CAPITULO 6

6.1 PLAN DE NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN.

6.1.1 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO.

Nombre:

Mezcal.

Sector:

Alimentos y Bebidas

Descripción del producto según su clasificación arancelaria:

Mezcal: Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico inferior a 80% vol.; aguardientes, licores y demás bebidas espirituosas.

Clasificación arancelaria en México:

2208.90.99

Clasificación arancelaria en Brasil:

2208.90.00 otras bebidas alcohólicas.
2208.90.21 bebidas de agave (mezcal).

Variedades, usos y aplicaciones de los productos:

Mezcal: Mezcal en botella de vidrio con un contenido de 750 ml.

Descripción del producto según su clasificación arancelaria.

Las primeras seis cifras (2208.90) indican que el producto es un alcohol etílico no desnaturalizado de un título alcoholométrico menor al 80% del volumen. Dentro de esta clasificación arancelaria se encuentran, entre otros: los licores y bebidas espirituosas. El séptimo y octavo nivel (.21) son las posiciones de la nomenclatura combinada y son establecidas para las bebidas elaboradas con agave como el mezcal.

Descripción, variedades y clasificación.

a) Descripción.

El mezcal es la bebida alcohólica obtenida por destilación y rectificación de mostos preparados con los azúcares extraídos del tallo y base de las hojas de los agaves que se mencionan a continuación:

- Agave Angustifolia haw (maguey espadín); con el cual se elabora el mezcal legítimo.
- Agave Esperrima jacobi, Amarilidáceas (maguey de cerro, bruto o cenizo).
- Agave Weberi cela, Amarilidáceas (maguey de mezcal).
- Agave Potatorum zucc, Amarilidáceas (maguey de mezcal).

Es necesario mencionar que la norma mexicana no señala en la descripción del mezcal la posibilidad de presentarlo con gusano. La Norma Oficial Mexicana del Mezcal se aplica a la bebida alcohólica elaborada en los Estados de Oaxaca, Guerrero, Durango, San Luis Potosí y Zacatecas, con agaves de las especies señaladas en el primer párrafo de este punto.

b) Variedades.

- El mezcal añejo o añejado; es cuando se somete a un proceso de maduración de por lo menos doce meses, en barricas de roble blanco o encino.

- El mezcal reposado; es aquel que se deja por lo menos dos meses en recipientes, para su estabilización, puede ser abocado.

- El mezcal joven; es obtenido mediante el proceso de elaboración mencionado anteriormente, pudiendo ser abocado.

El procedimiento abocado, es aquel que se utiliza para suavizar el sabor del mezcal, mediante la adición de uno o más saborizantes, colorantes naturales (inocuos, productos y subproductos naturales e industriales) permitidos por la Secretaría de Salud.

c) Tipos.

La clasificación del mezcal en base a su proceso de elaboración es la siguiente:

- Tipo I. Mezcal 100% de agave: Es aquél que proviene de los mostos que única y exclusivamente contienen azúcares, provenientes de los tipos de agaves mencionados anteriormente; joven, reposado, añejado, pudiendo ser abocados.

- Tipo II. Mezcal: Es aquél que proviene de los mostos de los agaves mencionados anteriormente y a los que se les ha adicionado hasta un 40% de otros azúcares, conforme al proceso de elaboración ya mencionado; joven, reposado, añejado pudiendo ser abocados.

d) Normatividad mexicana.

Por parte de México, se permite la comercialización de mezcal en sus tipos I y II sólo en la República Mexicana; para el mercado internacional no se permite la venta a granel y únicamente se exportará en envases hasta de cinco litros con marcas mexicanas. Esta ley sólo es aplicable al mezcal producido en las entidades federativas que han sido mencionadas, entre ellas el estado mexicano de Oaxaca.

Régimen arancelario de importación:

México no maneja ninguna condición para la exportación de Mezcal, sin embargo es importante tomar en cuenta que para la importación de bebidas en Brasil, se aplica el siguiente esquema de aranceles basado en la cotización CIF, puerto de destino:

Impuesto de Importación %
21.5% Adicional IPI 130/ 2 *** considerar el IPI y el ICMS**

- Impuesto sobre productos Industrializados (IPI):

Este producto paga el impuesto sobre Productos Industrializados. (IPI) Para el Mezcal, también se aplica el sistema de tributación unitaria, por lo que se tendrá que pagar un valor de $3.39 por cada botella cuando ésta contenga de 671 a 1000 mil. Si la botella que sirve como envase llega a rebasar el contenido de 1 litro, se tendrá que pagar el 130% del IPI. Otro impuesto importante a considerar.

