UNIVERSIDAD POPULAR AUTONOMA DEL ESTADO DE PUEBLA

TESINA

EXPORTACION DE PAPEL HECHO A MANO CON HIERBAS Y FLORES A LA CIUDAD DE CHICAGO, ILL.

PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN COMERCIO INTERNACIONAL

PRESENTAN:

KARINA HURTADO DELGADO

VICTOR HUGO GAMBOA HERNANDEZ

PUEBLA, PUE. 2001

UPAEP – Secretaría General
Dirección General de Apoyos Académicos
Dirección del Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación.
Biblioteca Central - **Karol Wojtyla**

Tesis Digitales Restricciones de uso:

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de textos, imágenes, gráficas, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente de donde la obtuvo mencionando el autor o autores involucrados en el documento.

Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

INDICE

Resumen ejecutivo..... 2

Antecedentes 4

Objetivo de Marketing..... 6

Adaptación o modificación del producto 12

Mezcla de promoción..... .15

Distribución del origen al destino..... ..17

Determinación de precios..... 19

Términos de venta. 20

Métodos de pago... 21

RESUMEN
EJECUTIVO

Este trabajo recepcional esta basado en la exportación de papel hecho a mano a base de hierbas y flores a la Cuidad de Chicago, Illinois, dentro de la Unión Americana.

La empresa que produce este papel es Rosmarinus S A de C V. de origen mexicano Tiene sus inicios en 1993 con la construcción y siembra del jardín botánico Rosmarinus se encuentra ubicada en la 6 poniente 4709 colonia Aquiles Serdan, en la ciudad de Puebla, Pue. en México.

La ciudad de Chicago, Illinois fue escogida como mercado destino, debido a que existe una gran cantidad de negocios dedicados a la venta de artículos de diseño gráfico y de decoración de interiores, aunado a esto, se encuentran numerosas universidades y academias que imparten las carreras de diseño gráfico y decoración de interiores, por lo cual se cuenta con un mercado amplio y bien definido

El contacto dentro de la cuidad de Chicago para realizar la exportación es la compañía Paulette Brooks, dedicada a la venta de todo tipo de papel para la decoración y diseño gráfico provenientes de diversas partes del mundo.

El producto objeto de este plan es el papel hecho a mano con hierbas, semillas y flores y dos tipos de celulosa, limpia y reciclada, es papel de excelente calidad por lo que puede competir con cualquier papel de este tipo provenientes de cualquier parte del mundo ya que una ventaja que se tiene sobre los competidores, son los bajos costos de producción y la mano de obra barata lo cual arroja un precio de exportación por pliego de $24 62 pesos.

Una de las cualidades que dan ventaja al papel Rosmarinus sobre sus competidores son la cara lisa y rugosa que conforman a cada pliego, mismas que dan al comprador final, la oportunidad de elegir entre ambas caras para su uso.

Con este proyecto se quiere lograr para el periodo 2002 ventas anuales del orden de $354,556.80 pesos, logrando este objetivo con la venta máxima de 1200 pliegos de manera mensual y partiendo como venta mínima de 500 pliegos.
El termino de venta internacional que se utilizará es el Incoterm CPT ("Costo pagado hasta")

La mezcla de promoción que se utilizará para dar a conocer el producto y lograr el objetivo de venta, será a través de catálogos impresos, pagina web y la participación de la empresa en ferias internacionales de artículos de diseño gráfico, de regalos y de decoración organizadas por BANCOMEXT específicamente en la ciudad de Chicago, Illinois.

El medio de transporte que se eligió para este producto, es por vía aérea con la compañía de mensajería DHL International de México, ya que al comparar los otros medios existentes de transporte así como las otras compañías de mensajería, se determino que esta es la opción mas viable, por ser la mas económica y rápida para la entrega del producto desde los almacenes de Rosmarinus en la ciudad de Puebla, hasta los almacenes de Paulette Brooks, en la ciudad de Chicago, Illinois.

