadería ha sido entregada al transportista. El vendedor debe despachar la mercadería para su exportación.

● CIP (Carriage and Insurance Paid to - Transporte y Seguro pagados hasta) El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CPT, pero además debe conseguir un seguro a su cargo.

● DAF (Delivered at Frontier - Entregado en frontera)

El vendedor cumple con su obligación cuando entrega la mercadería, despachada en aduana, en el lugar convenido de la frontera pero antes de la aduana fronteriza del país colindante. Es fundamental indicar con precisión el punto de la frontera correspondiente.

● DES (Delivered ex Ship - Entregada sobre buque)

El vendedor cumple con su obligación cuando pone la mercadería a disposición del comprador a bordo del buque en el puerto de destino, sin despacharla en aduana para la importación.

● DEQ [Delivered ex Quay (Duty Paid) - Entregada en muelle (derechos pagados)]

El vendedor cumple con su obligación cuando pone la mercadería a disposición del comprador sobre el muelle en el puerto de destino convenido, despachada en aduana para la importación.

● DDU (Delivered Duty Unpaid - Entregada derechos no pagados)

El vendedor cumple con su obligación cuando pone la mercadería a disposición del comprador en el lugar convenido en el país de importación.

El vendedor asume todos los gastos y riesgos relacionados con la entrega de la mercadería hasta ese sitio (excluidos derechos, cargas oficiales e impuestos), así como de los gastos y riesgos de llevar a cabo las formalidades aduaneras.

● DDP (Delivered Duty Paid - Entregada derechos pagados)

El vendedor asume las mismas obligaciones que en D.D.U. más los derechos, impuestos y cargas necesarias para llevar la mercadería hasta el lugar convenido.

### **1.3 Hipótesis**

#### **1.3.1 Hipótesis de Investigación**

Si en la empresa “Delta Plata, S.A. de C.V. existen estrategias de promoción y un plan de exportación, se podrá tener una mayor apertura comercial y el valor artesanal y cultural aumentaran considerablemente.

#### **1.3.2 Hipótesis Nula**

El valor cultural y artesanal no aumentara en la empresa “Delta Plata, S.A. de C.V. si no se cuentan con estrategias y un plan de exportación bien definidos por lo cual la apertura comercial no se llevara a cabo.

### 1.3.3 Operacionalización

Unidad de análisis: “Delta Plata, S.A. de C.V.”

Variable independiente: Las estrategias de promoción y un plan de exportación.

Indicadores:

- Mayor apertura Comercial
- Valor artesanal
- Valor cultural
- Reconocimiento Mundial
- Apertura a otros países

Variable dependiente: Mayor apertura comercial y aumento en el valor cultural artesanal.

Indicadores:

- Aumento del PIB
- Aceptación de la plata como un metal precioso
- Reconocimiento de la calidad en los productos Mexicanos
- Reconocimiento de gustos y tendencias similares a las de México
- Crecimiento de las MIPYMES

---

**CAPÍTULO II**  
**NATURALEZA DEL PROYECTO**

## 2.1 Empresa

“Delta Plata” S.A de C.V empresa dedicada a la fabricación de finas piezas de plata .925, plata de producción propia y certificada tanto en su procedencia de la histórica Provincia de Taxco Guerrero como en su calidad.

“Delta Plata” S.A de C.V ofrece productos de la más alta calidad para: El hogar, Hombres, Mujeres, Oficina y regalos.

Contamos con nuestras propias plantas para fabricación de Platería.

### FICHA TECNICA

Empresa: “Delta Plata”

Razón Social: S.A. de C.V.

Domicilio Fiscal: Ojeda Num. 31, Taxco Guerrero, México

Tel: (01772) 57191619

Página web: [www.deltaplata.com.mx](http://www.deltaplata.com.mx)

Fecha de Iniciación de Operaciones: 10 de Febrero de 2010

Giro de la empresa: Industrial

Tamaño: Pequeña

Núm. De empleados: 20 personas

Productos: Piezas finas de Plata



## **2.2 Misión**

Tenemos la misión de poner al alcance del consumidor final, la mayor variedad de productos de joyería a precios competitivos, con la más amplia calidad y la garantía de tener los mejor diseños del mercado.

## **2.3 Visión**

Ser reconocidos por el mercado nacional e internacional como el líder en el diseño, producción y comercialización de piezas de plata.

## **2.4 Valores**

### **Apertura**

"La diversidad es una fuente de riquezas y el cambio ofrece siempre nuevas oportunidades".

### **Entusiasmo**

"Los límites no existen, sólo hay obstáculos que debemos superar".

### **Humanismo**

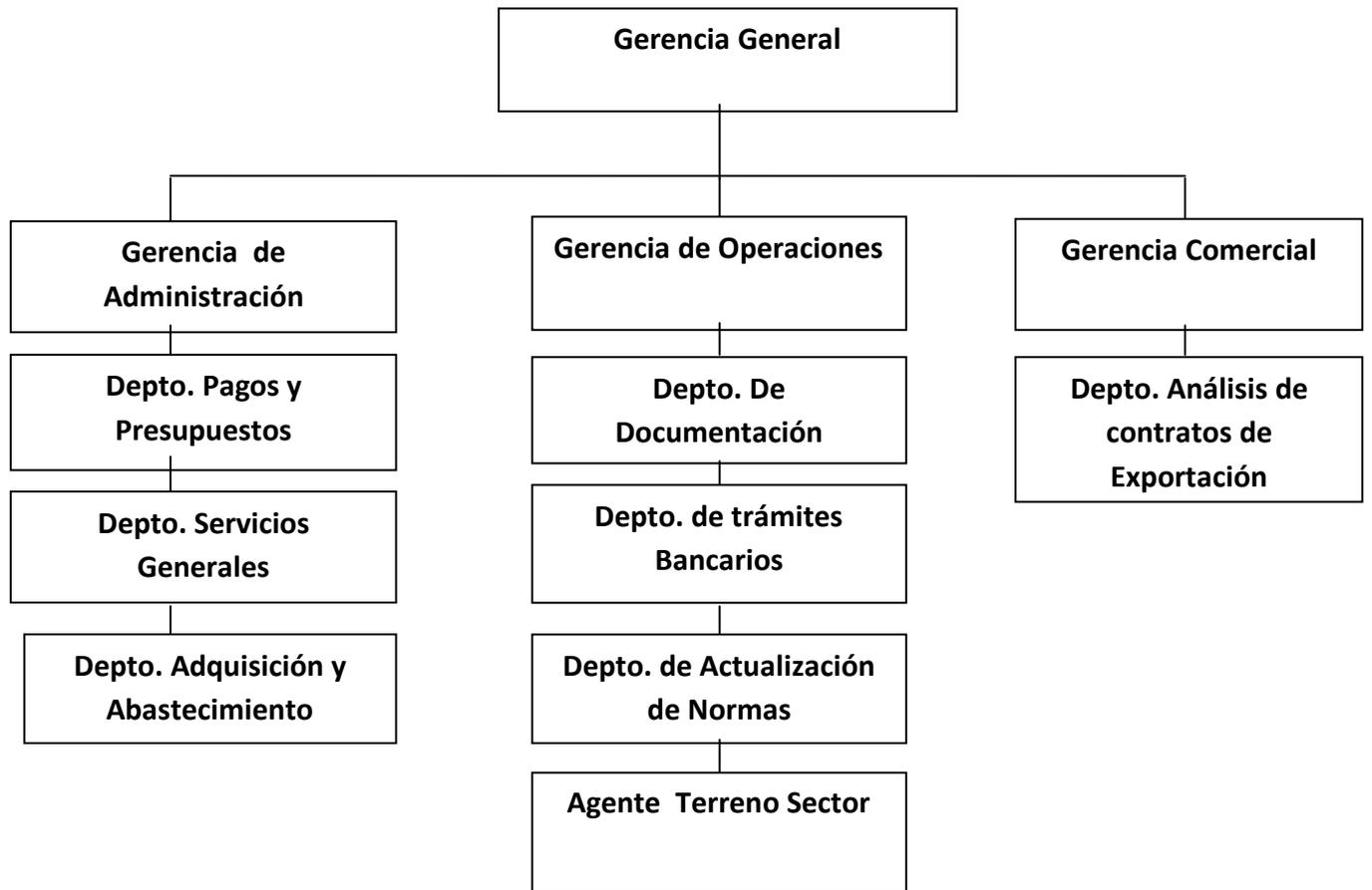
"El eje de nuestras decisiones es la atención a la persona, tanto si se trata del consumidor, del colaborador o del ciudadano".

### **Proximidad**

"Acercase es empezar a comprender. Comprender es adaptarse".

.

## 2.5 Organigrama de la Empresa



## **2.6 Marca**

“Delta Plata” S.A de C.V tiene en su poder la marca “All Mine” con la cual se pretende incursionar en el mercado europeo, específicamente en Londres.

## **2.7 Selección de proveedores**

Los materiales utilizados en la producción de las piezas son: plata pura originaria de México, para casos de emergencia se cuenta con un proveedor alternativo (plata).

La plata es adquirida en Taxco, Guerrero, el nombre de la empresa es Plata Virgo, S.A de C.V y el contacto de la empresa se encuentra localizado en Rio Rhin, Núm. 113, Toluca, Estado de México.

El nombre de la empresa del proveedor alternativo es Platería Evelyn, ubicada en Plazuela de San Juan No. 15, Taxco, Guerrero.

La forma de pago de los proveedores será de 50% antes del pedido y el otro 50% al recibir la mercancía, se contempla una fecha de entrega temprana, con 10 días de holgura.

## 2.8 Competencia

### Directa

La competencia directa que tiene “Delta Plata” son principales empresas mexicanas que también realizan exportación de artículos de plata a Londres.

<b>Empresa</b>	<b>Producto</b>	<b>Domicilio</b>
<b><i>Pineda's Taxco</i></b>	Joyería de plata, de diseño original. Esculturas de plata y obsidiana, con diseños que refieren a la cultura prehispánica	Rio Nan Num.45, Taxco Guerrero.
<b><i>Pewter Mexicano</i></b>	Fabricación de artículos de aluminio: charolas, botaneros, platos, platos cuadros estilo sushi, fruterías, ensaladeras, candeleros y portarretratos	16 de septiembre # 48 centro, Tlaquepaque, Jalisco México C.P. 45500 Teléfono(s): (33) 3657-6639 Fax: (33) 3657-6639
<b><i>Izta Orfebres Mexicanos</i></b>	Realiza reproducciones de las culturas Mesoamericanas, jarras, vasos, cajas para puros, floreros, alcancías, cuchillería, dijes, candelabros y otros artículos decorativos.	Alejandro Dumas No.7 <sup>a</sup> Col. Chapultepec Polanco C.P. 11500 México D.F. Tel. (55)5355-5600, 01800 7178925

## INDIRECTA

La competencia indirecta a la que se enfrenta "Delta Plata" son principalmente dos empresas que se dedican a la exportación de artesanías mexicanas pero que no precisamente son de plata.

<b>Empresa</b>	<b>Producto</b>	<b>Domicilio</b>
<b><i>Corporación nacional de artesanías Mexicanas</i></b>	Es una empresa dedicada desde hace 55 años a la comercialización de artesanías.	Oriente 172 # 172 Col. Moctezuma 2ª Sección México DF. CP. 15530 Tel. 01 (55) 57 84 37 94 Fax. 01 (55) 57 92 71 49
<b><i>Arte por manos Mexicanas</i></b>	Productos hechos de diversos materiales, como son: madera, piel, aluminio, cantera, vidrio, cerámica y latón. Para la oficina o el hogar.	Tel. 53607325 México D.F.

---

**CAPÍTULO III**  
**PRODUCTO A EXPORTAR**

---

Nuestro producto a exportar es orfebrería en plata, la cual está dirigida a personas que gusten por la buena decoración en el hogar y oficina, a continuación se describe cada uno:

1. **Porta champán:** Este es uno de nuestros productos a exportar, el cual está hecho en plata al 100% y creado por nosotros en nuestros talleres artesanales en Taxco Guerrero. Este producto está diseñado para otorgar elegancia, presencia y estilo a las bebidas (en este caso champán) ya sea en restaurantes, en el hogar, reuniones, o bien donde se requiera.



2. **Candelabro:** Está hecho con plata fina y con un diseño contemporáneo que agrada a las personas más exigentes, las cuales desean en todo momento elegancia ya sea solo como adorno o en sus comidas, cenas, reuniones eventos especiales, etc.



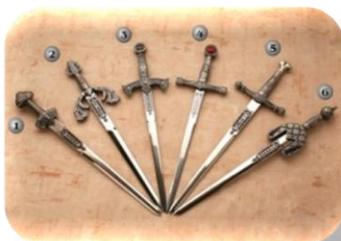
3. **Alcancía:** Este es un producto de plata fina que puede servir como un decorativo muy sencillo pero elegante que pretende llevar un poco de cultura de nuestro país al ser este una imagen muy mexicana el cual ha sido creado de manera artesanal.



4. **Juego de té:** Este producto que hemos creado para su venta dentro del territorio nacional como internacional está elaborado para dar un lujo a aquellas reuniones importantes, o bien, como un excelente decorativo para el hogar, ya que el brillo que brinda la plata es perfecto además de ser un producto muy útil para toda ocasión.



5. **Juego de abre cartas:** Este producto es meramente decorativo y especial ya que da un ambiente de antigüedad inigualable por su estilo y fuerza que brinda cuando se le observa, está hecho de plata con empuñaduras del mismo material, solo que con pintura especial para plata que le da un toque aun más antiguo.



6. **Tetera de plata esterlina:** Al analizar la cultura de Londres nos percatamos que los europeos suelen tomar el té a toda hora del día es por eso que decidimos exportar este producto que además de tener un modelo muy contemporáneo será de demasiada utilidad para la persona que la adquiera.



### 3.1 Características

Nuestros productos son hechos de manera artesanal, por lo que son únicos y su manera de fabricación está basada en los pedidos que se nos hacen por parte de los mayoristas, minoristas y clientes directos.

Estos productos son diseñados de manera tal que brindan un valor de distinción y elegancia debido a su gran estilo que ofrecen nuestros artesanos en cada uno de los productos que ellos crean. Aportándole nuestras raíces mexicanas a los diseños exclusivos, así como demostrando la riqueza cultural que tenemos en México.

Su enfoque principal es el de decorar espacios tales como:

- Escritorios de oficinas.
- Centros de mesa.
- Recepciones.
- Esquineros.
- lobbies.

### **3.2 Proceso de producción:**

La plata es un metal de acuñar muy dúctil y maleable, algo más duro que el oro, presenta un brillo blanco metálico susceptible de pulimento. El uso principal de la plata es como metal precioso que se utiliza en joyería y platería para fabricar gran cantidad de artículos.

La plata pura es un metal moderadamente suave de color blanco, un poco más duro que el oro. Cuando se pule adquiere un lustre brillante y refleja el 95% de la luz que incide sobre ella. Su densidad es 10.5 veces la del agua. La calidad de la plata, su pureza, se expresa como partes de plata pura por cada 1000 partes del metal total. La plata comercial tiene una pureza del 999 (ley 0.999).

- La realización de los moldes para los metales empleados. moldes donde se emplea cera. Se conoce esta técnica como fundición a la cera perdida. Requiere de entrenamiento y pericia muy especial para asegurar un buen resultado.
- Se funde el metal para ser vertido en el molde, para que esta obtenga la forma diseñada anteriormente.

- El pulido de los metales. El pulido puede ser mecánico o químico.
- Se engarzan las piedras preciosas a las piezas de plata ya terminadas.

### 3.3 Análisis FODA de la materia prima (planta)

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Calidad de los productos con el objeto de ganar clientes.</li> <li>• Atención al cliente antes de la venta.</li> <li>• Servicio post-venta</li> <li>• Vanguardia en las tendencias del diseño.</li> <li>• Línea de modelos exclusivos creada por artesanos mexicanos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Este sector es considerado flexible ya que tiene la capacidad de adaptarse a requerimientos del mercado nacional e internacional.</li> <li>• Disponibilidad de mano de obra con habilidades artesanales.</li> <li>• El gusto por la plata a nivel internacional.</li> <li>• La plata mexicana es considerada la mejor a nivel mundial.</li> </ul>
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• La escasa cobertura de mercado que tiene la organización</li> <li>• No cuenta con una amplia experiencia debido a que la empresa ingresó recientemente al mercado.</li> <li>• No cuenta con un local donde se pueda vender y dar a conocer directamente el producto al consumidor.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La vulnerabilidad del sector.</li> <li>• La competencia en los mercados internacionales principalmente por los productos asiáticos.</li> <li>• El ingreso de otros fabricantes nacionales y extranjeros.</li> <li>• El crecimiento de las compañías que están en el mercado.</li> </ul>

### 3.4 Etiqueta

La etiqueta con la que contarán nuestros productos serán impresas en papel engomado que se adhiera al producto de 5cms x 5cms. A continuación se muestran cada una de ellas:



**“Delta Plata”  
ALL MINE**  
*“The Best From Mexico For The World”*

Product: Alcancía  
Price: 100€  
Size: 35x40 cms.  
Weight: 200 grs.

ISBN 978-84-96702-25-7



9 788496 702257 >



**FRÁGIL**



HECHO EN  
MEXICO

Ojeda No. 31, Taxco Guerrero, México  
Telephone: (01772) 719 1619



**“Delta Plata”  
ALL MINE**  
*“The Best From Mexico For The World”*

Product: Candelabro  
Price: 50€  
Size: 25x20 m.  
weight: 80 lbsrs.

ISBN 978-84-96702-25-7



9 788496 702257 >



**FRÁGIL**



HECHO EN  
MEXICO

Ojeda No. 31 Taxco Guerrero, México  
Telephone: (01772) 719 1619

**"Delta Plata"**

*Delta*  $\delta$   
*Plata*

**ALL MINE**  
***"The Best From Mexico For The World"***

Product: Porta champán

Price: 80€

Size: 35x25x15 m.

Weight: 30 lbs.

ISBN 978-84-96702-25-7



9 788496 702257 >



Ojeda No. 31, Taxco Guerrero, México

Telephone: (01772) 719 1619

*Delta*  $\delta$   
*Plata*

**"Delta Plata"**  
**ALL MINE**  
***"The Best From Mexico For The World"***

Product: Juego de té

Price: 180€

Size: 45x35 m.

Weight: 250 lbs.

ISBN 978-84-96702-25-7



9 788496 702257 >



Ojeda No. 31, Taxco Guerrero, México

Telephone: (01772) 719 1619

Delta  $\delta$   
Plata

**“Delta Plata”  
ALL MINE**

***“The Best From Mexico For The World”***

Product: Tetera de plata esterlina

Price: 150€

Size: 25x4 m.

Weight: 250 lbsr.



ISBN 978-84-96702-25-7



9 788496 702257 >

Ojeda No. 31, Taxco Guerrero, México

Telephone: (01772) 719 1619

Delta  $\delta$   
Plata

**“Delta Plata”  
ALL MINE**

***“The Best From Mexico For The World”***

Product: Juego de abre cartas

Price: 60€

Size: 13x3 m.

Weight: 90 lbsr.