- Impuesto sobre Circulación de Mercancías y Servicios (ICMS): 18%

Es importante hacer la aclaración, que tanto el IPI como el ICMS son igualmente pagados por los productores brasileños. Para este caso, se tomó como base el impuesto del ICMS, que se paga en el estado de São Paulo, por ser Santos el puerto por donde llega el grueso de las mercancías importadas. Sin embargo, existen otros puertos como el de Victoria en el Estado de Espirito Santo y el de Salvador en el Estado de Bahía, en donde este impuesto es considerablemente más bajo.

Preferencias para México.

Actualmente, México sólo goza de la Preferencia Arancelaria Regional (PAR) contemplada dentro de los acuerdos negociados a través de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), que considera la reducción del 20% del II. Esto significa, que el beneficio se aplica deduciendo este porcentaje de la cuota del II. asignado a estos productos.

Requisitos de importación.

Con la finalidad de facilitar las gestiones de una operación de exportación mexicana a Brasil y evitar demoras y omisiones de ambas partes, se han dividido los requisitos en dos etapas fundamentales, la previa y la posterior al embarque.

- Etapa previa al embarque:

En el entendido de que debe existir un acuerdo previo entre exportador mexicano y comprador brasileño, sobre los términos y condiciones que intervendrán en la operación, Bancomext orienta a los exportadores mexicanos identificando los requisitos arancelarios y no arancelarios para la introducción de

sus productos a territorio brasileño. Asimismo, las tareas antes del embarque tendrán que realizarlas ambos participantes, definiéndose de la siguiente manera:

- Factura Pro forma:

El exportador es el emisor de este documento, en él deben constar todas las condiciones y responsabilidades de la operación: descripción de la mercancía, precios, flete, responsabilidades por daños, atrasos, etc. Este documento es indispensable para que el agente aduanal del importador inicie el trámite del permiso de importación antes de que la mercancía sea embarcada.

Trámite: El exportador la emite de su propia papelería y la envía por fax o mensajería al importador, para que éste, a través de su agente aduanal, presente la solicitud de importación.

- Certificado de Origen.

Documento en el que se señala el país donde se elaboró el producto. Es necesario para gozar del beneficio de la PAR/ALADI mencionado anteriormente. En el caso de productos con mano de obra integrada por varios países (ejemplo: maquila o marca propia), el producto se considerará originario del país en el cual recibió un proceso significativo de transformación.

Trámite: En cuanto a los productos negociados dentro de los acuerdos de la ALADI, es indispensable solicitar ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) en México, un Certificado de Origen para preferencias ALADI y obtener su visado correspondiente ante la embajada de Brasil en México en la misma ciudad.

- Registro Sanitario.

Para poder introducir productos alimenticios a Brasil, es requisito indispensable, efectuar el trámite de autorización sanitaria por parte del Ministerio de Agricultura y Abasto, través de la Dirección del Departamento de Defensa e Inspección Vegetal, Anexo B del MAA 3er piso sala 307, Brasilia, DF, Brasil, tel. (5561) 218- 2172, ó en São Paulo a los teléfonos (55-11) 289-6560, 251-04-00, 284-6333.

Trámite: El exportador mexicano envía directamente al Ministerio de Agricultura, una carta solicitud especificando las características de su producto, a fin de obtener la aprobación de su empresa y su marca para poder vender sus productos en Brasil.

- Registro de Importador.

Este es un requisito que debe cumplir toda persona física o moral al realizar cualquier operación de importación, con la finalidad de que sus datos queden registrados en el Sistema Mantra de la Secretaría de Comercio Exterior / Departamento de Comercio Exterior (SECEX/DECEX).

Trámite: Lo realiza el agente aduanal contratado por el comprador, al realizar su primera operación ya sea de importación o exportación. Es importante aclarar que para este trámite, el importador debe declarar que no tiene adeudos de ninguna naturaleza ante la Secretaría de Hacienda de Brasil.

- Licencia de Importación (Sistematizada).