ANTECEDENTES

ROSMARINUS es una finca de hierbas y productos herbales que se dedican a la elaboración de productos de belleza, papelería, regalos, elementos culinarios y aromaterapia; por medio del cultivo de plantas de varias regiones del mundo. Otra actividad de esta finca; es ser proveedor de plantas y flores de jardines botánicos en diferentes estados de la República Mexicana como son: El Jardín Botánico de la Benemérita Universidad Autónoma del Estado de Puebla y la Universidad Autónoma de México. Siendo el origen de esta empresa de índole familiar, con dos generaciones que anteceden a la actual.

La misión de esta empresa es el estudio y recuperación del conocimiento sobre plantas, así como su difusión a la sociedad actual, inculcándoles una cultura sobre sus diversos usos y la utilidad de las mismas.

ROSMARINUS tiene sus inicios en 1993, fecha en la cual se comenzó con la construcción y siembra del jardín botánico, en 1995 se establece formalmente la empresa en la Ciudad de Puebla en la 6 poniente 4709, Col Aquiles Serdan, teniendo en éste lugar sus oficinas centrales, mientras que el jardín botánico se encuentra ubicado en Buenotla, Cholula, municipio del estado de Puebla, ubicado a 15 minutos al sur de la ciudad capital.

Actualmente cuenta con 300 variedades de plantas y flores de todo el mundo, algunas de las primeras especies con las que comenzaron a trabajar son. romero, tomillo, menta, cebollín, geranio, lavanda, albahaca, abantia, hinojo, eneldo, saponaria, pacifloro etc.

Las semillas se adquieren a través de una asociación internacional de semillas ubicada en La Gran Bretaña, mediante un servicio de mensajería, que funciona a nivel mundial, teniendo un plazo de entrega de 30 días, a partir de que se finca el pedido

ROSMARINUS pertenece a diversas asociaciones entre las cuales destacan como las más importantes:

- Asociación Botánica Herbolaria
- Asociación Mexicana de Jardines Botánicos A.C.
- Herb Society of United Kingdom
- Garden Plants Society of United Kingdom

El origen del nombre de la empresa, surge de la clasificación científica del romero (Rosmarinus officinalis), siendo que esta planta por sus propiedades, acepción dada por los griegos es considerada "La Planta del Recuerdo".

Cabe destacar que Rosmarinus se encuentra en una etapa de rápido crecimiento además de la continua investigación y el desarrollo de nuevos e innovadores productos

CAPITULO I
A) OBJETIVO DE MARKETING

1)MERCADOS OBJETIVO

El mercado de destino es la ciudad de Chicago, Illinois en Estados Unidos de Norte América, con una población de 2, 802, 079 habitantes aproximadamente de acuerdo a los datos obtenidos en el Chicago Public Library del censo de 1998. El ingreso per capita en la ciudad de Chicago Illinois es de $ 31,145 00 usd, datos proporcionados por el Departamento de Comercio del estado de Illinois.

En la ciudad de Chicago, Illinois hay varias universidades y colegios de arte y diseño gráfico, entre las mas importantes podemos encontrar a las siguientes·

- Instituto de diseño
- Academia Internacional de diseño y tecnología
- Instituto de arte de la ciudad de Chicago
- Colegio liberal de artes y ciencias
- Colegio de Arquitectura y artes

El producto va dirigido a tiendas de artículos de diseño gráfico y decoración de interiores. De acuerdo a la investigación realizada, en la ciudad de Chicago existen 567 negocios que se dedican a la venta de artículos de arte y diseño gráfico. Los posibles compradores potenciales en la ciudad de Chicago Illinois son entre otros

- Superior FomeBords Corp Se dedica a la venta de todo tipo de papeles de todo el mundo.
- A.W. Andre Company , Inc Se dedica a todo lo relacionado con publicidad y diseño
- Paulette Brooks, Compañía dedicada a la venta de todo tipo de papel para el diseño y las artes, siendo una de las mas importantes en el ramo

El contacto para negociaciones en la ciudad de Chicago fue establecido con uno de los negocios más importantes: Paulette Brooks. Esta compañía se dedica a la venta de papeles de todo tipo y de todas partes del mundo. Entre los productos que vende podemos mencionar los siguientes:

- Papel para restauración y reparación
- Papel hecho a mano de la India
- Papel Hecho a mano de Japón
- Papel hecho a mano de Nepal
- Papel hecho a mano de Tailandia

COMPETIDORES

En este ramo hay competidores nacionales, competidores de la india, de Inglaterra, Francia etc . Todos ellos exportan a Estado Unidos de Norte América Pero también hay empresas de varios estados de la Unión América que también distribuyen dentro del mismo país. A continuación se hace una breve descripción de la competencia

COMPETIDORES MEXICANOS

1- HUUN. empresa ubicada en la ciudad de Mérida Yucatán Ellos manejan un papel muy similar al papel amáte , son competencia por que es un papel hecho a mano con productos naturales La diferencia es que ellos utilizan colorantes para poder dar los tonos brillantes al papel Usan la técnica MAY-TICK-PUNCH-BI-HUN que en maya quiere decir PAPEL COLADO Y MARTILLADO

2- NATTURA: esta empresa esta ubicada en la ciudad de Monterrey Nuevo León. El papel que ellos manejan es muy similar al de ROSMARINUS , la única diferencia es que ellos manejan otros tipo de papel como son papel amáte, papel con fibras, con rafia entre otros.

COMPETIDORES INTERNACIONALES

1- 1 PAPER CLAY PRODUCTS ubicada un Inglaterra sus productos son hecho a mano, pero no manejan un estilo artesanal como el que maneja Rosmarinus, si no que solo son lisos y de un solo color. Y manejan un solo tamaño de papel es de 50 X 76 cm con un precio de $26 6 dólares por pliego mas gastos de envió.

2- NATURE IN HANDS· esta empresa esta ubicada en la India, manejan papel hechos a mano con colores muy brillantes, este papel es corrugado por ambos lados, manejan el papel en medidas del 46 X 70 cm Teniendo un precio por pliego de $ 20.00 usd mas gastos de envió .

COMPETIDORES DE LA UNIÓN AMERICANA

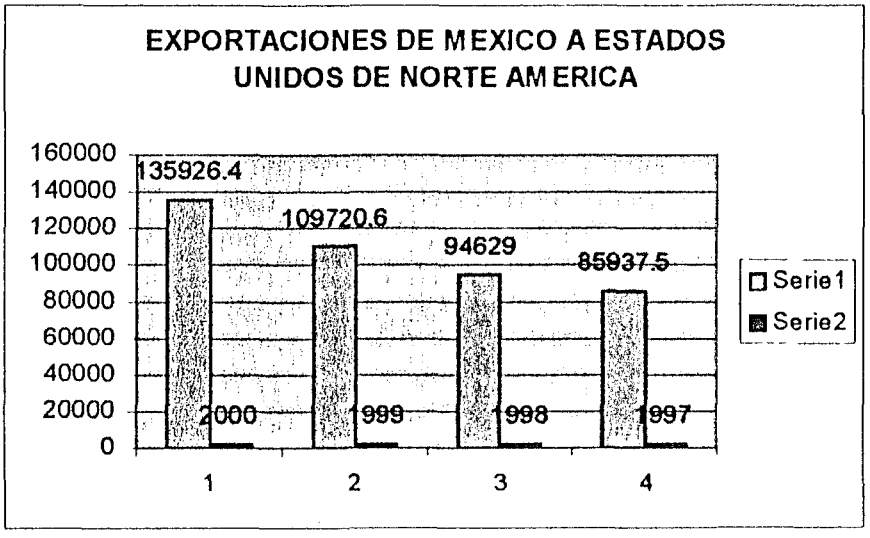
1- AUBERGINE PAPER. ubicada en Kansas City, ellos manejan de todo tipo de papeles, también manejan papel hecho a mano con pétalos de flores muy similar al de Rosmarinus. Ellos manejan varios tamaños de papel pero el que más se asemeja al tamaño del papel de este proyecto es el de 50 X 76 cm con un costo de $ 17 50 usd mas gastos de envió