ISBN 978-84-96702-25-7



9 788496 702257 >

Ojeda No. 31, Taxco Guerrero, México

Telephone: (01772) 719 1619

## **Empaque**

Sin importar que el envío nacional o internacional será en cajas de Polietileno. A continuación damos las ventajas de este tipo de empaque:

- Ligereza que se traduce en facilidad de manejo.
- Durabilidad y resistencia, es una característica de todos los productos de Poliestireno que les permite ser utilizados y reutilizados en diferentes ocasiones.
- Seguridad, al ser un producto plástico no se pudre y no desarrolla moho. Además es un producto 100% reciclable y auto extingible en caso de exponerse al fuego.
- Amigable ambientalmente, ya que es un producto 100% reciclable.
- Aislamiento termo-acústico.

Medidas por caja:

- Altura: 50cms.
- Ancho: 65cms
- Grosor: 45cms
- Resistencia: 25 Kilogramos



Numero de productos:

1. Para el porta champán: 6
2. Para el candelabro: 12
3. Para la alcancía: 4
4. Para el juego de té: 1
5. Para la tetera de plata esterlina: 6
6. Para los abre cartas: 12

## EMBALAJE

Constituye la envoltura o protección que acompaña a un producto, el cual protege al mismo desde su fabricación hasta su venta y almacenamiento por parte de los compradores, del país al cual se va exportar. Está hecho de madera, el cual mantendrá los productos seguros para su transportación, manejo, carga y descarga de contenedores al lugar de comercialización u origen.

Características por cada caja:

Medidas por caja:

- Altura: 2.05 metros
- Ancho: 2.70 metros.
- Grosor: 1.90 metros
- Peso: 100 kilogramos.



Numero de empaques por producto:

1. Para el porta champán: 24
2. Para el candelabro: 48
3. Para la alcancía: 16
4. Para el juego de té: 4
5. Para la tetera de plata esterlina: 24
6. Para los abre cartas: 48

---

**CAPÍTULO IV**  
**PAÍS A EXPORTAR**

#### 4.1 Justificación de la ciudad

Creemos que Londres es el indicado para realizar la exportación de artículos de plata ya que es el destino número uno para la inversión extranjera directa de compañías que buscan globalizar sus actividades, y esto es gracias a sus puntos fuertes, como infraestructura de primer orden y el ambiente empresarial. Además de estos logros específicos, han obtenido el mayor reconocimiento a la mejor ciudad de Europa.

Londres es la ciudad internacional del mundo en cuanto a los negocios que realiza. Es una ciudad que ha despuntado de entre las demás porque ha abrazado la globalización y ahora se abre nuevamente a las economías de rápido crecimiento de China e India. Es una ciudad que se ubica a la vanguardia de la tecnología, finanzas y empresas internacionales, y ofrece la más amplia gama de alternativas y estilos de vida a sus ciudadanos de cualquier parte del mundo. Al mismo tiempo, su Plan de Acción para el Cambio Climático es objeto de reconocimiento internacional como uno de los más avanzados en cualquier ciudad del mundo.

La ciudad de Londres posee un amplio historial de ayuda a empresas internacionales para establecerse, tener éxito y crecer en la capital, ya que desde 1994 ha ayudado a más de 1000 compañías de 43 países.

Además cabe agregar que el poder adquisitivo de Londres en su mayoría se encuentra en un nivel AB, además de ser una de las ciudades más actuales si de moda se trata, siempre están pensando en ser diferentes en comparación con otras ciudades.

“En resumen, podemos decir que Londres es líder mundial con respecto a las principales tendencias de inicios del siglo XXI. Lo anterior se ve reflejado en este y otros estudios que muestran por qué se tiene a Londres en tan alto concepto internacional.”

Bandera



Escudo



Ubicación: Reino Unido

Capital: Inglaterra

Forma de Gobierno: Monarquía Constitucional

Reina: Isabel II

Idioma: Ingles

Moneda: Libra esterlina

Población Urbana: 9 332 000

P. Metropolitana 14 000 000

PIB Nominal: 3.4% anual para 2010

Inflación: 5.2% Interanual

## **4.2 Relación comercial con México**

El principal acuerdo que rige las relaciones entre México y Reino Unido es el TLCUEM que entró en vigor en julio del año 2000. Si bien las relaciones comerciales entre ambos países son excelentes, se debe continuar trabajando en su profundización, tanto en el sector público como privado, reforzando los esquemas de cooperación bilateral y aprovechando aún más el potencial que ofrece el TLCUEM.

Otros acuerdos importantes suscritos entre México y Reino Unido son el convenio para evitar la doble imposición e impedir la evasión fiscal en materia de ISR en vigor desde 1995, el convenio sobre transporte aéreo en vigor desde 1989, el acuerdo de cooperación en los sectores postal y de telecomunicaciones en vigor desde 1994, y el acuerdo para la promoción y protección recíproca de inversiones el cual aún no entra en vigor.

- **Principales Productos Exportados por México %**

Oro en bruto, incluido el oro platinado.	32,72%
Aceites crudos de petróleo.	15,80%
Máquinas y aparatos mecánicos (principalmente para procesamiento de datos) y partes de éstas máquina	15,10%
Máquinas, aparatos y material eléctrico (principalmente de telefonía).	7,27%
Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología y veterinaria	5,66%
Bebidas y líquidos alcohólicos, principalmente cerveza de malta.	3,61%
Partes y accesorios de vehículos, automóviles de turismo.	2,60%
Manufacturas de hierro y acero.	1,77%
Productos químicos orgánicos (ácidos carboxílicos, cetonas, quinonas, hormonas).	1,57%
Caucho y sus manufacturas.	1,42%
Subtotal	87,5%
Total	100%

### 4.3 Segmentación de mercado

El mercado al que nos dirigiremos es a los hombres y mujeres con un nivel adquisitivo alto; pero al referirnos a nuestra primera exportación, nuestros productos serán enviados a empresas intermediarias o detallista que se encargaran de hacer llegar nuestro producto a los clientes finales.

La segmentación según sus criterios son:

<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>GEOGRAFICOS</b></li> </ul> <p>Región: Londres Inglaterra            Tamaño de la ciudad: Área urbana 9 332 000 y área metropolitana 14 000 000 habitantes.            Zona: Urbana y metropolitana            Clima: Indistinto</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>DEMOGRAFICOS</b></li> </ul> <p>Ingreso: De 10,000 pesos en adelante            Edad: Indistinta            Género: Masculino y Femenino            Estado civil: indistinto            Clase social: Media-alta, Alta            Escolaridad y Ocupación: indistinto</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>PSICOLOGICOS</b></li> </ul> <p>Personalidad: Ambicioso, seguro de si mismo, dedicado, detallado.            Estilo de Vida: indistinto,            Valores: Responsable, honradez, honestidad, sencillez, comprometido, leal y ambicioso</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>CONDUCTUALES</b></li> </ul> <p>Beneficios deseados: Orfebrería duradera para la decoración de hogares u oficinas.            Fidelidad a la marca: Se espera que con el paso del tiempo Talleres Ballesteros gracias a su gran calidad y buen precio logre una alta fidelidad de sus futuros consumidores.</p>

#### 4.4 Análisis de la situación y tendencias del mercado

	ESTADOS UNIDOS	CANADA	EUROPA	MEXICO
Mercado	<p>Importan gran porcentaje de joyería de fantasía y de plata para satisfacer su consumo</p>	<p>Joyería de plata es abastecida por Tailandia y Hong Kong.</p> <p>Estos productos se caracterizan por: peso ligero y la inclusión de resinas de colores</p>	<p>El 85% de las importaciones de joyería de plata de la Unión Europea son adquiridas por: Alemania, Reino Unido, Francia, Italia, Bélgica, España y Holanda</p> <p>El mercado de joyería de plata representa mas de 335 millones de ECU'S</p>	<p>La joyería de plata se fabrica localmente, en pequeños talleres artesanales.</p> <p>Las adquisiciones se realizan frecuentemente en zonas turísticas locales</p>
Principales Consumidores	<p>Jóvenes y adultos</p> <p>Nivel socioeconómico alto</p> <p>Residentes urbanos</p>	<p>Jóvenes y adultos</p> <p>Nivel socioeconómico alto</p> <p>Residentes urbanos</p>	<p>De menos de 35 años de edad</p> <p>Nivel socioeconómico alto</p> <p>Residentes urbanos</p>	<p>De edad variable</p> <p>Nivel socioeconómico medio y alto</p> <p>Residentes urbanos</p>
Canales de Comercialización	<p>Tiendas departamentales</p> <p>Boutiques de regalos</p> <p>Tiendas de descuento Joyerías</p> <p>Ventas por catálogo y T.V.</p>	<p>Joyerías de alto diseño</p> <p>Tiendas departamentales</p> <p>Cadenas de tiendas comerciales</p>	<p>Joyerías y relojerías</p> <p>Tiendas departamentales</p> <p>Ordenes de correo</p>	<p>Tiendas departamentales</p> <p>Joyerías Tiendas locales Zonas turísticas</p> <p>Telemarketing</p>

Tendencias	<p>Joyería de fantasía y de plata:</p> <p>De calidad</p> <p>Precios bajos (de fantasía)</p> <p>Marcas de prestigio</p>	<p>Se interesan por estilo mexicano, pero acorde a la moda internacional, influyendo:</p> <p>Calidad (precio y servicio)</p> <p>Tiempo de entrega</p> <p>Formalidad de la empresa</p>	<p>Se interesan por estilo:</p> <p>Diseños étnicos (Africa, India)</p> <p>Influencia de indios sudamericanos</p> <p>Figuras de animales en riesgo de extinción</p> <p>Figuras de platas</p> <p>Accesorios para caballero</p> <p>Joyería para niños (5-10 años)</p> <p>Joyería de materiales reciclados</p>	<p>Se interesan por estilo:</p> <p>Diseños europeos</p> <p>Diseños prehispánicos</p> <p>Figuras de animales, soles, lunas</p>
------------	--	---	--	---

#### 4.5 Hábitos de decoración

**Tendencias del mercado:** Los artículos artesanales y algunos productos clasificados como regalos no son productos esenciales, por lo que los factores que influyen en la demanda son principalmente moda y gusto. El ciclo de vida de una tendencia es de 3 a 4 años. Incluso algunas de

---

las tendencias en el mercado internacional, aunque generales, presentan diferencias muy marcadas entre países.

**Tendencias de la moda:** Estas tendencias pueden conocerse a través de Ferias (tanto nacionales como internacionales), contactos personales con los clientes, contactos personales con comerciantes profesionales, catálogos profesionales, revistas especializadas, etc.

---

**CAPÍTULO V**  
**ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN**

## 5.1 Producto

**Nombre de la estrategia:** De marca

**Objetivo de la estrategia:** Crear posicionamiento de la marca, recalcando que somos una empresa 100% mexicana.



**Táctica:** Para la comercialización de nuestros productos es indispensable una marca, la cual es "ALL MINE" en la cual nos basaremos para darlos a conocer al mercado europeo por lo que se pretende concientizar al consumidor de que nuestra marca es superior a la competencia y de una mejor calidad en nuestros productos, no dejando de mencionar que somos una empresa 100% mexicana, estos atributos estarán plasmados en cada etiqueta.

## 5.2 Canales de distribución

**Nombre de la estrategia:** Intermediarios

**Objetivo de la estrategia:** Desarrollar una colocación óptima de nuestros productos a los diferentes distribuidores en el mercado

**Táctica:** Se intenta hacer llegar nuestros productos a distribuidores actuales que es La Plata Londres Bóveda con la finalidad de que estos lo comercialicen a los consumidores finales así como a algunas empresas

mayoristas más pequeñas, esto se lograra a través de la distribución óptima de las piezas por medio de 2 canales de distribución:

- fabricante-intermediario-consumidor final
- fabricante-intermediario-mayorista-consumidor final.

La idea es que al momento de que el producto pase por estos canales se dé a conocer de manera agresiva y de este modo se verá reflejado en la demanda que adquieran los productos ofrecidos.

### **5.3 Promoción de ventas**

**Nombre de la estrategia:** Descremación

**Objetivo de la estrategia:** influir en el comportamiento de compra de los consumidores para que prefieran y adquieran nuestros productos ofrecidos

**Táctica:** Se pretende utilizar medios masivos de promoción como las ferias, ya que de esa manera estará presente nuestro producto para que el consumidor lo conozca y tenga la oportunidad de adquirirlo. La promoción se desarrolla colocando un stand acompañado de 2 demo edecanes las cuales mostraran las cualidades beneficios y precios de los productos. El tiempo de permanencia del stand será determinado por el tiempo de cada feria y exposición, entre las que se encuentran las siguientes:

---

**Feria internacional de artesanías:** Comienza en Argentina en el mes de octubre llegando a países europeos como Alemania, Italia, Reino Unido, España y Francia en el mes de diciembre y enero. Cabe mencionar que esta se presentará en el Reino Unido el 5 de enero del 2011. Aquí se muestran artesanías de todo tipo desde talladas en madera hasta artículos de plata que es donde nos interesa estar presentes.

**Spring Fair Birmingham (Gift Trade).** Artículos de regalo en general, joyas, relojes, porcelana y cristales, accesorios de moda, cuero, marcos y objetos de arte.

Fecha/duración: dos veces al año; 5-8 de septiembre del 2011 y del 7-11 de febrero del 2012. Es esta exposición también estaremos presentes ya que nuestros productos podrán ser vistos por distribuidores de renombre y así poder comercializarlos de una manera profunda.

#### **5.4 Publicidad**

Los medios que utilizará la empresa son:

C) Catálogos: En su caso se enviará catálogos en CD e impresos a prospectos y clientes, se utilizará UPS para hacer los envíos. Cada 3 meses se hará el envío de catálogos.

D) Página de internet en inglés y francés.

### 5.4.1 Punto de venta

**Nombre de la estrategia:** empaque del producto

**Objetivo:** Al adquirir cualquier pieza, se obsequiará un empaque con el logotipo y diseño de la empresa sin ningún costo adicional. Todos los empaques de los productos tendrán impresa la dirección de internet y teléfono de la empresa para cualquier consulta sobre los productos. El cliente tendrá la opción de escoger entre dos tipos de empaque:



a) Cajas: de diversos tamaños y colores con el logotipo de la empresa.

b) Bolsas de papel: diferentes colores con etiqueta con el logotipo de la empresa.

**Táctica:** se llevara a cabo solo en las fechas de las ferias ya que es ahí donde crearemos imagen ya que de manera permanente en la compra del producto se da el empaque original del producto.

### 5.4.2 Internet

**A) Portal de Internet:** será uno de los medios idóneos para captar la atención de los clientes y al mercado objetivo. Este medio proporciona acceso directo a consumidores potenciales y a clientes difíciles de llegar.

---

**Objetivo:** Proyectar, de manera impactante, los productos que ofrece Delta Plata, S.A. de C.V. a sus clientes. La página web será en un principio el medio publicitario que se utilizará ([www.deltaplata.com](http://www.deltaplata.com)).

Se podrá observar un catálogo con algunos modelos de la línea de orfebrería que maneja la organización, ya que se ha detectado que la competencia utiliza la venta en línea. A través de este medio se pueden hacer los pedidos por e-mail, así como pedir informes acerca de la gama de productos que ofrece la empresa vía telefónica.

**Ventajas:** alta selectividad, posibilidades interactivas y su costo relativamente bajo.

Servirá para hacer nuevos contactos de manera permanente, ya que es un medio que está disponible las 24 horas y desde cualquier parte del mundo teniendo la gran ventaja de que se pueden actualizar los catálogos de producto de manera constante.

**B) Correo electrónico (e-mail):** para contactar prospectos a través una carta presentación de la empresa con logotipo y algunas fotografías de sus productos distintas a las incluidas en la página web. Se enviarán fotografías de los productos, así como lista de precios a clientes y posibles clientes. Con ello, la organización busca encontrar prospectos y fortalecer relaciones con los clientes.

## 5.5 Estrategias de precios

**Nombre de la estrategia:** Fijación de precio bajo.

### **Objetivo de la estrategia:**

Lanzar al mercado un nuevo producto con un precio bajo, para que, de ese modo, podamos lograr una rápida penetración, una rápida acogida, y podamos hacerlo rápidamente conocido.

Porta champagne: 80.00€

Candelabro: 50 €

Alcancía: 100 €

Juego de te: 180 €

Tetera: 150 €

Juego de abrecartas: 60 €

**Táctica:** Para fijar el precio nos basamos en los precios que el mercado utiliza, de ahí nos fuimos por debajo de estos pero aun así se está recuperando el costo del producto y aunque el margen de ganancia no es tan elevado, esta estrategia durara 3 meses en lo que penetramos al mercado.

## **PRESUPUESTO PARA LAS ESTRATEGIAS**

<b>Página de internet</b>	<b>9,849.00 (creatividad sin límites)</b>
<b>Cajas y bolsas para punto de venta</b>	<b>1,850.00 el millar</b>
<b>Catálogos y CD`s para publicidad</b>	<b>7,000.00 ya con envíos trimestrales</b>
<b>Stand y edecanes para promoción</b>	<b>94,000.00 en cada feria</b>

### 5.6 Grafica de Gantt

	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO
<b>PRODUCTO</b>						
<b>CANALES DE DISTRIBUCION</b>						
<b>Promoción de ventas</b>						
<b>FERIA</b>						
<b>GIFT TRADE</b>						
<b>Publicidad</b>						
<b>CD'S</b>						
<b>PUNTO DE VENTA</b>						
<b>INTERNET</b>						
<b>PRECIOS</b>						

---

**CAPÍTULO VI**  
**CONSIDERACIONES Y DOCUMENTOS PARA LA**  
**EXPORTACIÓN**

## 6.1 Clasificación arancelaria

Orfebrería de plata

Fracción arancelaria 100,000 €

- 7114.11.01
- 71141100
- 4420

### Régimen arancelario de importación.

FRACCIÓN ARANCELARIA	TEC Tarifa Exterior Común	TVA	Tasa Parafiscal
7114.11.01	5%	19.6%	0

### Preferencias para México

FRACCIÓN ARANCELARIA	TEC Tarifa Exterior Común	TVA	Tasa Parafiscal
7114.11.01	0%	19.6%	0

**TEC** (Tarifa Exterior Común): es el equivalente a la TIGI (Tarifa del Impuesto General de Importación) en México.

**TVA** (Impuesto sobre el Valor Agregado): es el equivalente al IVA (Impuesto al Valor Agregado) en México.

**Tasa Parafiscal:** no aplica para esta fracción arancelaria.

## **Requisitos de importación.**

Para tener acceso a esta preferencia, se requiere presentar el “Certificado de Origen EUR 1”, siempre y cuando el monto de la factura rebase los 6,000 EUR.

En caso contrario, para aquellas exportaciones que no superen la cantidad de 6,000 Euros los exportadores podrán extender una declaración en la factura de exportación asumiendo que el bien cumple con las reglas de origen del Tratado de Libre Comercio de la Unión Europea (TLCUE), la cual deberá ser firmada por el exportador sin necesidad de presentar el cuestionario ante la Secretaría de Economía para que selle la factura.

## **6.2 Regulaciones y restricciones arancelarias**

La Decisión 2/2000, además de establecer compromisos en materia de liberalización arancelaria, contiene disciplinas para asegurar que los bienes de México y la UE compitan en circunstancias de equidad en los mercados de la otra parte.

Restricciones a la importación.- El artículo 12 de la Decisión 2/2000 prevé, como regla general, que las autoridades mexicanas y de la UE no podrán adoptar prohibiciones o restricciones a la importación o exportación de bienes provenientes de la otra parte.