Es el documento informático oficial que permite la importación de productos extranjeros a territorio brasileño. Una vez obtenido, el importador avisa al exportador para que pueda embarcar la mercancía a su destino final.

Trámite: Es elaborado por los agentes aduanales contratados por el importador, quienes capturan cada operación en un sistema ligado a la SECEX a través del DECEX, este a su vez, aprueba o niega la solicitud.

- Etapa posterior al embarque.

Una vez que el exportador mexicano embarca la mercancía y envía los documentos a su comprador en Brasil, se deben de seguir otros procedimientos para la liberación de los productos de las aduanas de destino.

- Declaración de importación.

Es el formato que contiene todas las características de los productos y el régimen de importación que se le va a dar.

Trámite: El Agente Aduanal (conocido en Brasil como Despachante Aduanero) llenará el formato sistematizado del SISCOMEX, este trámite solo será valido si se cuenta con la Licencia de Importación previamente solicitada.

- Declaración de impuestos.

Existen formatos para el pago del II, IPI e ICMS. El cálculo de éstos tiene como base los valores registrados en la Declaración de Importación, en el Conocimiento de Embarque y en la Factura Comercial.

Trámite: El agente aduanal del importador, emite las boletas de pago correspondientes para efectuar el pago en el Banco do Brasil, Institución oficial de recaudación del gobierno.

- Pago de impuestos.

El II e IPI deberán ser pagados por medio del Documento de Captación de Ingresos Federales (DARF), (formato oficial para el pago de ingresos del gobierno federal). Por lo que se refiere al ICMS deben respetarse los formatos y la legislación de cada estado de la República Federativa del Brasil. Es importante aclarar que tanto el IPI como el ICMS son igualmente cubiertos por los empresarios brasileños.

Trámite: Los documentos de pago de II e IPI emitidos por el agente aduanal, tendrán que ser liquidadas por el importador en las agencias del Banco do Brasil (BB) autorizadas para estos efectos y el ICMS en las cajas de la tesorería estatal.

- Liberación de la mercancía.

Para poder retirar la mercancía de la aduana, se deberán presentar los siguientes documentos; Registro de Listas de Precios, el DARF comprobando el pago de impuestos y la boleta de pago del ICMS con el sello del cajero.

- Transporte de la mercancía en territorio brasileño.

Este deberá efectuarse siempre acompañado de la Factura Original y de la Declaración de Importación, todo el recorrido hasta que la mercancía entre en la bodega o establecimiento comercial del importador.

Barreras no arancelarias.

Este tipo de barreras aplicadas en Brasil están incluidas y explicadas como requisitos en el punto anterior, no obstante, para destacarlas se enuncian a continuación:

- Licencia de importación.

Este producto está sujeto a requisito de Permiso Previo de Importación. La inspección Sanitaria, Fitosanitaria o Tecnológica requerida, será hecha en el Establecimiento Registrado o vinculado al Ministerio de Agricultura y Abasto ó en la EADI (Estación Aduanera) Interior de destino, de acuerdo a los establecido en la solicitud presentada.

- Tasa Adicional al Flete para Renovación de la Marina Mercante (TAFRMM).

Es el importe que el importador brasileño pague cuando la mercancía sea transportada por vía marítima procedente de México. El importe equivale al 25% del costo del flete marítimo.

- Esquemas de pago.

Debido a que en Brasil existe control de cambios, el 1o de abril de 1997, el Gobierno Federal emitió la “Medida Provisional No. 1569”, como una medida adicional para controlar el flujo de divisas que salen del país, derivadas de las operaciones de importación. Dicha medida indica que las operaciones mayores a $10,000 USD deberán pagarse de contado ó con carta de crédito a la vista; si estas dos condiciones no se dieran, el exportador deberá otorgar al comprador un financiamiento a un plazo mayor de 90 días. En el caso de operaciones menores a esa cantidad, no existe ninguna restricción en cuanto a la emisión de plazos de crédito por parte del exportador (30 o 60 días).

Brasil proporciona constantemente lo que se conoce como “Medidas Provisionales”, cuya vigencia es indefinida, signos de una economía proteccionista. Sugerimos a los exportadores mexicanos, se mantengan en constante comunicación con sus correspondientes Centros Bancomext o con la Consejería Comercial de São Paulo para estar actualizados al respecto.