2- PAPER ROAD/TIBER ubicados en Washington D.C manejan todo tipo de papeles, entre ellos el papel hecho a mano, manejan varios tamaños de papel desde el que se utiliza para tarjetas de presentación hasta el de 50 X 76 cm el coste de este tamaño de papel varia dependiendo del país del que provenga ya que esta empresa maneja papeles de la india , de Nepal, de Japón entre otros

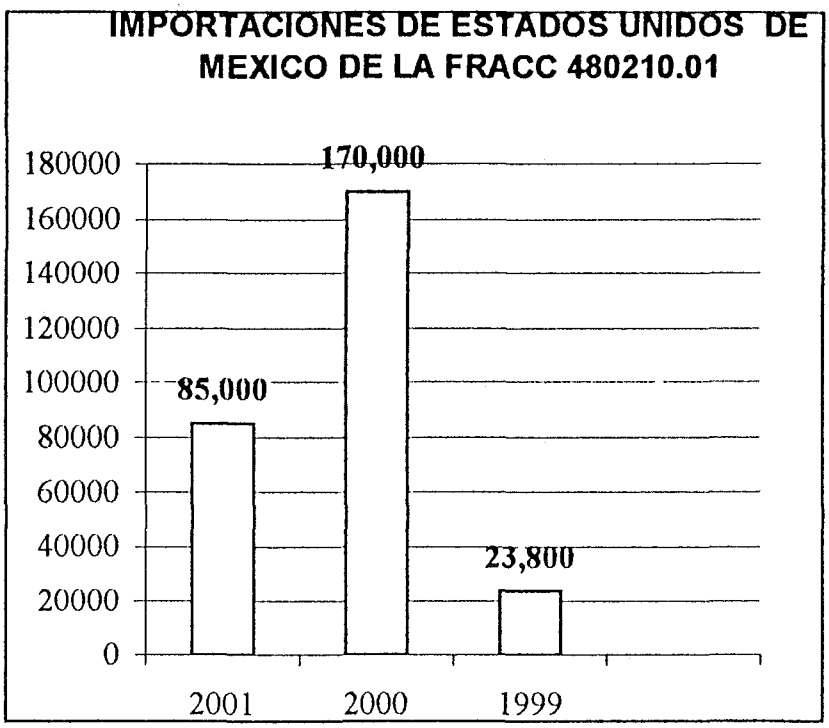
La capacidad de producción de Rosmarinus, S A. de C.V. es de 1200 pliegos de papel (esta producción es libre, ya que con esta cantidad no descuida el mercado nacional) en forma mensual como máximo. Debemos tomar en cuenta que los volúmenes son pequeños debido a que es una empresa que apenas empieza, además de que el papel que se produce es de acuerdo a la temporada de cultivo, y las flores con las que se elabora, la presentación del papel es en pliegos y hojas.

IMPORTACIONES :

Estados Unidos de Norteamérica durante el 2000 importo $ 134,734.40 millones de dólares en diversos productos de México De los cuales $170,000 70 usd correspondieron a importaciones de papel hecho a mano. De la India importo $ 267,000.00 usd, y de Inglaterra importo $59,000 00 La ciudad de Chicago importo de México $ 8,500 00 usd de papel hecho a mano.



Lo que podemos observar es que las exportaciones de México hacia Estados Unidos de Norte América han ido en aumento esto, debido a los diversos programas de apoyo a los exportadores que se han dado y a la difusión que han tenido los productos mexicanos en el extranjero



Como se puede observar las exportaciones de México hacia estados Unidos de Norte América de papel hecho a mano es algo muy nuevo pero que poco a poco ha ido creciendo de manera considerable, por lo que tenemos buenas oportunidades de entrar al mercado a competir.