---

Sin embargo, de conformidad con el Anexo IV, las autoridades mexicanas se reservaron la posibilidad de restringir la importación o exportación de diversos productos derivados del petróleo, prendas de vestir, calzado y automóviles usados, entre otros.

Disciplina de “trato nacional”.- Adicionalmente, por lo que respecta a las regulaciones internas de México y la UE el artículo 13 de la Decisión 2/2000 obliga a las partes a otorgar el mismo trato a los productos domésticos que a los de la otra parte. Esto es, las leyes, reglamentos, circulares, acuerdos que, entre otros, regulen la venta, distribución o transporte de bienes no pueden contener requisitos más estrictos para los productos importados.

Normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad.- No obstante lo anterior, la Decisión 2/2000 reconoce el derecho de las autoridades mexicanas y europeas para implementar disposiciones que permitan asegurar que los bienes que se comercializan en su territorio cumplen con los estándares de seguridad, ambientales y de información comercial, entre otros, que permitan proteger a los consumidores de los mismos. En este sentido, el artículo 19 de la Decisión 2/2000 permite que las partes adopten reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad que permitan garantizar la seguridad de los productos.

Con objeto de asegurar que las autoridades no abusen del derecho legítimo que tienen para implementar este tipo de medidas, la Decisión

---

2/2000 reafirma las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en la materia.

Las autoridades reguladoras deben asegurar que, con respecto a los reglamentos técnicos, no se discrimine a los productos importados en comparación con los de origen nacional —reafirmando el principio de trato nacional.

Esta clase de medidas no deben ser elaboradas o aplicadas, de forma que constituyan obstáculos innecesarios al comercio internacional. En consecuencia, existe la obligación de las partes de asegurar que estas medidas no restringirán el comercio más de lo que es necesario para alcanzar el objetivo legítimo.

Si las exportaciones provenientes de una de las partes del TLCUEM, se ven afectadas por leyes o normas técnicas que las discriminan, o que constituyen una restricción innecesaria al comercio, los particulares afectados pueden recurrir a las autoridades de sus gobiernos para que éstas celebren consultas con los representantes de la otra parte, en el marco del Comité Especial de Normas y Reglamentos Técnicos establecido en la Decisión.

La Decisión 2/2000 también incorpora las reglas que la OMC establece en este ámbito. Así, las medidas SPS no deben restringir el comercio más de lo que es necesario para alcanzar los niveles de protección deseados; no deben

---

aplicarse de forma discriminatoria; y, deben ajustarse a estándares internacionales o estudios científicos.

Si una de estas medidas es implementada de forma arbitraria o discriminatoria, los exportadores o importadores afectados, pueden solicitar a sus autoridades que celebren consultas en el marco del Comité Especial de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias creado por la Decisión.

- Prácticas desleales.- Si las exportaciones de una de las partes enfrentan cuotas antidumping en el territorio de la otra parte, en caso de controversia, la diferencia se dirimirá en el marco de la OMC.

Asimismo, si hay una disputa en relación con bienes que reciben subsidios gubernamentales ilegales, o porque una de las partes impone cuotas compensatorias a productos subsidiados, la disputa también puede presentarse ante la OMC. Sólo las autoridades de las partes, y no sus ciudadanos, tienen la legitimación necesaria para iniciar este tipo de procedimientos.

Salvaguardias.- El tratado dispone que si un producto está siendo importado en tales cantidades, que causa, o amenaza, causar un perjuicio grave a la industria nacional o causa perturbaciones graves en cualquier sector de la economía, la parte importadora podrá aplicar medidas de salvaguardia. Éstas, generalmente, consistirán en un aumento de los

---

aranceles negociados y pueden ser aplicadas por un período máximo de tres años.

El miembro cuyos productos enfrenten esta clase de medidas tiene derecho a una compensación.

El otorgamiento de licencias para importar a México autos usados, ropa usada y algunos productos de la industria energética está restringido de forma indefinida.

Los cupos son montos definidos de bienes que se pueden exportar o importar con un arancel preferencial.

Este método consiste en describir la transformación mínima requerida para conferir la calidad de origen, a partir del cambio de clasificación arancelaria que sufren los insumos en el proceso productivo al transformarse en el bien a ser comercializado.

### **6.3 Regulaciones y restricciones no arancelarias**

Para que sea posible la exportación de nuestros productos “Delta Plata” deberá cumplir con dichas regulaciones las cuales controlan el flujo de mercancías entre los países, ya sea para proteger la planta productiva y la economía, o para preservar los bienes de cada país, en lo que respecta al medio ambiente, salud, sanidad animal y vegetal, para asegurar a los

---

consumidores la buena calidad de las mercancías que están adquiriendo o dar a conocer las características de las mismas.

Para fines prácticos, estas regulaciones se dividen en dos: cualitativas y cuantitativas.

## **CUANTITATIVAS**

### **\*Permisos de exportación e importación**

La SECON será quien se encargará de expedir dicho permiso, los cuales según las modalidades se emiten bajo este régimen aduanero por temporal o definitiva.

En el caso de DELTA PLATA la exportación será definitiva ya que se enviará a Londres y se venderá a una empresa intermediaria “La Plata Londres Bóvedas” la cual se encarga de la venta de nuestras artesanías.

### **\*Cupos**

El monto máximo de la mercancía a exportar en el caso de Londres, indica que el flete de un contenedor no debe sobrepasar a los €52, 000

Debido a que nuestra mercancía rebasa dicho monto al ser de €103,600 nuestro flete se enviara en dos contenedores.

## CUALITATIVAS

### \*Regulaciones del etiquetado

Nuestra mercancía debe cumplir con esta regulación ya que es un producto que particularmente está destinado para su venta al consumidor final y servirá para que el consumidor conozca la marca del producto, dicha etiqueta contiene el logotipo de nuestra empresa, las características básicas del producto, como son la dirección del lugar de producción, el precio, la medida y su peso, en inglés para que sea de mejor entendimiento para el cliente.



### **\*Regulaciones del envase y del embalaje**

La regulación Europea en envase y embalaje, se basa en la Norma EU Directiva 94/62/EC, donde se establece las normas de empaque para los diferentes productos, sin embargo continua la existencia de las regulaciones nacionales, con el cual se busca reducir el impacto de los empaque al medio ambiente, y regula el empaque para el transporte, el empaque secundario, y empaque para ventas.



Su principal finalidad es proteger los productos durante las etapas de transportación y almacenaje, para que lleguen en óptimas condiciones al consumidor final.

Mas que un envase para la protección de nuestros productos, estos serán empacados.

La mejor opción para “Delta Plata” será enviar nuestros productos en cajas de Poliestireno, ya que es un material seguro y es aceptado por la Unión Europea, brindara protección a parte de que es uno de los mejores materiales ya que es ligero, durable y muy resistente.

### **\*Marcado del país de origen**

El empaque contendrá el emblema de HECHO EN MÉXICO claramente visible, y legible, ya que la Unión



Europea indica que en la utilización de marcas físicas que deben ostentar las mercancías en el momento de su exportación.

### **\*Normas técnicas**

Existen más de 370 organismos internacionales de normalización. Entre las principales normas técnicas que de acuerdo a los expertos están: ANSI, API, ASME, ASTM, AWS, BSI, CSA, IEC, ICEA, IEEE, IPC, ISA, ISO, NEMA, NFPA, SAE, UL.

“Delta Plata” se verá en un futuro obligado a acudir a certificadoras en el extranjero, ya que por ahora elevaría ampliamente los costos, y provocaría que dejemos de ser competitivos. Además, de que solo tienen acceso a esta posibilidad los grandes empresarios, mientras que los medianos y pequeños no lo podemos hacer.

A pesar de esto cada mercancía o grupo de productos cuenta con una o varias normas. Sin embargo, se distinguen las que condicionan una o varias de las características siguientes:

- \* Durabilidad
- \* Resistencia
- \* Estanqueidad
- \* Dimensiones
- \* Seguridad en el uso
- \* Ergonomía

La comercialización de las mercancías está sujeta a varias regulaciones técnicas y de calidad, esto no es un gran problema para “Delta Plata” ya que para el caso de Londres estas no son obligatorias sino voluntarias y cuentan

---

con otras técnicas para comprobar las bondades y la legitimidad de los productos.

### **\*Regulaciones de toxicidad**

La plata no es considerada un producto peligroso o dañino para la salud humana. Londres cuenta con una lista en la cual especifica que insumos se consideran tóxicos en el cual suele incluir los derivados del petróleo, plomo, bario, selenio y cromo, entre otros, por lo que esto no considera una restricción para mercancía.

Otras exigencias de la Unión Europea, son la GMP: “Good Manufacturer Process”, que certifica que en el proceso administrativo de la organización, y en sus sistemas de control, se desarrollan y usan “checklists” que garantizan el correcto funcionamiento de estas áreas, y el TQM que es un sistema integrado de calidad, para todas las funciones y actividades dentro de la organización

### **\*Estandarización**

La estandarización ha tenido un nuevo significado, desde que la UE ha comenzado un proceso de armonización de los estándares (para reemplazar las diferencias entre los países de la UE), ligado a la legislación europea para asegurar la salud y seguridad de los consumidores.

CENELEC, CEN y ETSI, son los 3 organismos europeos de estandarización, los cuales elaboran los Estándares Europeos (Normas EN) para sectores específicos.

### **\*Control de residuos de envases y embalajes**

La UE ha emitido una Directiva sobre envases y embalajes y los residuos originados por los mismos (94/62/CEE). Entre otras medidas, la Directiva fija niveles máximos de concentración en los envases y embalajes de metales pesados y describe los requisitos específicos para la fabricación y composición de los mismos.

La Directiva se transfirió a la legislación nacional de los estados miembros. Sin embargo la actual implementación de esta directiva, ha tomado diferentes formas. Se puede hacer una diferenciación entre acuerdos voluntarios y legislación.

Probablemente el mejor programa de control de residuos originados por envases en vigor en Europa es el sistema alemán grüne Punkt o “Punto Verde”.

La obligación de recoger los envases y embalajes a fin de reutilizarlos y reciclarlos, es una norma que aplica a los productos importados.

El Punto Verde se ha convertido en el símbolo de reutilización y reciclaje de residuos de envases y embalajes. El símbolo indica al consumidor que el envase o embalaje del producto puede ser utilizado o reciclado. El derecho de uso del Punto Verde está restringido, pues es el distintivo de un sistema



---

de reciclaje de residuos de envases y embalajes, a cargo de cuya financiación tienen que correr todas las partes implicadas. El permiso de uso del distintivo va unido al pago de una cuota, cuyo importe depende del tamaño del envase o embalaje. La contribución financiera de las compañías está destinada al pago del sistema de reciclaje.

Dadas la restricciones anteriores “Delta Plata” ha tomado conciencia y ha decidido colocar su producto dentro de un empaque ecológico que sea 100% reciclable, ya que estamos preocupados por el deterioro del medio ambiente

#### **\*Estándares para la gerencia medioambiental**

“Delta Plata” buscará la obtención de los estándares para la Gerencia del medio ambiente, lo cual dará la seguridad como fabricante y exportador que el proceso de fabricación se realiza con conciencia medioambiental.

Actualmente la Unión Europea considera el estándar más reconocido al ISO 14000 para los países en vías de desarrollo.

#### **\*Etiqueta ecológica**

Nuestro producto es orgánico, o con la denominación “Eco”, ya que son productos cuya producción no tienen un impacto en el medio ambiente, y requieren de una certificación que lo compruebe, para que los consumidores al pagar el precio de estos productos, se aseguren de que el producto fue diseñado, producido y empacado, de una forma amigable con el medio ambiente.

La unión Europea cuenta con una organización certificadora la cual se denomina “Ecolabel”. Estas ofrecen a nuestro cliente la posibilidad de saber que el producto fue diseñado respetando las normas medioambientales. El uso de tales etiquetas alienta a las industrias de producción y transformación a hacer un uso más sostenible de los recursos naturales.



Los planes de etiquetas ecológicas se basaron en la Evaluación del Ciclo de Vida, donde los fabricantes deben estudiar las repercusiones de su producto en el medio ambiente, durante todas las fases del ciclo de vida. Delta Plata tiene la plena seguridad de que trabaja con un material relativamente inofensivo para el medio ambiente y que durante la vida del producto no resulta muy contaminante, caro en energía o de difícil descomposición en las demás fases.

#### \*Códigos de conducta

SA (Social Accountability) – Responsabilidad social, es una norma internacional de responsabilidad social. Es un estándar voluntario, que se puede aplicar dentro de cualquier tipo de organización, y dentro de cualquier tipo de sector. Esta norma se relaciona con los temas de trabajo de niños, salud, seguridad, trabajos forzados, libertad de asociación, horas laborales y compensación. La estandarización se basa en las recomendaciones del ILO (International



Labour Organization) y sobre los acuerdos de las Naciones Unidas en derechos humanos, y derechos de los niños.

#### **6.4 Normas oficiales mexicanas**

NORMA OFICIAL MEXICANA NOM-033-SCFI-1994, INFORMACION COMERCIAL-ALHAJAS O ARTICULOS DE ORO, PLATA, PLATINO Y PALADIO (CANCELA A LA NOM-033-SCFI PUBLICADA EN EL **DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION** EL 12 DE JULIO DE 1994)

Orfebrería: Son los objetos que se destinan al uso o al ornato, exceptuando los de tipo personal.

Sólo podrán anunciarse como artículos de joyería u orfebrería de metales preciosos, los que contengan como mínimo la ley siguiente:

Oro 10 Quilates (417 Milésimas), ver inciso 7.2.

Plata 925 Milésimas, ver inciso 7.1, 7.3 o 7.6.

Platino 900 Milésimas, ver inciso 7.4.

Paladio 350 Milésimas, ver inciso 7.5.

Los productos objeto de esta Norma deben presentar en forma clara e indeleble los datos siguientes:

**a)** La cantidad numérica que indique la ley del metal. En el caso de oro en quilates o milésimas y para la plata, platino y paladio en milésimas.

**b)** La naturaleza del metal mediante los símbolos siguientes:

"K" para oro, cuando se exprese la ley en quilates, o solamente la expresión en milésimas;

"Ag" para el caso de la plata, o solamente la expresión "925" o "Sterling" para esa ley;

"Pt" para platino;

"Pd" para paladio.

**c)** País de origen.

**d)** Marca o logotipo del productor extranjero.

**e)** Número de registro de contraste o logotipo o signo propio del importador o productor nacional.

Para el caso de los artículos de oro cuya ley se exprese solamente en milésimas marcadas en el producto, debe indicarse en un cintillo adherido al producto, la naturaleza del metal.

El grabado del logotipo o signo registrado de cada productor o importador es opcional.

---

La información anterior debe presentarse grabada, estampada o quintada en el cuerpo de los propios productos, considerándose aceptables las modalidades siguientes:

- i) Los datos a que se refieren los incisos "a", "b", "c", "d" y "e" deben incorporarse a los productos previamente a su comercialización.
- ii) A su vez, la información a la que se refiere el inciso "c" puede ser presentada mediante una etiqueta o cintillo adherido al producto.
- iii) En el caso de los importadores que no puedan grabar, estampar o quintar en la pieza el número de registro de contraste, deben grabar, estampar o quintar en ella su logotipo o signo propio y el número de registro se puede presentar en etiqueta o cintillo.

Las disposiciones anteriores se entienden sin perjuicio de que es aceptable proporcionar cualquier otro tipo de información que no contravenga lo estipulado en esta Norma.

Cuando los artículos de joyería y orfebrería contengan elementos que no sean de metales preciosos, esta circunstancia debe indicarse en la información, expresando la naturaleza de la parte respectiva.

## **6.5 Incoterms**

### FAS (Free Alongside Ship)

Delta Plata se encuentra en proceso de iniciación de exportaciones, por lo que decidimos analizar las diferentes posibilidades de traslado y se llegó a la

conclusión de que el FAS era la mejor opción, pues en este momento no contamos con la suficiente experiencia dentro del ramo y con esta opción se pretende crear experiencia para que en un futuro si, así lo creemos conveniente cambiar la INCOTERMS según las necesidades que el mercado requiera

### **Definición**

El vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía ha sido colocada al costado del buque, sobre el muelle o en barcazas, en el puerto de embarque convenido. Exige que el comprador despache la mercancía en aduana para la exportación. Este término puede usarse únicamente para el transporte por mar o por vías acuáticas interiores.

### **GRUPO AL QUE PERTENECE**

La INCOTERMS que deseamos utilizar es FAS (Free Alongside Ship) **que pertenece al “Grupo F”, Sin pago del transporte principal en el que también se encuentran FCA, Free Carrier y FOB, Free On Board**

### **Obligaciones**

#### **Obligaciones Comprador**

- Pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compra-venta.
- Contratar el transporte de la mercancía a partir del puerto de embarque designado, así como recibir la entrega de la mercancía. Los riesgos de pérdida y daño de la mercancía los asumirá desde el momento en que haya sido entregada y en caso de no cumplir con sus obligaciones

---

deberá soportar los riesgos adicionales que pueda sufrir la mercancía por dicho incumplimiento.

- Tendrá que pagar cualquier gasto adicional en que se haya incurrido, ya sea porque el buque designado por él no ha llegado a tiempo, o no puede hacerse cargo de la mercancía, o deja de admitir carga antes del tiempo estipulado.
- El comprador tendrá que dar al vendedor aviso sobre el nombre del buque, lugar de carga y fecha de entrega requerida y pagará los gastos de inspección previa al embarque, así como todos los gastos y gravámenes en que se haya incurrido para la obtención de documentos y rembolsar los efectuados por el vendedor al prestar su ayuda al respecto.

### **Obligaciones Vendedor**

- Suministrar la mercancía y la factura comercial según el contrato de compra-venta
- Realizar todos los trámites necesarios para el despacho de aduanas, asumiendo todos los gastos que dicha tramitación genere.
- La mercancía la tiene que entregar al costado del buque en el lugar de carga dicho por el comprador, en la fecha y de la forma acostumbrada en dicho puerto.
- Asume los riesgos sobre la mercancía hasta su puesta a disposición del comprador.

- Tiene que informar al comprador de que la mercancía ha sido entregada al costado del buque designado y proporcionar el documento usual de prueba de dicha entrega de la mercancía.
- Pagar los gastos necesarios de las operaciones de verificación que sean necesarias al efecto de colocar la mercancía a disposición del comprador, al mismo tiempo que proporcionar, a sus propias expensas, el embalaje requerido para el transporte de la mercancía.
- Deberá prestar ayuda al comprador para la obtención de cualquier documento emitido en el país de entrega y/o de origen que pueda necesitar el comprador, así como proporcionar la información necesaria para conseguir un seguro.

## 6.6 Formas de pago

### Carta de Crédito Irrevocable

Nosotros Delta Plata hemos decidido que la mejor forma de realizar el cobro de nuestras mercancías a exportar es mediante una carta de crédito. Después de una investigación concluimos que la institución financiera por la que se realizara dicho documento será a través de HSBC.



Es un instrumento de pago, sujeto a regulaciones internacionales, mediante el cual un **Banco Emisor** obrando por solicitud y de conformidad con las instrucciones de un cliente debe hacer un pago a un tercero contra la entrega de los documentos exigidos, que

muestren el embarque de mercancías o entrega de servicios pactados, de acuerdo, a los términos y condiciones del propio crédito.