Autoridad responsable de la emisión y control de los reglamentos federales sobre la comercialización de bebidas alcohólicas en Brasil:

a) Ministerio de Agricultura, Pesca y Abastecimiento.

El Ministerio de Agricultura, Pesca y Abastecimiento es un organismo gubernamental comisionado para otorgar permisos para comprar, vender y distribuir bebidas alcohólicas y tiene todo el poder legal para llevar a cabo su misión. El Ministerio de Agricultura, Pesca y Abastecimiento tiene la responsabilidad sobre todas las actividades comerciales, como son: la selección, importación, compra, almacenamiento, distribución y la venta de bebidas alcohólicas.

b) Selección de productos.

La selección de productos es realizada de acuerdo a las reglas que esta ha creado y a través de negociaciones directas del Ministerio de Agricultura, Pesca y Abastecimiento con sus proveedores o distribuidores autorizados.

c) Compra de producto.

Los productos comprados son exclusivamente negociados entre la empresa compradora o importadora y el proveedor, en este caso el exportador de mezcal. Las compras son realizadas directamente al proveedor y el pago es hecho directamente a ellos. Cualquier persona física o moral puede importar bebidas alcohólicas a Brasil siempre y cuando este legalizado por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Abastecimiento en su división correspondiente.

d) Venta de producto.

Los importadores de bebidas alcohólicas de Brasil son los encargados de distribuir y vender los productos a través de sus tiendas de vinos y licores de acuerdo con sus propias políticas de mercado. Además ellos son responsables de la importación y distribución de los productos vendidos en tiendas de conveniencia.

Requerimientos legales sobre bebidas alcohólicas:

a) Regulaciones de la industria de bebidas alcohólicas.

La industria de bebidas alcohólicas en Brasil está regulada por el gobierno de este país. Los proveedores de bebidas alcohólicas son responsables de estar informados acerca de las leyes y regulaciones que rigen dicho sector.

b) Control y comercialización de bebidas alcohólicas.

Cualquier proveedor de bebidas alcohólicas deberá estar familiarizado con las reglas establecidas para la venta y control de bebidas alcohólicas en Brasil y en sus estados federados.

c) Importación de bebidas alcohólicas.

Cualquier empresa, persona física o moral tiene el derecho de importar, enviar, traer o transportar bebidas alcohólicas dentro del territorio brasileño. Cabe señalar que dichas operaciones son regidas por las leyes de cada estado federado y por las leyes de la República Federativa del Brasil.

d) Transportación de bebidas alcohólicas.

Está prohibida la transportación de bebidas alcohólicas en el territorio brasileño a menos que el transporte sea realizado por:

1. Ministerio de Agricultura, Pesca y Abastecimiento
2. Una persona quien ha adquirido legalmente bebidas alcohólicas de algún distribuidor o con su autorización, o por un permiso otorgado por la Contraloría de Permisos de Alcohol de Brasil.
3. El tenedor de un permiso industrial para vender a las empresa distribuidoras, para transportar a cualquier de sus bodegas, para vender fuera de Brasil o para venta a al tenedor de un permiso otorgado por la Contraloría de Permisos de Alcohol de Brasil.

f) Venta de bebidas alcohólicas.

Esta prohibida la venta de bebidas alcohólicas en Brasil, a menos que la venta sea hecha:

1. Por personas físicas o por personas morales autorizadas por la institución correspondiente siempre y cuando cumpla con la normativa establecida.
2. Para el poseedor de un permiso industrial que cumpla con las especificaciones de la ley.
3. Directamente para el consumidor por el poseedor de un permiso que cumpla las especificaciones de la ley.

g) Prácticas comerciales, de promoción y publicidad.

La promoción y publicidad para bebidas alcohólicas debe ser realizada de acuerdo a las leyes y regulaciones gubernamentales sobre publicidad y promoción de bebidas alcohólicas, y respetando las leyes de radio y televisión.

h) Ética Profesional.

A los proveedores o sus agentes les esta prohibido ofrecer o dar dinero o cualquier beneficio directa o indirectamente a un empleado del gobierno para que este expida el permiso de venta o distribución de bebidas alcohólicas. El respeto de cada reglamento es necesario en orden a mantener las relaciones comerciales, y cualquier infracción sería denunciada por el gobierno en contra del proveedor.