2) VENTAS ESPERADAS

VENTAS-CONDICIONES

El período de ventas del año 2002 tiene como objetivo principal. lograr ventas anuales del orden de $354,556 80 pesos, para poder lograr la meta fijada, se debe de estudiar y analizar la capacidad productiva de la empresa, tomando en cuenta este ultimo punto, se ha establecido el parámetro para la venta del producto, el cual ayudará a cumplir con la meta establecida, mismo que a continuación se menciona.

La venta mínima para exportación es de 500 pliegos al mes y estableciendo como tope máximo, 2500 pliegos al mes, esto debido a que el proceso de elaboración del papel es artesanal y por lo tanto la producción es lenta, e influye la temporada de cultivo de las flores, ya que esta es de tipo estacional es decir no se cultivan y cosechan todo el año, por lo que hay que preveer con medidas tales como el contar con un variado stock de flores y plantas con el fin de poder abastecer algún pedido extemporáneo de ser necesario.

3) EXPECTATIVAS DE BENEFICIOS

Para una empresa que ingresa por primera vez al mercado internacional, es importante que tenga presente algunas metas así como los resultados que obtendrá, para el caso particular de Rosmarinus, con ventas del orden anteriormente mencionado, implícitamente su busca obtener innumerables beneficios para la empresa, logrando con esto, fortalecer la imagen y presencia de la empresa a nivel nacional como internacional, solo por mencionar algunos de los beneficios que se obtendrán se encuentran los siguientes:

- Incremento en el volumen de ventas de Rosmarinus basado en la variedad de sus productos.
- Presencia en el extranjero gracias a la calidad de sus productos
- Distribución propia al establecer sus propios canales de distribución
- Incremento de utilidades establecido por el volumen de ventas
- Imagen fuerte y sólida a nivel nacional como internacional
- Consolidación de la marca

CAPITULO II
B) ADAPTACION O MODIFICACION DE PRODUCTO

ADAPTACIÓN O MODIFICACIÓN DEL PRODUCTO

Con respecto al mercado estadounidense, el producto no requiere ninguna modificación física para ingresar a éste, sin embargo, los cambios necesarios que deben llevarse a cabo son con respecto a la descripción del producto, siendo que este debe cumplir con las regulaciones de los Estados Unidos de Norte América, regulados por el Tratado de Libre Comercio entre México – Canadá – Estados Unidos de Norte América La regulación con la cual debemos de cumplir es la que debe de indicar el país de origen con la leyenda " made in "

En México están regulados por la NOM-050-SCFI-1994 Esta norma oficial mexicana se refiere a la información comercial que deben tener las etiquetas de los productos en general, como son:

- nombre genérico del producto, salvo que éste sea obvio
- Nombre, denominación o razón social y domicilio del fabricante
- Leyenda que identifique el país de origen del producto
- Las advertencias de riesgos principales y medidas de precaución, en el caso de productos peligrosos
- Cuando el uso, manejo y/o conservación del producto no sea obvia, debe contarse con esa información, misma que pueda indicarse en el instructivo anexo, anotándose en la respectiva etiqueta, "VÉASE INSTRUCTIVO ANEXO"

En cuanto a restricción fitosanitaria, no existen barreras ya que el componente principal del papel es la celulosa (datos proporcionados por el A A Rubén Bazan de la agencia aduanal R B. Group, S C)

Respecto a las modificaciones y/o adecuaciones del producto para entrar al mercado americano, son las especificaciones normales en cuanto al etiquetado, como lo son los siguientes requisitos:

- Texto en ingles y español
- Descripción del producto
- Datos del importador
- Datos del exportador
- País de orígen
- Contactos

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Papel hecho a mano con hierbas, semillas, flores y agua purificada, manejando dos tipos de celulosa limpia y reciclada, en el caso de la última ya ha sido nivelado el PH a través del tratamiento propio del reciclaje.

CUALIDADES DEL PRODUCTO

El papel hecho a mano con hierbas y flores de Rosmarinus es de excelente calidad, por lo que compite con cualquier papel de este tipo. Una de las ventajas competitivas que tiene el papel en relación a los costos de producción, materia prima y mano de obra son sumamente bajos comparados con los de otros países, y esto da como resultado un precio mas competitivo en el mercado donde se ubica.