Se caracteriza por ser un contrato vinculante para el banco en el que es precisamente tener a favor del cliente una disponibilidad determinada para emitir las cartas de crédito aprobadas en el contrato, siendo el objeto mismo del contrato la existencia de la disponibilidad de crédito a favor del cliente y no propiamente la carta de crédito.

### **Carta de crédito de exportación**

Bajo una Carta de Crédito de Exportación, el Banco notificador/confirmador respalda al exportador y lo protege del riesgo país. Proporcionan un método rápido y seguro para garantizar el pago a los vendedores.

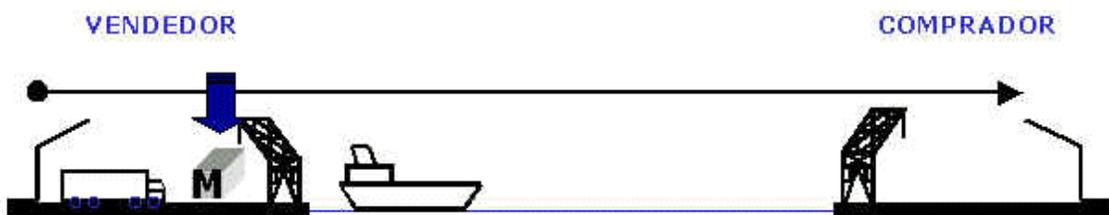
#### *Características*

- Irrevocables, Confirmadas o Notificadas, Pago a la Vista, Aceptación o Pago Diferido, Transferibles.
- Se puede recibir el pago por adelantado de la Carta de Crédito si ésta es a plazo, sin la necesidad de una línea de crédito. (Sólo mediante descuento).
- El beneficiario (exportador) no tiene que ser un cliente existente en HSBC.

## 6.7 Logística Ruta de Transporte

El producto saldrá de las bodegas de nuestra empresa, empacadas y listas para ser ingresado al buque. La forma en que se hará llegar este al puerto de Veracruz, México, será por vía terrestre mediante tráiler's que contrataremos. Una vez que la mercancía sea descargada a un costado del buque, La empresa "La Plata Londres Bóvedas" se hará cargo de del siguiente paso de la transportación el cual consistirá en colocar la mercancía en los contenedores que será trasladado posterior mente dentro del buque.

Una vez puesta la mercancía dentro del buque, esta recorrerá el océano atlántico hasta llegar al puerto de Hastings ya que es el puerto mas cercano a la ciudad de Londres. Una vez ahí la mercancía será desembarcada y la empresa "La Plata Londres Bóvedas" se encargara de llevarla por vía terrestre a sus bodegas ubicadas en Chancery Lane Londres WC2A 1QS



## 6.8 Seguros

Al contratar los servicios de transportación de DHL que será la empresa que transporte la mercancía de nuestras bodegas al Puerto de Veracruz; esta empresa se encarga se asegurar nuestra mercancía desde el momento en que comienzan a sacar la mercancía de la bodega, hasta su descargue a un costado del buque.

## CONCLUSIONES

Es un producto de gran aceptación en la unión europea debido a las características de compra, uso y gusto por los productos artesanales mexicanos y debido a que el poder adquisitivo del sector al que nos dirigimos es medio alto y alto.

La orfebrería de plata es un producto de fácil exportación debido a que:

- Es una industria de tradición en México
- Posición de México en el mundo como productor del metal
- Reconocimiento internacional
- Flexibilidad en la producción
- Diferenciación
- Creatividad artesanal
- Fácil transportación
- Bajo costo de transportación en relación al costo del producto
- Gran demanda internacional

La fabricación de joyería y orfebrería en México es tradicional y predominantemente artesanal. El verdadero valor agregado radica en la creatividad e ingenio de los productores y artesanos que generalmente realizan estas actividades. La importancia de este segmento radica en la capacidad adquirida en el diseño de piezas y en la incorporación de las tendencias de los mercados (moda, diseños, colores, entre otros

Se deben implementar acciones para frenar el contrabando de metales para uso de joyería y orfebrería. De acuerdo a información de la cámara nacional de platería y joyería, está entrando plata a nuestro país con aleaciones de otros metales, lo que provoca que las piezas sean de baja calidad.

Es muy importante que a partir de la capacitación y modernización tecnológica en la industria se logre incrementar el registro de marcas y la elaboración de diseños exclusivos. Es comprobado el éxito de algunas marcas mexicanas al tener diseños exclusivos que están al alcance de los consumidores nacionales y extranjeros

### **RECOMENDACIONES**

- Implementar las estrategias propuestas para el éxito de la exportación.
- Cumplir con las normas y especificaciones solicitadas para que no haya devolución de la mercancía.
- Determinar el tipo de cambio exacto al momento de realizar la factura, pedimento y documentación.
- Tener siempre un contrato de compra venta.
- Asegurar la mercancía.
- Conocer bien el INCOTERM a utilizar para conocer nuestras obligaciones.

## FUENTES BIBLIOGRAFICAS

- 📖 Acosta Roca, F. (2005). *Incoterms, términos de compra-venta internacional* (2ª edición). Editores Fiscales ISEF.
- 📖 Benassini, M. (2009). *Investigación de mercados* (2ª Edición). Editorial Pearson.
- 📖 Benassini, M. (2001). *Introducción a la investigación de mercados: un enfoque para América Latina* (prima edición) Editorial Parson.
- 📖 Cantos Encinas, M. (1999). *Introducción al comercio internacional*. Editorial Eduoc.
- 📖 Carlsen, L. Timothy, A. Wise, H. (2003). *Enfrentando la globalización: respuestas sociales a la integración económica de México*.
- 📖 García Cruz, R. (2002). *Marketing internacional* ( 4ª edición). Editorial ESIC.
- 📖 Gutiérrez González, P. (2002). *La Gestión de ventas en publicidad*(3ª Edición). Editorial Complutense.

- 
- 📖 Halbach, B. (2002). *Exportación con Éxito: que hay que hacer para ganar*. Editorial Deuston.
- 📖 Herrero Palomo, J. Administración Gestión y Comercialización, en la pequeña empresa. (3ª Edición). Editorial Tomson paraninfo
- 📖 Jerez Riesco, J. L. (2007). *Comercio internacional*. (3ª edición). Editorial ESIC.
- 📖 Kotler, P. Gerther, D. Dein, I. Haider, D. (2007). *Marketing internacional de lugares y destinos: Estrategias para la atracción de clientes y negocios en Latinoamérica*. Editorial Pearson Prentice Hall.
- 📖 Martínez Carazo, P. C. (2009). *Pyme: Estrategias para su Internacionalizació*. Editorial ECOE.
- 📖 Mercado, S. (2008). *Comercio internacional II incluye tratado de libre comercio*. (7ª edición). Editorial Limusa.
- 📖 Minervini, N. (2005). *La ingeniería de la exportación*. (4ª edición). Editorial Mc Graw-Hill
- 📖 Scott Doyle, M. Brucw Fryer, T. (2005). *Éxito Comercial: Prácticas Administrativas y Contextos Culturales*. ( 4a Edición). Editorial Thomson

- 
- 📖 Solser Valdez, R. A. (2004). *Exportación efectiva: reglas básicas para el éxito del pequeño y mediano exportador*. (1ª edición).
  - 📖 Stettinius, W. Wood Jr. D.R. (2009). *Plan de Negocios: como diseñarlo e implementarlo*. Editorial PROFIT.
  - 📖 Stutely, R. (2000). *Plan de Negocios: la estrategia inteligente*. Editorial Pearson.
  - 📖 Publicaciones Vértice. (2008). *La Gestión del Marketing, Producción y Calidad en las Pymes*, S.L.
  - 📖 Estadísticas de importación y exportación. Subsecretaria de negociaciones internacionales, secretaria de economía.
  - 📖 Guía básica del exportador
  - 📖 Metalurgia Básica e Información sobre Aleaciones de Oro por Quilataje. World Gold Council, 1993.
  - 📖 Solís y Gallegos, “Los Orfebres de Azcapotzalco”, México Desconocido.
  - 📖 Tratado de libre comercio con la unión europea

## **BIBLOGRAFIA WEB**

[http://revista.amec.com.mx/num\\_7\\_2004/Costero\\_Cecilia.htm](http://revista.amec.com.mx/num_7_2004/Costero_Cecilia.htm)

[http://www.platazacatecas.com/index.php?view=article&catid=19%3Anoticias&id=94%3Ael-prestigio-y-la-calidad-de-la-plata-mexicana&option=com\\_content&Itemid=11&lang=es](http://www.platazacatecas.com/index.php?view=article&catid=19%3Anoticias&id=94%3Ael-prestigio-y-la-calidad-de-la-plata-mexicana&option=com_content&Itemid=11&lang=es)

[www.google.com](http://www.google.com)

[www.wikipedia.com](http://www.wikipedia.com)

[www.se.gob.mx](http://www.se.gob.mx)

[www.HSBC.gob.mx](http://www.HSBC.gob.mx)

[www.promexico.gob.mx](http://www.promexico.gob.mx)

---

**ANEXOS**

## ANEXO 1

## CARTA DE CRÉDITO IRREVOCABLE (CAPITULO VI)

Día / Mes / Año 05/04/10	No. de C.C.I. (asignado por HSBC)
No. Cliente (asignado por HSBC)	Referencia del Cliente (Ej. No. Contrato)

<input type="checkbox"/>	Importación	<input type="checkbox"/>	Dómestica	<input type="checkbox"/>	Notificada	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Confirmada
<b>1. Beneficiario</b> <small>Nombre o razón social y dirección completa (no se aceptan apartados postales)</small>				<b>2. Por orden de:</b> <small>Nombre o razón social y dirección completa</small>				
La Plata Londres, Chancery Lane Londres Wc2a 1ns				Delta Plata S.A de C.V Oieda 31 Taxco Guerrero, México				
<b>3. Vencimiento de CCI:</b> Día / Mes / Año				<b>Por cuenta de:</b> Delta Plata S.A de C.V <small>Nombre o razón social y dirección completa</small>				
<b>4. Moneda e importe</b> <input checked="" type="checkbox"/> Máximo <input type="checkbox"/> Aproximado % <small>(cantidad en número y letra)</small>								
103,600 € ciento tres mil seiscientos euros								
<b>5. Disponible por el beneficiario:</b>				Mediante letra (s) de cambio a plazo de ___ días				
y contra la presentación del (los) siguiente (s) documento(s):				Fecha embarque		Fecha Factura		Vista
<b>6. Conocimiento de embarque limpio, en ___ original y ___ copias del medio de transporte empleado:</b>								
<input type="checkbox"/> Camión		<input type="checkbox"/> Ferrocarril		<input type="checkbox"/> Avión		<input checked="" type="checkbox"/> Marítimo a bordo (juego completo)		<input type="checkbox"/> Multimodal o Combinado
Mostrando embarque desde: Veracruz, México								
Hasta: Londres, Inglaterra				Con destino final: Londres <small>Requisitar sólo en caso de transporte terrestre, puerto o aeropuerto fuera de México</small>				
Consignado a:								
Para notificar a:								
Mostrando flete:				<input type="checkbox"/> Pagado		<input type="checkbox"/> Por cobrar		
<small>Tratándose de transporte aéreo, la guía aérea deberá mencionar que tres ejemplares de la factura comercial están incluidos en uno de los paquetes que contiene la mercancía</small>								
<b>7. Embarques parciales:</b>			<input type="checkbox"/> Permitidos		<input checked="" type="checkbox"/> Prohibidos		<b>8. Transbordos de mercancía:</b>	
							<input type="checkbox"/> Permitidos <input type="checkbox"/> Prohibidos	
<b>9. Factura comercial en ___ original y ___ copias</b>				<input type="checkbox"/> A nuestro nombre		<input type="checkbox"/> A nombre de <small>(nombre o razón social y dirección completa):</small>		
Por importe del 100% del valor de las mercancías señalando (en su caso) que ___% fue pagado como anticipo.								
<b>10. Amparando (descripción en forma genérica de la mercancía y Grado de Integración Nacional (G.I.N.); indicando el número de pedido contrato o factura proforma establecida entre el ordenante y el beneficiario.</b>								
Clasificación económica de la mercancía:			<input type="checkbox"/> Servicios		<input type="checkbox"/> Bienes de capital		<input type="checkbox"/> Bienes intermedios <input type="checkbox"/> Materias primas	
<b>11. Lista de empaques en ___ original y ___ copias</b>								
<b>12. Otros documentos:</b>								
<b>13. Plazo para presentación de documentos: ___ días después del embarque</b> <small>(en ningún caso, con posterioridad a la fecha de vencimiento de la C.C.I.)</small>								
<b>14. Todas las comisiones y gastos bancarios originados en el extranjero serán por cuenta de (I):</b>						<input type="checkbox"/> Beneficiario		<input type="checkbox"/> Nosotros
<b>15. Términos de venta</b>								
<input type="checkbox"/> EXW (en fábrica) flete y seguro por cuenta del ordenante.								
<input type="checkbox"/> F.O.B. (libre a bordo) flete por cobrar y seguro por cuenta del ordenante. <small>(exclusivamente para transporte marítimo).</small>								
<input type="checkbox"/> C.F.R. (costo y flete) flete por cuenta del beneficiario y seguro por cuenta del ordenante.								
<input type="checkbox"/> C.I.F. (costo, seguro y flete por cuenta del beneficiario). Solicitar póliza de seguro por el 110% del valor de la mercancía de bodega a bodega cubriendo todo riesgo y ...								
<input checked="" type="checkbox"/> Otro: FAS								
Como el seguro es por nuestra cuenta, les informamos que contamos con póliza número expedida por <u>PLT7465472</u> a favor de HSBC (sólo en caso de operaciones con financiamiento).								

**CONDICIONES GENERALES APLICABLES**

<p>1ª. El importe de esta solicitud de emisión de Carta de Crédito Irrevocable, así como sus incrementos, deberán ser reembolsados en los plazos, términos y condiciones pactados en la Cláusula 5ª.</p>														
<p>2ª. Esta solicitud de emisión de Carta de Crédito Irrevocable está sujeta en lo conducente a las Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios, publicación vigente de la Cámara Internacional de Comercio.</p>														
<p>3ª. HSBC en ningún caso será responsable por extravío, errores, demoras o mutilaciones en la transmisión o entrega de las cartas, telegramas o documentos relativos a esta solicitud de emisión de Carta de Crédito Irrevocable, ni por la autenticidad, exactitud o validez de los documentos que habrán de acompañar de conformidad con la presente solicitud. Tampoco será responsable de la descripción, cantidad, medidas, peso, calidad, estado, embalaje, la entrega, o valor o existencia de la mercancía amparada en dichos documentos.</p>														
<p>4ª. El ordenante de esta Carta de Crédito que utilice su línea de Crédito con HSBC para solicitar su emisión, se obliga a reembolsar a este último el importe correspondiente a las negociaciones, gastos y comisiones inherentes, a partir de la fecha en que el banco corresponsal efectúe el pago al beneficiario y que le será informada por HSBC. El importe de la negociación pagada comenzará a generar intereses ordinarios durante los primeros tres días posteriores a la misma; después de este periodo se le aplicará una tasa de interés moratoria hasta el día de la recepción del pago en cuestión. Ambas tasas de interés serán las vigentes en HSBC, de acuerdo a los términos y condiciones estipulados en el Contrato de Crédito pactado entre el cliente y HSBC.</p>														
<p>5ª. El reembolso de las negociaciones efectuadas al amparo de esta Carta de Crédito Irrevocable resultante de esta solicitud se efectuará:</p>														
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 20px;"></td> <td>Mediante la aplicación de la provisión de fondos</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Al amparo de una línea de crédito concedida por HSBC, para pagar:</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> <td>A la negociación</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"><input checked="" type="checkbox"/></td> <td>Al vencimiento del plazo proveedor 60 días</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Con financiamiento en _____ a _____ días después del plazo proveedor. <small>(MONEDA)</small></td> </tr> <tr> <td></td> <td>Con financiamiento en _____ a _____ días (a corto plazo). <small>(MONEDA)</small></td> </tr> <tr> <td></td> <td>Con financiamiento en _____ a _____ días (a largo plazo). <small>(MONEDA)</small></td> </tr> </table>		Mediante la aplicación de la provisión de fondos		Al amparo de una línea de crédito concedida por HSBC, para pagar:	<input type="checkbox"/>	A la negociación	<input checked="" type="checkbox"/>	Al vencimiento del plazo proveedor 60 días		Con financiamiento en _____ a _____ días después del plazo proveedor. <small>(MONEDA)</small>		Con financiamiento en _____ a _____ días (a corto plazo). <small>(MONEDA)</small>		Con financiamiento en _____ a _____ días (a largo plazo). <small>(MONEDA)</small>
	Mediante la aplicación de la provisión de fondos													
	Al amparo de una línea de crédito concedida por HSBC, para pagar:													
<input type="checkbox"/>	A la negociación													
<input checked="" type="checkbox"/>	Al vencimiento del plazo proveedor 60 días													
	Con financiamiento en _____ a _____ días después del plazo proveedor. <small>(MONEDA)</small>													
	Con financiamiento en _____ a _____ días (a corto plazo). <small>(MONEDA)</small>													
	Con financiamiento en _____ a _____ días (a largo plazo). <small>(MONEDA)</small>													
<p>6ª. Para cualquier aclaración les rogamos comunicarse con:</p>														
<p>al (los) teléfono (s), fax y dirección de correo electrónico</p>														
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse; margin-top: 20px;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center; border-top: 1px solid black; border-bottom: 1px solid black;"> <p>Nombre y firma autorizada del ordenante</p> </td> <td style="width: 50%; text-align: center; border-top: 1px solid black; border-bottom: 1px solid black;"> <p>Puesto</p> </td> </tr> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center; border-top: 1px solid black; border-bottom: 1px solid black;"> <p>Nombre y firma autorizada del ordenante</p> </td> <td style="width: 50%; text-align: center; border-top: 1px solid black; border-bottom: 1px solid black;"> <p>Puesto</p> </td> </tr> </table>	<p>Nombre y firma autorizada del ordenante</p>	<p>Puesto</p>	<p>Nombre y firma autorizada del ordenante</p>	<p>Puesto</p>										
<p>Nombre y firma autorizada del ordenante</p>	<p>Puesto</p>													
<p>Nombre y firma autorizada del ordenante</p>	<p>Puesto</p>													

<p><b>Instrucciones:</b></p> <p>No se aceptan negociaciones menores a US Dls. <u>200</u> o su equivalente</p>	<p><b>Observaciones:</b></p>
---	------------------------------

## PÓLIZA DE SEGURO DE TRANSPORTES

### (CAPÍTULO VI)

DHL, en virtud de la solicitud de seguro presentada por el interesado, en adelante denominado el **Asegurado (Delta Plata S.A. DE C.V.)**, la cual se considera como base de esta póliza y parte integrante de la misma, conviene en asegurar el riesgo conforme se describe a continuación y según las Condiciones Generales indicadas en la Póliza de Seguro de Transportes.

Póliza N°: 2374336/

**Contratante: DHL**

**Dirección:** Ojeda Núm. 31 Taxco Guerrero, México

**RFC:** DPA-100204-NV6

**Asegurado: Delta Plata S.A.de C.V.**

**Características del Riesgo:** La mercancía deberá ser tratada con extrema precaución, debido a que la mercancía es frágil.