Cabe hacer mención que los logros mas significativos que se han obtenido al elaborar el papel, consiste en la doble textura.

- una cara lisa
- una cara rugosa

lo cual permite al comprador elegir entre cualquiera de estas para su uso, característica que da ventaja al producto que se procesa

Otra cualidad importante es la calidad y diseño, que radica en su consistencia, en razón de que permite usos diversos, diferentes aplicaciones de tintas y texturas de pinturas,

teniendo un excelente anclaje, sin que estas se difumínen. En cuanto a las ventajas de acabado; tiene un aspecto importante que permite ofrecer las hojas y/o pliegos con bordes refinados o sin refinar.

Las dimensiones del papel son las siguientes. pliegos de 44 x 60 cm , cada uno va intercalado con un cartón micro corrugado de la misma medida, que tiene la función de proteger el producto en manejos de carga y descarga, empacados en cajas.

Cada caja en su parte interna se cubre con poli fom de 1/16 de grosor para protección de las inclemencias del tiempo, principalmente la humedad. Las dimensiones de las cajas son de 69 x 50 x 40 cm, con capacidad de 100 pliegos de papel cada una Cada caja tiene un peso de 3 65 kilos en total

Cada caja será etiquetada con la descripción del producto, como son· peso neto, cantidad de pliegos por caja, la leyenda HECHO EN MÉXICO, estiba y manejo de los mismos.

CAPITULO III

C) MEZCLA DE PROMOCION

El objetivo de establecer una variada mezcla de promoción para el producto, es dar a conocer mas ampliamente las características del mismo con la finalidad de obtener una posición y reconocimiento dentro del mercado meta, logrando obtener con esto una mayor demanda por el producto y fijándolo en la mente y gusto del consumidor final.

Tomando en cuenta que existen diversos medios de comunicación, por medio de los cuales se puede dar a conocer un producto, se tomó la decisión de utilizar en el caso del papel hecho a mano, el uso de catálogos, página web y presencia en ferias internacionales de artículos de diseño gráfico y para la decoración, opciones que mas adelante se describirán brevemente. Teniendo como único fin, diversificar el producto a otros mercados fuera de México, en este caso específico es la ciudad de Chicago, Illinois.

La publicidad del producto se basará en la característica principal del mismo "papel 100% hecho a mano", de igual manera se utilizarán las demás cualidades anteriormente mencionadas como lo son la posibilidad de elegir entre ambas caras ya sea la lisa o bien la rugosa, otra cualidad no menos importante, es la que radica en su consistencia, la cual nos permíte darle usos diversos, así como su excelente anclaje el cual nos permite la aplicación de diferentes tipos tintas, sin que estas se difumínen sobre la superficie del papel.

La pagina web estará compuesta de tres secciones, en la primera se incluirá una breve semblanza de la empresa en donde se hable de sus inicios así como de sus logros, en la segunda sección, se mostrarán los diferentes tipos de papel, la temporada de producción del mismo y la lista de precios, en la tercera y ultima sección se incluirán los contactos en México, tiempos de entrega, formatos de compra, y formas de pago, mismas que se mencionaran en un capítulo mas adelante

En lo que concierne a los catálogos, contendrán información en ambos idiomas, ingles y español, breve semblanza de la empresa Rosmarinus, datos de los contactos en México, correo electrónico, listado de los productos de Rosmarinus, slogans que hagan referencia a las cualidades, características y ventajas de este tipo de papel sobre la competencia, así como sugerencias acerca de los posibles usos del mismo, estos catálogos serán impresos en el papel, objeto de este breve estudio.

Las ferias internacionales, sirven para dar a conocer un producto tanto en el mercado nacional y extranjero. Las ferias en que Rosmarinus participará serán las que estén organizadas por BANCOMEXT dirigidas a los sectores de artículos para regalo, decoración y diseño gráfico, para acudir a estas ferias, se deben programar con anticipación para lo cual ya se tiene un calendario de las próximas ferias para el periodo del 2002 a realizarse en la ciudad de Chicago, mismo que a continuación se presenta

• ***Chicago Gift & Home Market***
Artículos de Decoración y Regalo
Chicago,Ill , E U A
Enero 26-29 del 2002
Organiza BANCOMEXT El Pabellón Mexicano
• ***Chicago Gift & Home Market***
Artículos de Decoración y Regalo
Chicago, Ill , E.U A
Julio 27-30 del 2002
Organiza BANCOMEXT El Pabellón Mexicano

Cabe hacer mención que al ser Rosmarinus una empresa 100% familiar, no manejaran políticas de promociones especiales por volumen de compra, es decir que el precio del producto será el mismo si se compra el mínimo de 500 pliegos al mes que si se compra el máximo que asciende a 2500 pliegos al mes.

CAPITULO IV

D) DISTRIBUCIÓN DEL ORÍGEN AL DESTINO

Con el fin de facilitar el manejo y traslado de mercancías a nivel internacional, se han creado diversos medios de transporte para hacer llegar a las mismas hasta su destino final en el menor tiempo posible, según sea el medio pactado entre el vendedor/exportador y el comprador/importador, de entre las distintas modalidades de transporte como lo son el terrestre/carretero, terrestre/ferroviario, marítimo, aéreo, o paquetería/mensajería como los posibles a utilizar, se sugirió el de servicio de paquetería/mensajería, en base a los costos y tiempos de entrega siendo mas barato y rápida la entrega del producto bajo esta modalidad

Las compañías que se eligieron para enviar el papel son.

- DHL International de México
- UPS
- Aeromexpress Cargo

El medio de transporte elegido para este producto, es vía aérea con la compañía de mensajería DHL Internacional de México, S A de C.V , en razón de ser el más económico con respecto a otras compañías de mensajería con un tiempo de entrega de 72 hrs. El costo de envió por 44 kilos es de $ 1,528 00 pesos, en este costo se está incluyendo los honorarios del agente aduanal, maniobras, despacho de exportación Las mercancías van a ir consignada a el agente aduanal que el comprador nos indique previamente, ya que es el que va a pagar los gastos ocasionados por la importación

Se tomó esta decisión en base a la investigación realizada con respecto a otras compañías del mismo giro, se vio qué el precio por kilo era mas caro y el tiempo de entrega de 72 horas, por lo que se incrementaba el costo del papel por el número de por pliegos

Compañía	Kilos	No. De cajas	Tiempo de entrega	Precio hasta Chicago Illinois, USA
DHL International de México	44.4	12	3 días	$ 1,528 00 pesos
UPS	44.4	12	1-2 días	$ 1,877.50 pesos
Aeromexpress Cargo	44.4	12	3 días	$ 1,881 78

El trayecto que recorre el producto para poder llegar al consumidor es el siguiente·

Una vez que se recibe el pedido se envía la orden de compra al área de producción para que esta proceda a la fabricación del papel, ya que el papel se elabora únicamente sobre pedido, esto es debido a que la tonalidad del papel puede variar, en razón de que no todas las cosechas de las flores son uniformes, por lo que su producción se elabora de un solo tanto

Después de tener el papel listo y empacado, sale de la planta Rosmarinus ubicada en la ciudad de puebla· en 6 poniente # 4709 Col. Aquiles Serdan Puebla, Pue y se enviara por DHL Internacional de México, S A de C V , a la ciudad de Chicago Illinois en Estados Unidos a los almacenes de Paulette Brooks Ubicado en 5330´s Hyde Park Blvd . Chicago Illinois. 60615.

El medio de transporte que se va a utilizar para esta transacción es por medio de compañía de carga aérea, tomando en cuenta que el papel es ligero, no ocupa mucho espacio, llega con mayor rapidez, es seguro para el producto evitando cualquier tipo de daño debido al factor clima, robo, etc. Todos los tramites de exportación e importación serán realizados por la misma compañía de carga

Documentos necesarios para la exportación:

Los documentos básicos para realizar una exportación son los siguientes·

Factura Comercial de la empresa exportadora en este caso ROSMARINUS, S A. DE C.V. En esta factura se debe de declarar el valor comercial de la mercancía, indicar las condiciones de pago, condiciones de venta, y la descripción de la mercancía

Certificado de Origen NAFTA: Este certificado nos indica el lugar de procedencia de las mercancías, constatando que son mercancías de origen Mexicano, por lo cual el producto tiene preferencias arancelarias para entrar a Estados Unidos de Norte América.