**Embalaje:** Profesional y de acuerdo a las características del producto

**Vapor (\*)/Línea Aérea/Camión:** \$8,000

**Origen:** Taxco Guerrero, México

**Fecha de Salida:** 16/04/2010

**Destino:** Veracruz, México

**Transbordo:** Ninguno

**Valor de la Mercadería por Asegurar:** 103,600 €

**Deducible:** 4% de suma asegurada, mínima US\$ 200

**Cobertura:** Amplia

(\*) De acuerdo a lo convenido en la póliza, este seguro se aplica solamente a cargamentos y/o intereses transportados por buques auto-propulsados mecánicamente de construcción de acero clasificados por una Sociedad Clasificadora que sea un Miembro o Miembro Asociado de la Asociación Internacional de Sociedades de Clasificación IACS o una Sociedad de Bandera Nacional.

La cobertura del seguro se inicia con la aceptación de la solicitud del **Asegurado** por parte de **La Positiva** y el pago de la prima. El **Asegurado** declara que, antes de suscribir esta Póliza ha tomado conocimiento directo de todas las Condiciones Generales de la misma, a cuyas estipulaciones queda sometido el presente Contrato, de acuerdo con el Art.380 del Código de Comercio.

México D.F. a 09 de Agosto de 2011

---

DHL

Lic. Franco Aguirre Montero

Asegurador

---

Delta Plata S.A. de C.V.

Lic. Juan Ballesteros

Asegurado

**CLAUSULAS**

**CLÁUSULA 1ª. BIENES ASEGURADOS.-** EL PRESENTE SEGURO CUBRE TODOS LOS BIENES Y/O MERCANCÍAS DETALLADAS EN LA CARÁTULA Y/O ESPECIFICACIÓN DE ESTA PÓLIZA PARA SU EMBARQUE Y/O TRANSPORTE, SOBRE LOS CUALES EL ASEGURADO TENGA ALGÚN INTERÉS ASEGURABLE.

**CLÁUSULA 2ª. RIESGOS CUBIERTOS.-** BAJO LA PRESENTE PÓLIZA EXISTEN TRES FORMAS DE ASEGURAMIENTO Y EN LA CARÁTULA DE LA PÓLIZA SE ESTABLECE LA COBERTURA SELECCIONADA POR EL ASEGURADO.

**COBERTURA A**

**1.- RIESGOS CUBIERTOS.-** BAJO ESTA COBERTURA SE CUBREN LOS BIENES ASEGURADOS CONTRA PÉRDIDAS Y/O DAÑOS FÍSICOS OCASIONADOS POR RIESGO SÚBITO E IMPREVISTO QUE SUFRAN LOS MISMOS DURANTE SU TRANSPORTACIÓN MARÍTIMA Y/O TERRESTRE Y/O AÉREA, CON LAS EXCEPCIONES CONSIGNADAS EN LAS CLÁUSULAS QUINTA Y SEXTA DE ESTAS CONDICIONES GENERALES.

**CLÁUSULA DE AVERÍA GRUESA.-** ESTE SEGURO CUBRE AVERÍA GRUESA Y GASTOS DE SALVAMENTO, AJUSTADOS O DETERMINADOS DE ACUERDO AL CONTRATO DE FLETAMIENTO Y/O LAS LEYES Y PRÁCTICAS QUE RIGEN, CUANDO SON INCURRIDOS CON EL FIN DE EVITAR O REDUCIR LAS PÉRDIDAS POR CUALQUIER CAUSA, EXCEPTO LAS QUE SE EXCLUYEN BAJO LOS TÉRMINOS DE LAS CLÁUSULAS QUINTA Y SEXTA DE ESTAS CONDICIONES GENERALES.

**CLÁUSULA DE AMBOS CULPABLES DE COLISIÓN.-** ESTE SEGURO QUEDA EXTENDIDO PARA INDEMNIZARLE AL ASEGURADO CONTRA SU PARTE PROPORCIONAL DE LA RESPONSABILIDAD BAJO LOS TÉRMINOS DE LA CLÁUSULA DE AMBOS CULPABLES DE COLISIÓN EN EL CONTRATO DE FLETAMENTO, EN LA MISMA PROPORCIÓN QUE UNA PÉRDIDA INDEMNIZABLE BAJO ESTA PÓLIZA. EN EL EVENTO DE SURGIR CUALQUIER RECLAMACIÓN POR PARTE DE LOS PROPIETARIOS DEL BARCO BAJO LOS TÉRMINOS DE DICHA CLÁUSULA, EL ASEGURADO LE NOTIFICARÁ A LA COMPAÑÍA Y ÉSTA, SE

RESERVA EL DERECHO DE DEFENDER, POR SU CUENTA, AL ASEGURADO CONTRA DICHA RECLAMACIÓN.

### **COBERTURA B**

**1. RIESGOS CUBIERTOS.-** BAJO ESTA COBERTURA SE AMPARAN LOS BIENES ASEGURADOS CONTRA PÉRDIDAS Y/O DAÑOS FÍSICOS OCASIONADOS DE MANERA SÚBITA E IMPREVISTA, QUE SUFRAN LOS MISMOS A CONSECUENCIA DE:

**a) TRANSPORTE MARÍTIMO.-** INCENDIO, RAYO, EXPLOSIÓN, VARADURA, ENCALLADURA, HUNDIMIENTO O COLISIÓN DEL BARCO PORTEADOR, PÉRDIDA DE BULTOS POR ENTERO CAÍDOS AL MAR DURANTE LAS MANIOBRAS DE CARGA, TRANSBORDO Y DESCARGA. TAMBIÉN SE AMPARAN LOS BIENES ASEGURADOS MIENTRAS SEAN TRANSPORTADOS HASTA O DESDE EL BUQUE PRINCIPAL EN EMBARCACIONES AUXILIARES Y SE CONSIDERAN ASEGURADOS SEPARADAMENTE MIENTRAS SE ENCUENTREN ABORDO DE ÉSTOS.

**b) TRANSPORTE TERRESTRE Y/O AÉREO.-** INCENDIO, RAYO, EXPLOSIÓN, CAÍDA DE AVIÓN, DESCARRILAMIENTO DE CARRO DE FERROCARRIL, COLISIÓN Y/O VOLCADURA DEL VEHÍCULO DE TRANSPORTE EMPLEADO, INCLUYENDO ROTURA DE PUENTES, DESPLOME O HUNDIMIENTO DE ÉSTOS, AL PASO DEL VEHÍCULO TRANSPORTADOR, VARADURA O COLISIÓN DE EMBARCACIONES CUYO EMPLEO SEA NORMAL E INDISPENSABLE PARA COMPLEMENTAR EL TRÁNSITO TERRESTRE.

**c) PARA CUALQUIER MEDIO DE TRANSPORTE SE CUBRE ADEMÁS:**

- 1.- ROTURAS POR CAÍDA EN MANIOBRAS DE CARGA O DESCARGA.
- 2.- ROBO DE BULTO POR ENTERO (PARA MERCANCÍAS A GRANEL SE CUBRE EL ROBO TOTAL) CON VIOLENCIA EN VEHÍCULOS PROPIEDAD DEL ASEGURADO.

### **COBERTURA C**

**1.- RIESGOS CUBIERTOS.-** BAJO ESTA COBERTURA SE AMPARAN LOS RIESGOS MENCIONADOS EN LA COBERTURA B, EXCEPTO EL ROBO DE BULTO POR ENTERO Y PARA MERCANCÍAS A GRANEL, EL ROBO TOTAL.

**CLÁUSULA 3ª. MEDIOS DE TRANSPORTE MARÍTIMO.-** SALVO PACTO EN CONTRARIO, LA COMPAÑÍA ASEGURA SOLAMENTE LOS BIENES ESTIBADOS BAJO LA CUBIERTA DEL BUQUE Y EN BUQUES DE PROPULSIÓN MECÁNICA CON CLASIFICACIÓN VIGENTE DE UNA ASOCIACIÓN MIEMBRO DE IACS INTERNATIONAL ASSOCIATION OF CLASSIFICATION SOCIETIES (ASOCIACIÓN INTERNACIONAL DE SOCIEDADES CLASIFICADORAS).

ADEMÁS, LOS BUQUES DE TENER HASTA 25 AÑOS DE ANTIGÜEDAD Y PERTENECER A UNA LÍNEA REGULAR. A LOS EMBARQUES QUE NO CUMPLAN CON ESTAS DISPOSICIONES SE APLICARÁ UN DEDUCIBLE ADICIONAL, SEGÚN CLÁUSULA DE BUQUES ANEXA.

**CLÁUSULA 4ª. VIGENCIA DEL SEGURO.-** ESTE SEGURO ENTRA EN VIGOR DESDE EL MOMENTO EN QUE LOS BIENES DEJAN LA BODEGA O LUGAR DE ALMACENAJE A CARGO DEL PORTEADOR EN EL MEDIO DE TRANSPORTE, CONTINÚA DURANTE EL CURSO NORMAL DE SU VIAJE Y TERMINA:

**a) TRANSPORTE MARÍTIMO.-** CON LA DESCARGA DE LOS BIENES SOBRE LOS MUELLES, EN EL PUERTO DE DESTINO.

**b) TRANSPORTE TERRESTRE Y/O AÉREO.-** DOS DÍAS HÁBILES (48 HORAS) DESPUÉS DE LA LLEGADA DE LOS BIENES AL PUNTO DE DESTINO ESTIPULADO Y MIENTRAS EL BIEN ASEGURADO SE ENCUENTRE DEPOSITADO EN EL MEDIO TRANSPORTADOR; O CON SU ENTREGA AL CONSIGNATARIO, SI ÉSTO OCURRIERE PRIMERO.

**CLÁUSULA 5ª. RIESGOS EXCLUIDOS QUE PUEDEN SER CUBIERTOS MEDIANTE CONVENIO EXPRESO.-** SALVO CONVENIO EXPRESO Y CON LA OBLIGACIÓN DEL PAGO DE LA PRIMA CORRESPONDIENTE POR PARTE DEL ASEGURADO, ESTE SEGURO NO CUBRE LAS PÉRDIDAS, DAÑOS FÍSICOS O GASTOS, CUANDO LOS MISMOS TENGAN SU ORIGEN EN LOS SIGUIENTES HECHOS:

- a) GUERRA, GUERRA CIVIL, REBELIÓN O INSURRECCIÓN QUE PROVENGA DE CUALQUIERA DE ESTAS CIRCUNSTANCIAS O CUALQUIER ACTO HOSTIL POR O CONTRA UN PODER BELIGERANTE.
- b) HUELGAS, DISTURBIOS DE CARÁCTER OBRERO, MOTINES, ALBOROTOS POPULARES O VANDALISMO, DURANTE LA REALIZACIÓN DE TALES ACTOS.
- c) ROBO PARCIAL O FALTA DE CONTENIDO A UN BULTO POR ENTERO.
- d) CUANDO LOS BIENES ASEGURADOS SE ENCUENTREN EN ESTADÍA DENTRO DE BODEGAS DIFERENTES A LAS DE ORIGEN Y DESTINO.
- e) FALLAS O DESCOMPOSTURAS EN EL SISTEMA DE REFRIGERACIÓN.
- f) BIENES USADOS O RECONSTRUIDOS.
- g) EMBARQUE SOBRE CUBIERTA EN BUQUES NO CONSTRUIDOS ESPECIALMENTE COMO PORTACONTENEDORES.
- h) MOJADURAS POR AGUA DULCE, CUANDO LOS BIENES ASEGURADOS SE PROTEJAN CON LONAS.

**CLÁUSULA 6ª.** RIESGOS EXCLUIDOS.- EN NINGÚN CASO LA COMPAÑÍA SERÁ RESPONSABLE POR PÉRDIDAS, DAÑOS FÍSICOS O GASTOS, CUANDO LOS MISMOS TENGAN SU ORIGEN EN LOS HECHOS SIGUIENTES:

- a) ROBO, FRAUDE, DOLO O MALA FE, CULPA GRAVE, ABUSO DE CONFIANZA O INFIDELIDAD O POR CUALQUIER DELITO COMETIDO POR EL ASEGURADO O SUS FUNCIONARIOS, SOCIOS, DEPENDIENTES O EMPLEADOS, YA SEA QUE ACTÚEN SOLOS O EN COMPLICIDAD CON OTRAS PERSONAS.
- b) EMBALAJE, ESTIBA, PREPARACIÓN, EMPAQUE O ENVASE INAPROPIADO O FALTA DE SIMBOLOGÍA PARA EL MANEJO DE LOS BIENES ASEGURADOS DE ACUERDO CON LA NATURALEZA DE LAS MERCANCÍAS A TRANSPORTAR Y EL MEDIO DE TRANSPORTE UTILIZADO.

ESTA EXCLUSIÓN SE APLICA SOLO CUANDO EL EMBALAJE, ESTIBA O PREPARACIÓN, EMPAQUE O ENVASE SEA REALIZADO O TENGA INJERENCIA EN EL MISMO EL ASEGURADO, SUS FUNCIONARIOS, SOCIOS, DEPENDIENTES O EMPLEADOS.

- c) LA NATURALEZA PERECEDERA INHERENTE A LOS BIENES, VICIO PROPIO, VARIACIÓN DE LA TEMPERATURA, COMBUSTIÓN ESPONTÁNEA, HUMEDAD DEL MEDIO AMBIENTE, SUDORACIÓN O CONDENSACIÓN DEL AIRE DENTRO DEL EMPAQUE O EMBALAJE O DE LA BODEGA DONDE HAYA SIDO ESTIBADA LA MERCANCÍA.
- d) DERRAME NORMAL, MERMA, PÉRDIDA DE PESO O VOLUMEN O DESGASTE NORMAL DE LOS BIENES ASEGURADOS.
- e) EMPLEO DE UN MEDIO DE TRANSPORTE INADECUADO, OBSOLETO O CON FALLAS O DEFECTOS LATENTES QUE NO PUDIERAN SER IGNORADOS POR EL ASEGURADO, SUS FUNCIONARIOS, SOCIOS, DEPENDIENTES, EMPLEADOS O PERMISIONARIOS.
- f) LA COLISIÓN DE LA CARGA CON OBJETOS FUERA DEL MEDIO DE TRANSPORTE POR SOBREPASAR LA CAPACIDAD DIMENSIONAL DE CARGA Y/O LA SUPERESTRUCTURA DEL VEHÍCULO TRANSPORTADOR, YA SEA EN SU LARGO, ANCHO O ALTO.
- g) LA VIOLACIÓN POR EL ASEGURADO O QUIEN SUS INTERESES REPRESENTA A CUALQUIER LEY, DISPOSICIÓN O REGLAMENTO EXPEDIDO POR CUALQUIER AUTORIDAD EXTRANJERA O NACIONAL, FEDERAL, ESTATAL O MUNICIPAL O DE CUALQUIER OTRA ESPECIE, CUANDO INFLUYA EN LA REALIZACIÓN DEL SINIESTRO.
- h) LA APROPIACIÓN, INCAUTACIÓN, REQUISICIÓN, CONFISCACIÓN DE LOS BIENES ASEGURADOS POR PARTE DE PERSONAS QUE ESTÉN, POR DERECHO, FACULTADAS A TENER POSESIÓN DE LOS MISMOS.
- i) ROBO SIN VIOLENCIA CUANDO EL MEDIO DE TRANSPORTE SEA PROPIEDAD DEL ASEGURADO O ESTÉ BAJO SU CONTROL O CUSTODIA.
- j) ROBO O CUALQUIER DAÑO QUE SEA DETECTADO POSTERIORMENTE A LA ENTREGA DE LA MERCANCÍA EN LA BODEGA DE SU DESTINO FINAL.
- k) EL ABANDONO DE LOS BIENES ASEGURADOS POR PARTE DEL ASEGURADO O DE QUIEN SUS INTERESES REPRESENTA, ASÍ COMO SUS CONSECUENCIAS.

l) RESPONSABILIDAD CIVIL HACIA TERCEROS POR PÉRDIDAS O DAÑOS EN SUS BIENES O EN SUS PERSONAS CAUSADOS POR LOS BIENES ASEGURADOS.

m) DAÑOS INDIRECTOS, PÉRDIDA DE MERCADO, PÉRDIDA DE BENEFICIOS O CUALQUIER OTRO PERJUICIO O DIFICULTAD DE ÍNDOLE COMERCIAL QUE AFECTE AL ASEGURADO, CUALESQUIERA QUE SEA SU CAUSA U ORIGEN.

n) DAÑOS POR MOJADURAS U OXIDACIÓN CUANDO LOS BIENES VIAJEN A LA INTEMPERIE.

Ñ) REACCIÓN NUCLEAR, RADIACIÓN O CONTAMINACIÓN RADIOACTIVA.

o) ACTOS TERRORISTAS O DE SABOTAJE, MINAS, TORPEDOS, BOMBAS U OTRAS ARMAS DE GUERRA ABANDONADAS O NO.

p) TERRORISMO. POR TERRORISMO SE ENTENDERÁ, PARA EFECTOS DE ESTA PÓLIZA:

LOS ACTOS DE UNA PERSONA O PERSONAS QUE POR SI MISMAS, O EN REPRESENTACIÓN DE ALGUIEN O EN CONEXIÓN CON CUALQUIER ORGANIZACIÓN O GOBIERNO, REALICEN ACTIVIDADES POR LA FUERZA, VIOLENCIA O POR LA UTILIZACIÓN DE CUALQUIER OTRO MEDIO CON FINES POLÍTICOS, RELIGIOSOS, IDEOLÓGICOS, ÉTNICOS O DE CUALQUIER OTRA NATURALEZA, DESTINADOS A DERROCAR, INFLUENCIAR O PRESIONAR AL GOBIERNO DE HECHO O DE DERECHO PARA QUE TOMÉ UNA DETERMINACIÓN, O ALTERAR Y/O INFLUENCIAR Y/O PRODUCIR ALARMA, TEMOR, TERROR O ZOZOBRA EN LA POBLACIÓN, EN UN GRUPO O SECCIÓN DE ELLA O DE ALGÚN SECTOR DE LA ECONOMÍA.

CON BASE EN LO ANTERIOR, QUEDAN EXCLUIDAS LAS PÉRDIDAS O DAÑOS MATERIALES POR DICHOS ACTOS DIRECTOS E INDIRECTOS QUE, CON UN ORIGEN MEDIATO O INMEDIATO, SEAN EL RESULTANTE DEL EMPLEO DE EXPLOSIVOS, SUSTANCIAS TÓXICAS, ARMAS DE FUEGO, O POR CUALQUIER OTRO MEDIO, EN CONTRA DE LAS PERSONAS, DE LAS COSAS O DE LOS SERVICIOS PÚBLICOS Y QUE, ANTE LA AMENAZA O POSIBILIDAD DE REPETIRSE, PRODUZCAN ALARMA, TEMOR, TERROR, O ZOZOBRA EN LA POBLACIÓN O EN UN

GRUPO O SECTOR DE ELLA. TAMBIÉN EXCLUYE LAS PERDIDAS, DAÑOS COSTOS O GASTOS DE CUALQUIER NATURALEZA, DIRECTA O INDIRECTAMENTE CAUSADOS POR, O RESULTANTES DE, O EN CONEXIÓN CON CUALQUIER ACCIÓN TOMADA PARA EL CONTROL, PREVENCIÓN O SUPRESIÓN DE CUALQUIER ACTO DE TERRORISMO.