Packing list o lista de empaque: En este documento se indica el número de cajas, el peso y las medidas de las mismas, así también se indica cuantos pliegos de papel van en cada caja

Documentos de transporte o de embarque: En este caso es la Guía aérea, ya que el papel se va a exportar por vía aérea con la compañía de mensajería DHL

Pedimento de exportación: este es el documento legal mediante el cual se ampara la salida de la Mercancía del país, este es proporcionado por el Agente Aduanal Aquí van plasmados todos los datos que identifiquen al comprador, al vendedor, y a la mercancía

CAPITULO VI

F) DETERMINACION DE PRECIOS

Precio de exportación:

Precio base: $ 14.00 pesos por pliego

Empaque· $ 3.48 por pliego

Transporte· $ 1.46 por pliego

Precio total: $ 18 94 pesos por pliego

Utilidad 30 % : $ 5.68 pesos por pliego

Precio total de exportación por pliego. $ 24 62 pesos por pliego

Nota. El precio de exportación se obtuvo a partir del precio base fijado por el gerente general de Rosmarinus, el Ing. Eduardo Pelaez, ya que la información económica solicitada para poder obtener correctamente el precio de exportación no fue proporcionada por políticas internas de la empresa

CAPITULO VII

G) TERMINOS DE VENTA

En esta venta se utiliza el Incoterm CPT ("Cost Pay To" ó "Costo Pagado Hasta"), ya que se va a enviar por mensajería especializada en carga

En el precio de envió ya van incluidos todos los tramites aduaneros de exportación, maniobras, almacenaje, documentos, permisos etc. Todo lo relacionado con la exportación corre por cuenta del vendedor/exportador, terminando sus obligaciones cuando la mercancía es transferida al Agente Aduanal del comprador/importador, es en este punto cuando comienzan las obligaciones del comprador/importador, con los tramites correspondientes al despacho de importación, permisos necesarios, documentos etc.

CAPITULO VIII

H) METODOS DE PAGO

Forma de Pago:

La forma de pago pactada con el comprador es a través de una carta de crédito pagadera a la vista en 72 horas, irrevocable, señalando en la misma que el banco notificador sea también banco pagador, ya que de esta manera se garantiza el pago de la exportación

Una carta de crédito es un instrumento de pago, mediante el cual una institución de crédito (banco emisor) asume el compromiso escrito por cuenta y orden de una persona física o moral comprador / importador / ordenante), a favor de un tercero (vendedor / exportador / beneficiario) de pagar una suma de dinero a favor del vendedor, ya sea en sus cuentas bancarias o a través de otra institución de crédito (banco notificador / confirmador), contra la presentación de documentos relativos a la venta de mercancías (facturas, documento de embarque certificados, etc), los cuales deben cumplir estricta y literalmente con los términos y condiciones estipulados en la Carta de Crédito. En este caso los documentos pactados con el comprador serán. Factura Comercial, Certificado de Origen y la Guía aérea de la compañía de mensajería señalada Las ventajas que tenemos como exportadores al utilizar una carta de crédito, es que reduce las necesidad de verificar el crédito del comprador, se conocen perfectamente los términos y condiciones a cumplir para obtener su pago y el que evalúa el crédito es el banco emisor no el exportador.

FUENTES DE INFORMACIÓN

http.//www.cityofchicago.com

http.//www.bancomext.com

http.//tradeport.org

http.//www.stat-usa.gov

http.//osha.gov

http.//dataweb.usitc.gov

Oficinas centrales de la ciudad de Puebla de : DHL internacional, UPS, Aeromexpress cargo.