**CLÁUSULA 7ª. VALOR PARA EL SEGURO.-** EL VALOR ASEGURABLE CORRESPONDE AL VALOR DE LOS BIENES Y/O MERCANCÍAS EN EL LUGAR Y AL MOMENTO DE INICIO DEL VIAJE, MISMO QUE SERVIRÁ TANTO PARA EL COBRO DE PRIMAS COMO PARA EL PAGO DE SINIESTROS, DE ACUERDO CON LAS SIGUIENTES BASES:

**a) EMBARQUES DE COMPRAS EFECTUADAS POR EL ASEGURADO EN EL EXTRANJERO:** VALOR FACTURA DE LOS BIENES MÁS GASTOS, TALES COMO FLETE, IMPUESTOS DE IMPORTACIÓN, GASTOS ADUANALES, EMPAQUE, EMBALAJE, ACARREO Y DEMÁS GASTOS INHERENTES AL TRANSPORTE DE LOS BIENES SI LOS HUBIERE.

**b) EMBARQUES DE COMPRAS EFECTUADAS POR EL ASEGURADO DENTRO DE LA REPÚBLICA MEXICANA:** VALOR FACTURA DE LOS BIENES MÁS GASTOS, TALES COMO FLETE, EMPAQUE, EMBALAJE, ACARREO Y DEMÁS GASTOS INHERENTES AL TRANSPORTE DE LOS BIENES SI LOS HUBIERE.

**c) EMBARQUES DE VENTAS EFECTUADAS POR EL ASEGURADO:** COSTO DE PRODUCCIÓN O ADQUISICIÓN, MÁS FLETE Y DEMÁS GASTOS INHERENTES AL TRANSPORTE DE LOS BIENES SI LOS HUBIERE.

**d) EMBARQUES DE MAQUILA EFECTUADOS POR EL ASEGURADO:** COSTO DE LA MATERIA PRIMA Y OTROS GASTOS QUE SE REALICEN DENTRO DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN.

**e) EMBARQUES ENTRE FILIALES EN LA REPÚBLICA MEXICANA:** COSTO DE PRODUCCIÓN O ADQUISICIÓN, MÁS FLETE Y DEMÁS GASTOS INHERENTES AL TRANSPORTE DE LOS BIENES SI LOS HUBIERE. EL IMPUESTO AL VALOR

AGREGADO (IVA) NO ES OBJETO DE SEGURO EN NINGÚN CASO. EN CASO DE DAÑO MATERIAL A LOS BIENES EN LOS TÉRMINOS DE ESTAS CONDICIONES GENERALES, LA COMPAÑÍA PODRÁ OPTAR POR SUSTITUIRLOS O REPARARLOS A SATISFACCIÓN DEL ASEGURADO O BIEN, PAGAR EN EFECTIVO EL VALOR DE LOS MISMOS A LA FECHA DEL SINIESTRO, SIN EXCEDER DE LA SUMA ASEGURADA EN VIGOR, UNA VEZ DESCONTADO EL DEDUCIBLE INDICADO EN LA CARÁTULA O ESPECIFICACIÓN DE LA PÓLIZA.

**CLÁUSULA 8ª. RESPONSABILIDAD MÁXIMA DE LA COMPAÑÍA.-** LA RESPONSABILIDAD MÁXIMA POR UN SOLO EMBARQUE O SOBRE UN MISMO VEHÍCULO O POR UNA SOLA VEZ O EN UN SOLO LUGAR, HA SIDO FIJADA POR EL ASEGURADO, PERO NO ES PRUEBA NI DEL VALOR NI DE LA EXISTENCIA DE LOS BIENES ASEGURADOS, SIMPLEMENTE DETERMINA, EN CASO DE DAÑOS A LOS MISMOS, LA CANTIDAD MÁXIMA QUE LA COMPAÑÍA ESTARÍA OBLIGADA A RESARCIR.

**CLÁUSULA 9ª. PROPORCIÓN INDEMNIZABLE.-** LA COMPAÑÍA NUNCA SERÁ RESPONSABLE POR UN PORCENTAJE MAYOR DE CUALQUIER PÉRDIDA INDEMNIZABLE QUE EL QUE EXISTA ENTRE LA CANTIDAD ASEGURADA Y EL VALOR REAL DE LOS BIENES EN EL MOMENTO DEL SINIESTRO, NI POR PORCENTAJE MAYOR QUE EL QUE EXISTA ENTRE EL MONTO DE ESTA PÓLIZA Y EL VALOR CONJUNTO DE TODOS LOS SEGUROS EXISTENTES SOBRE LOS MISMOS BIENES QUE CUBRAN EL RIESGO QUE HAYA ORIGINADO LA PÉRDIDA. SI LA PÓLIZA COMPRENDE VARIOS INCISOS, LA PRESENTE ESTIPULACIÓN *SERÁ APLICABLE A CADA UNO DE ELLOS POR SEPARADO.*

**CLÁUSULA 10ª. DEDUCIBLE.-** EN CADA SINIESTRO INDEMNIZABLE BAJO LAS CONDICIONES DE ESTA PÓLIZA, SIEMPRE QUEDARÁ A CARGO DEL ASEGURADO EL PORCENTAJE INDICADO EN LA CARÁTULA O ESPECIFICACIÓN DE LA MISMA. CUANDO EN UN SINIESTRO SE AFECTEN DOS O MÁS COBERTURAS CON DIFERENTES DEDUCIBLES, SE APLICARÁ EL PROMEDIO ARITMÉTICO DE LOS MISMOS. SI EL SINIESTRO OCURRE EN CARRETERAS QUE NO SEAN DE CUOTA,

EXISTIENDO ÉSTAS, EN EL TRAYECTO NORMAL DEL VIAJE DONDE ÉSTE OCURRA, EL DEDUCIBLE SE INCREMENTARÁ EN UN 50%.

**CLÁUSULA 11ª. PRIMAS.-** LA FORMA DE PAGO DE PRIMAS PUEDE SER, SEGÚN SE INDIQUE EN LA SOLICITUD: ANUAL, SEMESTRAL, TRIMESTRAL, MENSUAL O PAGO ÚNICO (PARA AQUELLOS PRODUCTOS EN LOS QUE AL INICIO DE LA VIGENCIA CORRESPONDIENTE SE PAGUE LA TOTALIDAD DE LA PRIMA POR DICHA VIGENCIA EN UNA SOLA EXHIBICIÓN). LA FORMA DE PAGO CONVENIDA SE INDICA EN LA CARÁTULA DE LA PÓLIZA Y, EN SU CASO, EN EL CERTIFICADO INDIVIDUAL RESPECTIVO. SE APLICARÁ UN RECARGO POR FINANCIAMIENTO SI LA FORMA DE PAGO NO ES ANUAL O PAGO ÚNICO. LA PRIMA DE ESTA PÓLIZA VENCE EL PRIMER DÍA DE CADA PERIODO DE PAGO. SE ENTIENDE POR PERIODO DE PAGO LOS AÑOS, SEMESTRES, TRIMESTRES O MESES CONTADOS A PARTIR DE LA FECHA DE INICIO DE VIGENCIA O LA TOTALIDAD DE ÉSTA TRATÁNDOSE DE PAGO ÚNICO, INDICADA EN LA CARÁTULA DE ESTA PÓLIZA Y, EN SU CASO, EN EL CERTIFICADO INDIVIDUAL, DE ACUERDO CON LA FORMA DE PAGO CONVENIDA.

NO OBSTANTE LO ANTERIOR, PARA EFECTUAR EL PAGO DE LA PRIMA, EL CONTRATANTE GOZARÁ DE UN TÉRMINO MÁXIMO DE ENTRE (3) TRES Y 30 (TREINTA) DÍAS NATURALES CONTADOS A PARTIR DE LA FECHA DE VENCIMIENTO DE LA PRIMA CORRESPONDIENTE A CADA PERIODO DE PAGO. DICHO TÉRMINO SE PRECISA EN LA CARÁTULA DE ESTA PÓLIZA Y, EN SU CASO, EN EL CERTIFICADO INDIVIDUAL, ASÍ COMO EN EL RECIBO OFICIAL EXPEDIDO POR LA COMPAÑÍA.

SI EL CONTRATANTE NO LIQUIDA LA PRIMA O LA FRACCIÓN DE ELLA EN CASO DE HABER CONVENIDO PAGO FRACCIONADO, DENTRO DEL TÉRMINO A QUE SE REFIERE EL PÁRRAFO ANTERIOR, LOS EFECTOS DEL CONTRATO CESARÁN AUTOMÁTICAMENTE A LAS 12:00 HORAS DEL ÚLTIMO DÍA DE DICHO TÉRMINO.

EL CONTRATANTE ESTARÁ OBLIGADO A PAGAR LA PRIMA EN EL DOMICILIO DE LA COMPAÑÍA EN LA CIUDAD DE MÉXICO, D.F.,

EL CUAL SE SEÑALA EN LA CARÁTULA DE LA PÓLIZA Y, EN SU CASO, EN EL CERTIFICADO INDIVIDUAL, O EN CUALQUIERA DE SUS OFICINAS, CONTRA ENTREGA DEL RECIBO CORRESPONDIENTE, POR LO QUE EN ESTE CASO SE ENTENDERÁ QUE LA PRIMA ESTÁ COBRADA POR LA COMPAÑÍA, SOLAMENTE CUANDO EL CONTRATANTE Y/O ASEGURADO TENGAN EL ORIGINAL DEL RECIBO OFICIAL EXPEDIDO PRECISAMENTE POR LA COMPAÑÍA. SE ENTENDERÁ QUE EL RECIBO ES OFICIAL CUANDO REÚNA LOS REQUISITOS QUE EN EL MISMO SE ESTABLEZCAN PARA QUE SE CONSIDERE PAGADO. ASIMISMO, EL PAGO DE LAS PRIMAS SE PUEDE HACER CON CARGO A TARJETA DE CRÉDITO, DÉBITO O CUENTA DE CHEQUES, EN LOS TÉRMINOS ESPECIFICADOS EN LA SOLICITUD, EN ESTE CASO EL ESTADO DE CUENTA DONDE APARECE EL CARGO CORRESPONDIENTE DE LA PRIMA, HARÁ PRUEBA SUFICIENTE DE DICHO PAGO.

LA COMPAÑÍA TENDRÁ EL DERECHO DE COMPENSAR LAS PRIMAS SOBRE PÓLIZAS QUE SE LE ADEUDEN, CON LA PRESTACIÓN DEBIDA AL BENEFICIARIO.

**CLÁUSULA 12ª. PROCEDIMIENTO EN CASO DE SINIESTRO**

**MEDIDAS DE SALVAGUARDA O RECUPERACIÓN.-** AL TENER CONOCIMIENTO DE UN SINIESTRO PRODUCIDO POR ALGUNO DE LOS RIESGOS AMPARADOS POR ESTA PÓLIZA, EL ASEGURADO, SUS FUNCIONARIOS, SOCIOS, DEPENDIENTES O EMPLEADOS, DEBERÁN ACTUAR PARA LA PROTECCIÓN DE LOS BIENES Y POR LO TANTO, ENTABLARÁN RECLAMACIONES O JUICIO Y, EN SU CASO, VIAJARÁN Y HARÁN LAS GESTIONES NECESARIAS PARA LA SALVAGUARDA O RECUPERACIÓN DE LOS BIENES O PARTE DE ELLOS; SI NO HAY PELIGRO EN LA DEMORA PEDIRÁ INSTRUCCIONES A LA COMPAÑÍA, DEBIENDO ATENERSE A LAS QUE ELLA LE INDIQUE. EL INCUMPLIMIENTO DE ESTA OBLIGACIÓN PODRÁ AFECTAR LOS DERECHOS DEL ASEGURADO EN LOS TÉRMINOS DE LA LEY SOBRE EL CONTRATO DE SEGURO.

EL ASEGURADO SE OBLIGA A BRINDAR A LA COMPAÑÍA EL TOTAL Y OPORTUNO APOYO PARA SALVAGUARDAR LOS INTERESES ASEGURADOS Y BUSCAR

MINIMIZAR LOS DAÑOS O PÉRDIDAS OCASIONADOS POR ALGÚN SINIESTRO, ASÍ COMO OPTIMIZAR LOS PROCEDIMIENTOS DE RECUPERACIÓN, SALVAMENTO Y SUBROGACIÓN. NINGÚN ACTO DE LA COMPAÑÍA O DEL ASEGURADO PARA RECUPERAR, SALVAR O PROTEGER LOS BIENES, SE INTERPRETARÁ COMO RENUNCIA O ABANDONO.

**RECLAMACIONES.-** EN CASO DE SINIESTRO QUE PUDIERA DAR LUGAR A RECLAMAR UNA INDEMNIZACIÓN CONFORME CON LO ESTABLECIDO EN ESTA PÓLIZA, EL ASEGURADO O QUIEN SUS DERECHOS REPRESENTA, DEBERÁ ACTUAR Y CUMPLIR CON LO SIGUIENTE:

**a) AVISO.-** COMUNICARLO A LA COMPAÑÍA VÍA TELEFÓNICA, FAX O TELEX TAN PRONTO COMO SE ENTERE DE LO ACONTECIDO Y POR ESCRITO O VÍA FAX EN UN PLAZO NO MAYOR A 3 DÍAS NATURALES, DE ACUERDO A LO ESTABLECIDO EN EL ARTÍCULO 66 DE LA LEY DEL CONTRATO DE SEGURO. LA FALTA OPORTUNA DE ESTE AVISO PODRÁ DAR LUGAR A QUE LA INDEMNIZACIÓN SEA REDUCIDA A LA CANTIDAD QUE ORIGINALMENTE HUBIERE IMPORTADO EL SINIESTRO, SI LA COMPAÑÍA HUBIERE TENIDO PRONTO AVISO SOBRE EL MISMO.

**b) RECLAMACIÓN EN CONTRA DE LOS PORTEADORES.-** RECLAMARÁ POR ESCRITO DIRECTAMENTE AL PORTEADOR DENTRO DEL TÉRMINO QUE FIJE LA LEY, EN EL CONTRATO DE FLETAMIENTO, CARTA DE PORTE, GUÍA AÉREA O CONOCIMIENTO DE EMBARQUE Y CUMPLIRÁ CON TODOS LOS REQUISITOS QUE EL MISMO ESTABLEZCA PARA DEJAR A SALVO SUS DERECHOS.

EL ASEGURADO O QUIEN SUS DERECHOS REPRESENTA HARÁ DICHA RECLAMACIÓN ANTES DE DARSE POR RECIBIDO SIN RESERVA DE LOS BIENES.

EN CASO DE INCUMPLIMIENTO, LA COMPAÑÍA PODRÁ LIBERARSE EN TODO O EN PARTE DE SUS OBLIGACIONES, SI LA SUBROGACIÓN ES IMPEDIDA POR HECHOS U OMISIONES QUE PROVENGAN DEL ASEGURADO, SEGÚN LO DISPONE EL ARTÍCULO 111 DE LA LEY SOBRE EL CONTRATO DE SEGURO

**c) CERTIFICACIÓN DE DAÑOS.-** SOLICITARÁ EL RECONOCIMIENTO DE LAS PÉRDIDAS O DAÑOS AL COMISARIO DE AVERÍAS DE LA COMPAÑÍA SI LO HUBIERE

EN EL LUGAR EN QUE SE REQUIERE LA INSPECCIÓN EN UN PLAZO QUE NO EXCEDA DE CUATRO DÍAS NATURALES. EN LOS LUGARES DEL EXTRANJERO O EN AQUÉLLOS EN QUE LA COMPAÑÍA NO TUVIERE REPRESENTANTES, BASTARÁ CON UN CERTIFICADO DE ECONOCIMIENTO EXPEDIDO POR UN COMISARIO DE AVERÍAS U OTRO PERITO DESIGNADO POR LA COMPAÑÍA, A FALTA DE ÉSTOS, PODRÁ ACUDIR ANTE UN NOTARIO PÚBLICO, A LA AUTORIDAD JUDICIAL Y EN SU CASO, A LA POSTAL Y POR ÚLTIMO A LA AUTORIDAD POLÍTICA LOCAL.

EL DERECHO A RESARCIMIENTO DE LOS DAÑOS O PÉRDIDAS SUFRIDOS, QUEDA ESPECÍFICAMENTE CONDICIONADO A QUE EL ASEGURADO O QUIEN SUS INTERESES REPRESENTA, CUMPLAN CON LO ESTABLECIDO EN ESTA CLÁUSULA.

**COMPROBACIÓN.-** DENTRO DE LOS SESENTA DÍAS NATURALES SIGUIENTES AL AVISO DE SINIESTRO, DADO SEGÚN EL INCISO a) DE LA CLÁUSULA 12ª. EL ASEGURADO DEBERÁ SOMETER A LA COMPAÑÍA POR ESCRITO SU RECLAMACIÓN PORMENORIZADA, ACOMPAÑADA DE LOS SIGUIENTES DOCUMENTOS:

- a) LA CONSTANCIA O EL CERTIFICADO DE DAÑOS OBTENIDOS DE ACUERDO CON EL INCISO c) DE LA CLÁUSULA 12ª.
- b) ORIGINALES DE FACTURA COMERCIAL Y LISTAS DE EMBARQUE.
- c) ORIGINALES DEL CONTRATO DE FLETAMIENTO, CONOCIMIENTO DE EMBARQUE, CARTA DE PORTE O GUÍA AÉREA.
- d) CONSTANCIA DE LA RECLAMACIÓN ANTE LOS PORTEADORES Y LA CONTESTACIÓN ORIGINAL DE ÉSTOS, EN SU CASO.
- e) COPIA CERTIFICADA DE LA PROTESTA DEL CAPITÁN DEL BUQUE EN SU CASO Y/O COPIAS DE LOS CERTIFICADOS DE DESCARGA.
- f) CUANDO PROCEDA, PEDIMENTOS DE IMPORTACIÓN O EXPORTACIÓN Y DOCUMENTOS PROBATORIOS DE GASTOS INCURRIDOS.

g) A SOLICITUD DE LA COMPAÑÍA CUALESQUIERA OTROS DOCUMENTOS COMPROBATORIOS RELACIONADOS CON LA RECLAMACIÓN O CON EL SINIESTRO.

h) DECLARACIÓN, EN SU CASO, RESPECTO A CUALQUIER OTRO SEGURO QUE EXISTA SOBRE LOS BIENES CUBIERTOS POR ESTA PÓLIZA.

i) COPIA CERTIFICADA DE LAS ACTUACIONES PRACTICADAS POR EL MINISTERIO PÚBLICO O POR CUALQUIER OTRA AUTORIDAD QUE HUBIERE INTERVENIDO EN LA INVESTIGACIÓN CON MOTIVO DE LA DENUNCIA QUE DEBIÓ PRESENTAR EL CONDUCTOR DEL CAMIÓN ACERCA DEL SINIESTRO O DE LOS HECHOS RELACIONADOS CON EL MISMO, SIENDO RATIFICADA POR EL ASEGURADO.

**MEDIDAS QUE PUEDE TOMAR LA COMPAÑÍA EN CASO DE SINIESTRO.-** EN CASO DE SINIESTRO QUE DESTRUYA O PERJUDIQUE LOS BIENES O MIENTRAS NO SE HAYA FIJADO DEFINITIVAMENTE EL IMPORTE DE LA INDEMNIZACIÓN CORRESPONDIENTE, LA COMPAÑÍA PODRÁ HACER EXAMINAR, CLASIFICAR Y VALORIZAR LOS BIENES DONDE QUIERA QUE SE ENCUENTREN, PARA DETERMINAR LA EXTENSIÓN DEL SINIESTRO, PERO EN NINGÚN CASO ESTÁ OBLIGADA A ENCARGARSE DE LA VENTA O LIQUIDACIÓN DE LOS MISMOS O DE SUS RESTOS, NI EL ASEGURADO TENDRÁ DERECHO DE HACER ABANDONO DE LOS MISMOS A LA COMPAÑÍA.

LA COMPAÑÍA PODRÁ RECLAMAR DE LOS ASEGURADOS EL PAGO DE LA PRIMA CUANDO EL CONTRATANTE QUE OBTUVO LA PÓLIZA RESULTE INSOLVENTE.

**CLÁUSULA 13ª. RECONOCIMIENTO DE DERECHOS.-** EL DERECHO DERIVADO DE ESTA PÓLIZA EN NINGÚN CASO PODRÁ SER APROVECHADO DIRECTA O INDIRECTAMENTE POR NINGÚN PORTEADOR O DEPOSITARIO, AUNQUE SE ESTIPULE EN EL CONOCIMIENTO DE EMBARQUE, LA CARTA DE PORTE O EN CUALQUIER OTRO CONTRATO.

**CLÁUSULA 14ª. PÉRDIDA TOTAL CONSTRUCTIVA.-** NINGUNA RECLAMACIÓN POR PÉRDIDA TOTAL CONSTRUCTIVA SERÁ RECUPERABLE BAJO LOS TÉRMINOS DE LA PRESENTE PÓLIZA, A MENOS QUE LOS BIENES ASEGURADOS SEAN

ABANDONADOS PORQUE SU PÉRDIDA TOTAL FUERE INEVITABLE O PORQUE LOS COSTOS POR CONCEPTO DE *RECUPERACIÓN, REACONDICIONAMIENTO Y REEXPEDICIÓN DE LOS BIENES AL DESTINO SEÑALADO EN ESTA PÓLIZA, SERÍAN SUPERIOR AL VALOR DE LOS BIENES AL LLEGAR A DICHO DESTINO.*

**CLÁUSULA 15ª. PARTES COMPONENTES.-** CUANDO LA PÉRDIDA O DAÑO SEA CAUSADO DIRECTAMENTE POR CUALQUIERA DE LOS RIESGOS CUBIERTOS A CUALQUIER PARTE DE UNA UNIDAD QUE AL ESTAR COMPLETA PARA SU VENTA O USO, *CONSTE DE VARIAS PARTES, LA COMPAÑÍA SOLAMENTE RESPONDERÁ POR EL VALOR REAL DE LA O LAS PIEZAS PERDIDAS O AVERIADAS, EN LA MISMA PROPORCIÓN QUE GUARDE LA SUMA ASEGURADA EN RELACIÓN CON EL VALOR REAL DE LOS BIENES.*

**CLÁUSULA 16ª. AGRAVACIÓN DEL RIESGO.-** EL ASEGURADO DEBERÁ COMUNICAR A LA COMPAÑÍA, CUALQUIER CIRCUNSTANCIA QUE, DURANTE LA VIGENCIA DE ESTE SEGURO, PROVOQUE UNA AGRAVACIÓN ESENCIAL DE LOS RIESGOS CUBIERTOS, DENTRO DE LAS 24 HORAS SIGUIENTES AL MOMENTO EN QUE TENGA CONOCIMIENTO DE TALES CIRCUNSTANCIAS. SI EL ASEGURADO OMITIERE EL AVISO O SI ÉL MISMO PROVOCARE LA AGRAVACIÓN ESENCIAL DE LOS RIESGOS, LA COMPAÑÍA QUEDARÁ EN LO SUCESIVO LIBERADA DE TODA OBLIGACIÓN DERIVADA DE ESTE SEGURO.

**CLÁUSULA 17ª. OTROS SEGUROS.-** SI EL ASEGURADO TIENE OTROS SEGUROS CONTRATADOS SOBRE LOS MISMOS BIENES AMPARADOS POR ESTA PÓLIZA, LOS DEBERÁ DECLARAR A SOLICITUD DE LA COMPAÑÍA Y EN TODO CASO AL OCURRIR CUALQUIER SINIESTRO MOTIVADO POR ALGUNO DE LOS RIESGOS CUBIERTOS POR ESTA PÓLIZA. SI EL ASEGURADO CONTRATA OTROS SEGUROS PARA OBTENER UN PROVECHO ILÍCITO, LA COMPAÑÍA QUEDARÁ LIBERADA DE SUS OBLIGACIONES.

**CLÁUSULA 18ª. PERITAJE.-** EN CASO DE DESACUERDO ENTRE EL ASEGURADO Y LA COMPAÑÍA ACERCA DEL MONTO DE CUALQUIER PÉRDIDA O DAÑO, LA

CUESTIÓN SERÁ SOMETIDA A DICTAMEN DE UN PERITO NOMBRADO DE COMÚN ACUERDO POR ESCRITO POR AMBAS PARTES, PERO SI NO SE PUSIERAN DE ACUERDO EN EL NOMBRAMIENTO DE UN SOLO PERITO SE DESIGNARÁN DOS, UNO POR CADA PARTE, LA CUAL SE HARÁ EN UN PLAZO DE 10 DÍAS CONTADOS A PARTIR DE LA FECHA EN QUE UNA DE ELLAS HUBIERE SIDO REQUERIDA POR LA OTRA POR ESCRITO PARA QUE LO HICIERE. ANTES DE EMPEZAR SUS LABORES, LOS DOS PERITOS NOMBRARÁN UN TERCERO PARA EL CASO DE DISCORDIA. SI UNA DE LAS PARTES SE NEGASE A NOMBRAR SU PERITO O SIMPLEMENTE NO LO HICIERE CUANDO SEA REQUERIDO POR LA OTRA PARTE O SI LOS PERITOS NO SE PUSIEREN DE ACUERDO CON EL NOMBRAMIENTO DEL TERCERO, SERÁ LA AUTORIDAD JUDICIAL LA QUE, A PETICIÓN DE CUALQUIERA DE LAS PARTES, HARÁ EL NOMBRAMIENTO DEL PERITO, DEL PERITO TERCERO O DE AMBOS, SI ASÍ FUERE NECESARIO. SIN EMBARGO, LA COMISIÓN NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS PODRÁ NOMBRAR EL PERITO O PERITO TERCERO EN SU CASO, SI DE COMÚN ACUERDO LAS PARTES ASÍ LO SOLICITAREN.

EL FALLECIMIENTO DE UNA DE LAS PARTES, CUANDO FUERE PERSONA FÍSICA O SU DISOLUCIÓN, SI FUERE PERSONA MORAL, OCURRIDO MIENTRAS SE ESTÉ REALIZANDO UN PERITAJE, NO ANULARÁ NI AFECTARÁ LOS PODERES O ATRIBUCIONES DEL PERITO O DE LOS PERITOS O DEL PERITO TERCERO, SEGÚN EL CASO O SI ALGUNO DE LOS PERITOS DE LAS PARTES O EL PERITO TERCERO FALLECIERE ANTES DEL DICTAMEN, SERÁ DESIGNADO OTRO POR QUIEN CORRESPONDA (LAS PARTES, LA AUTORIDAD JUDICIAL, LOS PERITOS O LA COMISIÓN NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS), PARA QUE LOS SUSTITUYA.

LOS GASTOS Y HONORARIOS QUE SE ORIGINEN CON MOTIVO DEL PERITAJE, SERÁN A CARGO DE LA COMPAÑÍA Y DEL ASEGURADO POR PARTES IGUALES, PERO CADA PARTE CUBRIRÁ LOS HONORARIOS DE SU PROPIO PERITO.

EL PERITAJE A QUE SE REFIERE ESTA CLÁUSULA, NO SIGNIFICA ACEPTACIÓN DE LA RECLAMACIÓN POR PARTE DE LA COMPAÑÍA, SIMPLEMENTE DETERMINARÁ EL MONTO DE LA PÉRDIDA QUE EVENTUALMENTE ESTUVIERE OBLIGADA LA

COMPAÑÍA A RESARCIR, QUEDANDO LAS PARTES EN LIBERTAD DE EJERCER LAS ACCIONES Y OPONER LAS EXCEPCIONES CORRESPONDIENTES.

**CLÁUSULA 19ª. PAGO DE INDEMNIZACIONES.-** LA COMPAÑÍA HARÁ EL PAGO DE LA INDEMNIZACIÓN EN SUS OFICINAS, EN EL CURSO DE LOS TREINTA DÍAS SIGUIENTES A LA FECHA EN QUE HAYA RECIBIDO LOS DOCUMENTOS E INFORMACIONES QUE LE PERMITAN ESTABLECER EL FUNDAMENTO DE LA RECLAMACIÓN, EN LOS TÉRMINOS DE LA CLÁUSULA DE PROCEDIMIENTO EN CASO DE SINIESTRO.

**CLÁUSULA 20ª. INDEMNIZACIÓN POR MORA.-** SI LA COMPAÑÍA NO CUMPLE CON LAS OBLIGACIONES ASUMIDAS EN ESTE CONTRATO DE SEGURO AL HACERSE EXIGIBLES LEGALMENTE, DEBERÁ PAGAR AL ACREEDOR UNA INDEMNIZACIÓN POR MORA DE ACUERDO A LO ESTABLECIDO EN EL ARTÍCULO 135 BIS DE LA LEY GENERAL DE INSTITUCIONES Y SOCIEDADES MUTUALISTAS DE SEGUROS.

**CLÁUSULA 21ª. SUBROGACIÓN DE DERECHOS.-** LA COMPAÑÍA SE SUBROGARÁ HASTA POR LA CANTIDAD PAGADA EN LOS DERECHOS DEL ASEGURADO, ASÍ COMO EN SUS CORRESPONDIENTES ACCIONES CONTRA LOS AUTORES O RESPONSABLES DEL SINIESTRO. SI LA COMPAÑÍA LO SOLICITA, A COSTA DE ELLA, EL ASEGURADO HARÁ CONSTAR LA SUBROGACIÓN EN ESCRITURA PÚBLICA.

**CLÁUSULA 22ª. SALVAMENTO SOBRE MERCANCÍAS O BIENES DAÑADOS.-** COMO CONSECUENCIA DEL PAGO DE CUALQUIER INDEMNIZACIÓN QUE SE HAGA POR PÉRDIDA O DAÑO A LA MERCANCÍA BAJO ESTA PÓLIZA, EL SALVAMENTO O CUALQUIER RECUPERACIÓN PASARÁN A SER PROPIEDAD DE LA COMPAÑÍA ASEGURADORA, POR LO QUE EL ASEGURADO SE COMPROMETE A ENTREGAR A ÉSTA, TODA LA DOCUMENTACIÓN QUE ACREDITE LA PROPIEDAD DE TALES BIENES, CEDIENDO EN ADICIÓN A ELLO TODOS LOS DERECHOS QUE TENGA SOBRE DICHA PROPIEDAD. LA COMPAÑÍA CONVIENE EN NO DISPONER DE SALVAMENTOS BAJO NOMBRE O MARCA IMPRESAS DE FÁBRICA DEL ASEGURADO.

**CLÁUSULA 23ª. COMPETENCIA.-** EN CASO DE CONTROVERSIA, EL QUEJOSO PODRÁ, A SU ELECCIÓN, OCURRIR A PRESENTAR SU RECLAMACIÓN ANTE LA COMISIÓN NACIONAL PARA LA PROTECCIÓN Y DEFENSA DE LOS USUARIOS DE SERVICIOS FINANCIEROS (CONDUSEF), EN SUS OFICINAS CENTRALES O EN CUALQUIERA DE SUS DELEGACIONES O ANTE LA UNIDAD ESPECIALIZADA DE ATENCIÓN DE CONSULTAS Y RECLAMACIONES DE ESTA INSTITUCIÓN DE SEGUROS EN LOS TÉRMINOS DE LOS ARTÍCULOS 50-BIS Y 68 DE LA LEY DE PROTECCIÓN Y DEFENSA AL USUARIO DE SERVICIOS FINANCIEROS, O BIEN, PODRÁ PRESENTAR SU DEMANDA ANTE LOS TRIBUNALES COMPETENTES DEL DOMICILIO DE CUALQUIERA DE LAS DELEGACIONES DE LA CONDUSEF EN LOS TÉRMINOS DEL ARTÍCULO 136 DE LA LEY GENERAL DE INSTITUCIONES Y SOCIEDADES MUTUALISTAS DE SEGUROS, LO QUE DEBERÁ HACER DENTRO DEL TÉRMINO DE DOS AÑOS CONTADOS A PARTIR DE QUE SE SUSCITE EL HECHO QUE LE DIO ORIGEN, O EN SU CASO, A PARTIR DE LA NEGATIVA DE ESTA INSTITUCIÓN DE SEGUROS A SATISFACER SUS PRETENSIONES.

EN CASO DE QUE EL QUEJOSO DECIDA PRESENTAR SU RECLAMACIÓN ANTE CONDUSEF Y LAS PARTES NO SE SOMETAN AL ARBITRAJE DE LA MISMA O DE QUIEN ÉSTA PROPONGA, SE DEJARÁN A SALVO LOS DERECHOS DEL QUEJOSO PARA QUE LOS HAGA VALER ANTE LOS TRIBUNALES COMPETENTES DEL DOMICILIO DE CUALQUIERA DE LAS DELEGACIONES DE LA CONDUSEF.

**CLÁUSULA 24ª. COMUNICACIONES.-** CUALQUIER DECLARACION O NOTIFICACION RELACIONADA CON EL PRESENTE CONTRATO DEBERA ENVIARSE A LA COMPAÑIA POR ESCRITO, PRECISAMENTE EN SU DOMICILIO.

**CLÁUSULA 25ª. PRESCRIPCIÓN.-** TODAS LAS ACCIONES QUE SE DERIVEN DE ESTE CONTRATO DE SEGURO PRESCRIBIRÁN EN DOS AÑOS, CONTADOS DESDE LA FECHA DEL ACONTECIMIENTO QUE LES DIO ORIGEN. ESTE PLAZO NO CORRERÁ EN CASO DE OMISIÓN, FALSAS O INEXACTAS DECLARACIONES SOBRE EL RIESGO CORRIDO, SINO DESDE EL DÍA EN QUE ESTA INSTITUCIÓN DE SEGUROS HAYA TENIDO CONOCIMIENTO DE ÉL; Y SI SE TRATA DE LA

REALIZACIÓN DEL SINIESTRO, DESDE EL DÍA EN QUE HAYA LLEGADO A CONOCIMIENTO DE LOS INTERESADOS, QUIENES DEBERÁN DEMOSTRAR QUE HASTA ENTONCES IGNORABAN DICHA REALIZACIÓN. TRATÁNDOSE DE TERCEROS BENEFICIARIOS, SE NECESITARÁ ADEMÁS QUE ÉSTOS, TENGAN CONOCIMIENTO DEL DERECHO CONSTITUIDO A SU FAVOR.

ES NULO EL PACTO QUE ABREVE O EXTIENDA EL PLAZO DE PRESCRIPCIÓN A QUE SE REFIERE EL PÁRRAFO ANTERIOR.

ADEMÁS DE LAS CAUSAS ORDINARIAS DE INTERRUPCIÓN DE LA PRESCRIPCIÓN, ÉSTA SE INTERRUPIRÁ POR EL NOMBRAMIENTO DE PERITOS CON MOTIVO DE LA REALIZACIÓN DEL SINIESTRO O POR LA PRESENTACIÓN DE LA RECLAMACIÓN ANTE LA CONDUSEF Y SE SUSPENDERÁ POR LA PRESENTACIÓN DE LA RECLAMACIÓN ANTE LA UNIDAD ESPECIALIZADA DE ATENCIÓN DE CONSULTAS Y RECLAMACIONES DE ESTA INSTITUCIÓN DE SEGUROS.

**CLÁUSULA 26ª. RELATIVA AL DERECHO DE LOS CONTRATANTES DE CONOCER LA COMISIÓN O COMPENSACIÓN DIRECTA QUE LE CORRESPONDA AL INTERMEDIARIO O PERSONA MORAL.-** DURANTE LA VIGENCIA DE LA PÓLIZA, EL CONTRATANTE PODRÁ SOLICITAR POR ESCRITO A LA INSTITUCIÓN LE INFORME EL PORCENTAJE DE LA PRIMA QUE, POR CONCEPTO DE COMISIÓN O COMPENSACIÓN DIRECTA, CORRESPONDA AL INTERMEDIARIO O PERSONA MORAL POR SU INTERVENCIÓN EN LA CELEBRACIÓN DE ESTE CONTRATO. LA INSTITUCIÓN PROPORCIONARÁ DICHA INFORMACIÓN, POR ESCRITO O POR MEDIOS ELECTRÓNICOS, EN UN PLAZO QUE, NO EXCEDERÁ DE DIEZ DÍAS HÁBILES POSTERIORES A LA FECHA DE RECEPCIÓN DE LA SOLICITUD.

**ARTÍCULO 25 DE LA LEY SOBRE EL CONTRATO DE SEGURO.-** “SI EL CONTENIDO DE LA PÓLIZA O SUS MODIFICACIONES NO CONCORDAREN CON LA OFERTA, EL ASEGURADO PODRÁ PEDIR LA RECTIFICACIÓN CORRESPONDIENTE DENTRO DE LOS TREINTA DÍAS QUE SIGAN AL DÍA EN QUE RECIBA LA PÓLIZA. TRANSCURRIDO ESTE PLAZO SE CONSIDERARÁN ACEPTADAS LAS ESTIPULACIONES DE LA PÓLIZA O DE SUS MODIFICACIONES”.

**ANEXO 2****PEDIMENTO DE EXPORTACIÓN**

En este formato, se contiene toda la información necesaria para que los centros aduaneros tengan conocimiento de la mercancía que se va a exportar a otro país, de esta forma, de esta forma se evita que se dé pie a que la empresa pueda incurrir en actos ilícitos.

PEDIMENTO				CERTIFICACIONES
<b>NUM. PEDIMENTO:</b> 04692911 <b>T. OPERCVE.CO0269</b> <b>PEDIMENTO:</b> A973				
<b>REGIMEN:</b> Comercial				
<b>DESTINO:</b> Londres Inglaterra		<b>TIPO CAMBIO:</b> Euro		
<b>PESO BRUTO:</b> \$17.15		<b>ADUANA E/S:</b> Veracruz, México		
<b>MEDIOS DE TRANSPORTE</b>		<b>VALOR EUROS:</b> 103,600 €		
<b>ENTRADA/SALIDA:</b> Pto. Veracruz, Mexico	<b>ARRIBO:</b> 11:40 am	<b>SALIDA:</b> 14:35 pm	<b>VALOR ADUANA:</b> \$1,394,640 <b>PRECIO PAGADO:</b> \$1,776,740	
<b>DATOS DEL IMPORTADOR /EXPORTADOR</b>				
<b>NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL:</b> DELTA PLATA S.A. DE C.V. <b>RFC:</b> DPA-100204-NV6 <b>DOMICILIO:</b> Ojeda Num. 31, Taxco Guerrero, México				
<b>VAL.SEGUROS</b> \$1,315,000	<b>CVSEGURO</b> PLT7465472	<b>EMBALAJES</b> 25	<b>OTROS INCREMENTABLES</b> X	
<b>ACUSE DE VALIDACION:</b>		<b>ELECTRONICO</b>	<b>CLAVE DE LA SECCION ADUANERA DE DESPACHO:</b> VRZ6399266389201	
 <small>0 2 0 0 1 2 3 0 P G A B 1 3 9 1 W</small>				
<b>FECHAS</b> 16/ABRIL/2010	<b>TASAS A NIVEL PEDIMENTO</b>			
	<b>CONTRIB.</b>	<b>CVE. T. TASA</b>	<b>TASA</b>	
	144	LONP28763	2%	
	576	LONP19739	2%	
	64	LONP04539	2%	
	4	LONP57201	2%	
	144	LONP31404	2%	
	576	LONP88205	2%	
<b>CANTIDAD</b>	<b>COCEPTO</b>	<b>TOTAL</b>		
144	Porta champán			
576	Candelabros			
64	Alcancías			
4	Juegos de té			
144	Teteras de plata esterlina			
576	Juegos de abre cartas	103,600 €		

ANEXO DEL PEDIMENTO			
NUM. PEDIMENTO: 04692911	TIPO OPER: CO0269	CVE. PEDIM: A973	RFC: DPA-100204-NV6
<b>TRANSPORTE</b>	<b>IDENTIFICACION:</b> Buque	<b>RECORRIDO:</b> Veracruz, México- Hastings, 114nglaterra	

AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O DE ALMACEN 15° David, Cuellar montero NOMBRE O RAZ. SOC: DELTA PLATA S.A. DE C.V. RFC:DPA-100204-NV6 NUM. PEDIMENTO: 04692911	DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, EN LOS TERMINOS DE LO DISPUESTO POR EL ARTICULO 81 DE LA LEY ADUANERA: PATENTE O AUTORIZACION:  FIRMA AUTOGRAFA
---	--

DATOS DEL PROVEEDOR O COMPRADOR						
<b>ID. FISCAL</b> CON569328	<b>NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL</b> La Plata Londres		<b>DOMICILIO:</b> Chancery Lane Londres WC2A 1QS			<b>VINCULACION</b> 275
<b>NUM. FACTURA</b> 40752	<b>FECHA</b> 05/04/09	<b>INCOTERM</b> FAS	<b>MONEDA FACT</b> €	<b>VAL.MON.FACT</b> 103,600 €	<b>FACTOR MON.FACT</b> X	<b>VAL.DOLARES</b> 20957300

DATOS DEL DESTINATARIO		
<b>ID. FISCAL</b> CON569328	<b>NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL</b> La Plata Londres	<b>DOMICILIO:</b> Chancery Lane Londres WC2A 1QS

<b>NUMERO (GUIA/ORDEN EMBARQUE)/ID:</b>	164982667i	
---	------------	--

<b>NUMERO (GUIA/ORDEN EMBARQUE)/ID:</b>	2	
---	---	--

CUENTAS ADUANERAS Y CUENTAS ADUANERAS DE GARANTIA			
<b>TIPO CUENTA:</b> Comercial	<b>CLAVE GARANTIA:</b> 19284	<b>INSTITUCION EMISORA</b> HSBC	<b>NUMERO DE CUENTA:</b> EXHL1038295
<b>FOLIO CONSTANCIA:</b> Expedido		<b>DEPOSITO:</b> 50%	<b>FECHA CONSTANCIA:</b> 09/08/11

OBSERVACIONES

AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O DE ALMACEN 15° David, Cuellar montero NOMBRE O RAZ. SOC: DELTA PLATA S.A. DE C.V. RFC:DPA-100204-NV6 NUM. PEDIMENTO: 04692911	DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, EN LOS TERMINOS DE LO DISPUESTO POR EL ARTICULO 81 DE LA LEY ADUANERA: PATENTE O AUTORIZACION:  FIRMA AUTOGRAFA
---	--

**ANEXO DEL PEDIMENTO**

NUM. PEDIMENTO: 04692911 TIPO OPER: CO0269 CVE. PEDIM: A973 RFC: DPA-100204-NV6

PARTIDAS											
FRACCION	SUBD	VINC.	MET VAL	UMC	CANTIDAD UMC	UMT	CANTIDAD UMT	P. V/C	P. O/D		
IV	.	3673	0986	---	103,600 €	---	103,600 €	3673	272		
	---										
<b>SEC 07310</b>	<b>DESCRIPCION</b>									<b>CANTIDAD</b>	
	Porta champán									144	
	Candelabros									576	
	Alcancías									64	
	Juegos de té									4	
	Teteras de plata esterlina									144	
	Juegos de abre cartas									576	
	<b>VAL ADU/USD</b>	<b>IMP. PRECIO PAG.</b>	<b>DSFACT</b>	<b>VAL. AGREG. ---</b>							
		15°									
	<b>MARCA</b>			<b>MODELO</b>			<b>CODIGO PRODUCTO</b>			<b>1568</b>	
	DELTA PLATA			VARIADO							

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

AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O DE ALMACEN 15° David, Cuellar montero NOMBRE O RAZ. SOC: DELTA PLATA S.A. DE C.V. RFC:DPA-100204-NV6 NUM. PEDIMENTO: 04692911	DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, EN LOS TERMINOS DE LO DISPUESTO POR EL ARTICULO 81 DE LA LEY ADUANERA: PATENTE O AUTORIZACION:  FIRMA AUTOGRAFA
---	--

## ANEXO 3

## FACTURA

Dirección ojeda No 31  
 Ciudad, Taxco Guerrero  
 Teléfono (01772) 7191610 y 04455 43576831

FECHA:

FACTURA Nº 100

## FACTURAR A:

Nombre: Brian O'Donell  
 Nombre de la compañía: La Plata Londres Bovedas  
 Dirección: Chancery Lane Londres WC2A 1QS  
 Ciudad, Código postal: Londres, Inglaterra  
 Teléfono:

POR: Bienes de Orfebrería

DESCRIPCIÓN	PZAS	P/U	CANTIDAD
			€ -
Porta champan	144	80	€ 11,520.00
Candelebros	576	50	€ 28,800.00
Alcancias	64	100	€ 6,400.00
Juegos de te	4	180	€ 720.00
Teteras de plata esterlina	144	150	€ 21,600.00
Juegos de abre cartas	576	60	€ 34,560.00
DEL BM _____ B/L _____			SUBTOTAL € 103,600.00
ETA/ETD _____ AGENTE _____			TIPO IMPOSITIVO 17.15
ORIGEN/DESTINO_ México a Londres _____			IMPUESTO SOBRE VENTAS
			OTROS
IMPORTE TOTAL CON LETRA			TOTAL € 1,776,740.00



un millon setescientos setenta y seis mil  
 setescientos cuarenta pesos

la reproduccion no autorizada de este conprobante constituye en terminos de disposiciones fiscales

**ANEXO 4****C O N T R A T O D E C O M P R A V E N T A  
I N T E R N A C I O N A L D E M E R C A D E R Í A S**

Contrato de compraventa que celebran por un parte la empresa **\_Delta Plata\_** representada en este acto por **\_Lic. Juan Ballesteros\_** y por la otra la empresa **\_ La plata Londres Bóvedas \_** representada por **\_Brian O'Donell\_** a quienes en lo sucesivo se les denominará como "La Vendedora" y "La Compradora" respectivamente, de acuerdo con las siguientes declaraciones y cláusulas.

**D E C L A R A C I O N E S****Declara "La Vendedora"**

Que es una sociedad anónima legalmente constituida de conformidad con las leyes de la República Mexicana del **\_Estado de Guerrero\_** según consta en la escritura pública número **\_6925691073\_** pasada ante la fe del notario público, número **\_54\_** licenciado **\_Juan Martin Palacios\_** del estado de **\_Guerrero, México\_**.

Que dentro de su objeto social se encuentran entre otras actividades, las de fabricación, comercialización, importación y exportación de **\_Orfebrería en plata\_**

Que cuenta con la capacidad, conocimientos, experiencia y el personal adecuado para realizar las actividades a que se refiere la declaración que antecede.

Que el **\_Lic. Juan Ballesteros\_** es su legítimo representante y en consecuencia, se encuentra debidamente facultado para suscribir el presente instrumento y obligar a su representada en los términos del mismo.

Que tiene su domicilio en **\_ Ojeda Núm. 31, Taxco Guerrero, México\_** mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

**Declara "La Compradora"**

Que es una empresa constituida de acuerdo con las leyes en **\_Londres, Inglaterra\_** y que se dedica entre otras actividades a la comercialización e importación de los productos a que se refiere la declaración II de "La Vendedora".

Que conoce las características y especificaciones de los productos objeto del presente contrato.

Que el Sr. **\_Brian O'Donel\_** es su legítimo representante y esta facultado para suscribir este contrato.

Que tiene su domicilio en **\_Chancery Lane Londres WC2A 1QS \_** mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

**Ambas partes declaran:**

Que tienen interés en realizar las operaciones comerciales a que se refiere el presente contrato, de conformidad con las anteriores declaraciones.

**Objeto del contrato:**

Mediante el presente documento, las partes convienen en celebrar una compraventa internacional de mercaderías, las cuales deberán cumplir con las condiciones siguientes:

Mercancía: **\_Orfebrería\_**

Cantidad: **\_1508pzs \_**

Especificaciones: **\_144 pzs de porta champán, 576 candelabros, 64 alcancías, 4 juegos de té, 144 teteras de plata esterlina, 576 juegos de abre cartas\_**

**Precio**

El precio de la mercadería descrita en la cláusula anterior asciende a la suma de **\_103,600 €\_** (señalar el monto y la moneda pactada).

**Tiempo de entrega**

Las partes convienen en que la entrega de la mercadería objeto del presente contrato se realizará en **\_el Puerto de Veracruz, México a las 48 hrs. Después del pacto\_**, fecha en la cual EL VENDEDOR deberá cumplir con esta obligación.

## CLAÚSULAS

**PRIMERA.-** Objeto del Contrato. Por medio de este instrumento “La Vendedora” se obliga a vender y “La Compradora” a adquirir **\_Bienes de Orfebrería\_**.

**SEGUNDA.-** Precio. El precio de los productos objeto de este contrato que “La Compradora” se compromete a pagar será la cantidad de **\_103,600 €\_**. Puerto de **\_Veracruz, México\_** con lo correspondiente a la INCOTERMS, 2000 FAS.

Ambas partes se comprometen a renegociar el precio antes pactado, cuando éste sea afectado por variaciones en el mercado internacional o por condiciones económicas, políticas o sociales extremas en el país de origen o en el de destino, en perjuicio de cualquiera de las partes.

**TERCERA.-** Forma de pago. “La Compradora” se obliga a pagar a “La Vendedora” el precio pactado en la cláusula anterior, mediante carta de crédito documentaria, confirmada e irrevocable y pagadera a la vista contra entrega de los documentos siguientes: **\_Factura comercial, póliza de seguro e identificación del representante legal\_**.

De conformidad con lo pactado en el párrafo anterior, “La Compradora” se compromete a realizar las gestiones correspondientes, a fin de que se establezca la carta de crédito en las condiciones antes señaladas en el banco **\_Análogo de HSBC\_**, de la ciudad de **\_Londres\_**, con una vigencia de **\_60 días\_**.

Los gastos que se originen por la apertura y manejo de la carta de crédito, serán pagados por “La Compradora”.

**CUARTA.-** Envase y embalaje de las mercancías. “La Vendedora” se obliga a entregar las mercancías objeto de este contrato, en el lugar señalado en la cláusula segunda anterior cumpliendo con las especificaciones siguientes: **\_Perfectamente empacada y colocada en su embalaje correspondiente y puesta a un lado del buque según las normas de seguridad adecuadas\_**

**QUINTA.-** Fecha de entrega. “La Vendedora” se obliga a entregar las mercancías a que se refiere este contrato dentro de los **\_2\_** días posteriores a la fecha en que reciba la

confirmación de la carta de crédito que se menciona en la cláusula tercera del presente contrato.

**SEXTA.-** Patentes y marcas. “La Vendedora” declara y “La Compradora” reconoce que los productos objeto de este contrato, se encuentran debidamente registrados al amparo de la (s) patente (s) número (s) 5420 11 y la marca (s) número, (s) 8519615241 ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI).

“La Compradora” se obliga por medio de este instrumento a prestar toda la ayuda que sea necesaria a “La Vendedora” a costa y riesgo de esta última, para que las patentes y marcas a que se refiere la presente cláusula sean debidamente registradas.

Asimismo, “La Compradora” se compromete a notificar a “La Vendedora”, tan pronto tenga conocimiento, de cualquier violación o uso indebido a dicha (s) patente (s) y marca (s) durante la vigencia del presente contrato a fin de que “La Vendedora” pueda ejercer los derechos que legalmente le correspondan.

**SEPTIMA.-** Vigencia del contrato. Ambas partes convienen que una vez que “La Vendedora” haya entregado la totalidad de la mercancía convenida en la cláusula primera; y “La Compradora” haya cumplido plenamente con todas y cada una de las obligaciones estipuladas en el presente instrumento operará automáticamente su terminación.

**OCTAVA.-** Rescisión por incumplimiento. Ambas partes podrán rescindir este contrato en el caso de que una de ellas incumpla sus obligaciones y se abstenga de tomar medidas necesarias para reparar dicho incumplimiento dentro de los 15 días siguientes al aviso, notificación o requerimiento que la otra parte le haga en el sentido que proceda a reparar el incumplimiento de que se trate.

La parte que ejercite su derecho a la rescisión deberá de dar aviso a la otra, cumplido que sea el término a que refiere el párrafo anterior.

**NOVENA.-** Insolvencia. Ambas partes podrán dar por terminado el presente contrato, en forma anticipada y sin necesidad de declaración judicial previa, en caso de que una de ellas fuere declarada en quiebra, suspensión de pagos, concurso de acreedores o cualquier otro tipo de insolvencia.

**DÉCIMA.-** Subsistencia de las obligaciones. La rescisión o terminación de este contrato no afectara de manera alguna a la validez y exigibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad, o de aquellas ya formadas que, por su naturaleza o disposición de la ley, o por voluntad de las partes, deban diferirse a fecha posterior. En consecuencia, las partes podrán exigir aún con posterioridad a la rescisión o terminación del contrato el cumplimiento de estas obligaciones.

**DÉCIMA PRIMERA.-** Cesión de Derechos y Obligaciones. Ninguna de las partes podrá ceder o transferir total o parcialmente los derechos ni las obligaciones derivados de este contrato.

**DÉCIMA SEGUNDA.-** Límite de la responsabilidad contractual. Ambas partes aceptan que no será imputable a ninguna de ellas, la responsabilidad derivada de caso fortuito o fuerza mayor y convienen en suspender los derechos y obligaciones establecidos en este contrato los cuales podrán reanudar de común acuerdo en el momento en que desaparezca el motivo de la suspensión, siempre y cuando se trate de los casos previstos en esta cláusula.

**DÉCIMA TERCERA.-** Legislación aplicable. En todo lo convenido y en lo que no se encuentre expresamente previsto, este contrato se regirá por las leyes vigentes en la República Mexicana, particularmente lo dispuesto en la Convención de Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de mercaderías y en su defecto, por los usos y prácticas comerciales reconocidos por estas.

Se firma este contrato en la ciudad de a los 09 días del mes de Agosto de 2011

\_\_\_\_\_  
“La Vendedora” “

\_\_\_\_\_  
La Compradora”

**ANEXO 5****CERTIFICADO DE ORIGEN**

Es la prueba documental de que un producto es considerado originario de México. Para ello debe cumplir con requisitos de transformación o elaboración que son conocidos como normas de origen.

Los exportadores mexicanos se benefician al enviar sus productos originarios al extranjero, ya que obtendrán ventajas arancelarias si sus mercancías se acompañan de un certificado de origen.

- (1) Si la mercancía no está embalada, indíquese el número de artículos o declárese "a granel", según sea el caso.
- (2) Incluye la clasificación arancelaria de la mercancía a nivel de partida (código).

## DECLARACIÓN DEL EXPORTADOR

El que suscribe, exportador de las mercancías designadas.

DECLARA

Que estas mercancías cumplen los requisitos exigidos para la obtención del certificado

## SOLICITUD DE CERTIFICADO DE CIRCULACIÓN DE MERCANCÍAS

<b>1. Exportador</b> ( <i>nombre, dirección completa y país</i> ) "DELTA PLATA" S.A DE C.V OJEDA Num. 31 TAXCO, GUERRERO. MEXICO	<b>EUR.1 N° A</b> Véanse las notas del reverso antes de rellenar el impreso		
	<b>2. Certificado utilizado en los intercambios preferenciales entre</b> MEXICO y LA UNION EUROPEA (indíquese el país, grupo de países o territorios correspondientes)		
<b>3. Destinatario</b> ( <i>nombre, dirección completa y país</i> ) ( <i>mención facultativa</i> ) LA PLATA LONDRES CHANCERY LANE LONDRES WC2A 1QS INGLATERRA, LONDRES	<b>4. País, grupo de países o territorio de donde se consideran originarios los productos</b> MEXICO	<b>5. País, grupo de países o territorio de destino</b> UNION EUROPEA LONDRES INGLATERRA	
	<b>7. Observaciones</b> EL SEGURO QUE DELTA PLATA OFRECE SOLO CUBRIRA EL TRANCURSO DEL ALMACEN AL PUERTO		
<b>6. Información relativa al transporte</b> ( <i>mención facultativa</i> ) LA TRANSPORTACION SE REALIZARA DE LA SIGUIENTE MANERA: LA MERCANCIA SERA PERFECTAMENTE COLOCADA EN SUS RESPECTIVOS ENPAQUES Y ENBALAJES Y SERAN COLOCADOS EN UN TRAILER QUE SE ENCARGARA DE COLOCAR LA MERCANCIA A UN COSTADO DEL BUQUE EN EL PTO. DE VERACRUZ MEXICO	<b>8. Número de orden; marcas y numeración; número y naturaleza de los bultos (1); Designación de las mercancías(2)</b> (1) DELTA PLATA DOS CONTENEDORES (2) FRACCION ARANCELARIA 7114.11.01 Candelabros 576 Alcancías 64 Juegos de té 4 Teteras de plata esterlina 144 Juegos de abre cartas 576 Porta champán 144	<b>9. Masa bruta (kg) u otra medida (litros, m3, etc.)</b> 83 KG	<b>10. Facturas</b> ( <i>mención facultativa</i> ) ---

PRECISA

Que las circunstancias que han permitido que estas mercancías cumplan tales requisitos antes apuntados son:

**SU CALIDAD, PRESENTACION Y CUMPLIMIENTO ADUANERO  
SE COMPROMETE**

A presentar, a petición de la autoridades competentes, todo justificante suplementario que estas consideren necesario con el fin de expedir el certificado de origen, y se compromete a aceptar, si fuera necesario, cualquier control por parte de dichas autoridades de su contabilidad y de sus circunstancias de la fabricación de las mercancías mencionadas.

SOLICITA la expedición del certificado de origen para estas mercancías.

**FECHA Y LUGAR**

Pto. De Veracruz México  
09/agosto/2011

\_\_\_\_\_  
FIRMA

\_\_\_\_\_  
SELLO