Relación de los Proveedores con las empresas compradoras, distribuidoras y expendedoras en Brasil:

a. Transacciones con proveedores.

Las empresas negocian directamente con sus proveedores, y no reconocen a ningún intermediario a menos que este exista por voluntad de las partes, en lo referente a transacciones comerciales con sus proveedores.

b. Oferta de los proveedores.

Los proveedores deberán someter sus ofertas directamente a las empresas brasileñas La oferta de nuevos productos deberá ser realizada en concordancia con las reglas especificadas en el reglamento sobre Selección de Productos.

c. Compra de productos.

Los productos comprados por las empresas de sus proveedores quedan en todo momento sujetos a los requerimientos de sus políticas; estos requerimientos forman parte de los términos y condiciones de compra de las empresas. Dichas empresas cancelarán cualquier orden de compra con responsabilidad sobre gastos y riesgos del producto para el proveedor, si el proveedor o cualquier persona relacionada con este no cumplen con los requerimientos especificados para exportar bebidas alcohólicas.

d. Requerimientos de las empresas sobre los productos para mantenerlos en lista.

Para mantener en el listado del catálogo de productos del Ministerio de Agricultura, Pesca y Abastecimiento, los proveedores deben asegurar que sus productos cumplan en todo momento con los requerimientos de este.

e. Promociones de venta.

Las empresas consideran que los proveedores son responsables por la promoción de sus productos. En este aspecto, los proveedores asignarán a una persona especializada en la promoción de sus productos, el cual será llamado "Agente de Promoción” para asegurar y desarrollar todas las actividades de promoción. En cada caso, los proveedores especificarán a las empresas el nombre de su agente. Todos los costos de promoción corren por cuenta del proveedor o su agente de promoción. Las empresas si lo desean pueden realizar labor de promoción de ventas si ellas lo requieren.

f. Responsabilidad del proveedor.

Las empresas responsabilizarán al proveedor por todos los actos de su Agente de promoción, y ellas no intervendrán de ninguna forma en litigios ocurridos entre el proveedor y su agente.

g. Consulta.

Las empresas consultan con varias de las asociaciones encargadas del sector bebidas alcohólicas. Además estas proveerán a las Asociaciones con información estadística, la cual ayudará a los proveedores en sus esfuerzos de promoción y publicidad.

Selección de Productos:

a. Inscripción de propuestas.

En Brasil se pueden vender bebidas alcohólicas únicamente si estas se encuentran en los catálogos del Ministerio de Agricultura, Pesca y Abastecimiento. A estos catálogos también se les refiere como “Listas”. Los proveedores quienes deseen inscribir productos para la venta deben completar la lista de requerimientos y llenar la forma apropiada de inscripción disponible en las oficinas de este.

b. Criterios de Selección.

Las propuestas concernientes a nuevos productos serán estudiadas de acuerdo a los siguientes criterios:

- Al resultado de exámenes organolépticos y análisis químicos. ***(Ver Anexo).***
- A la disponibilidad en la categoría del producto propuesto.

- Al potencial de venta del producto, de acuerdo a la calidad, precio y apariencia.
- Al potencial de venta del producto con respecto a los programas de publicidad y promoción expuestos por el proveedor.
- Al desarrollo del producto propuesto en otros mercados.

La decisión para aceptar un producto estará sujeta a restricciones de distribución física.

c. Decisiones del Ministerio de Agricultura, Pesca y Abastecimiento

La selección y el retiro de productos son decididos por el Comité Ejecutivo. Los proveedores serán directamente informados por escrito sobre las decisiones del Comité.

d. Disponibilidad de productos seleccionados.

Los productos seleccionados deben estar disponibles dentro de los 90 días siguientes a la notificación sobre la aceptación del producto, de otra manera estos serán reasignados al comité Ejecutivo.

e. Procedimiento de compra.

Al momento de ser aceptados, los productos son ordenados a través de órdenes de compra enviadas a los proveedores.

f. Cumplimiento con las políticas de Mercado.

Al someter una oferta de nuevos productos, los proveedores automáticamente se comprometen a cumplir en cualquier tiempo con los términos y condiciones que el Ministerio de Agricultura, Pesca y Abastecimiento impone.

Procedimientos para enlistar productos dentro del catalogo del Ministerio de Agricultura, Pesca y Abastecimiento.

Existen dos tipos de listas dentro de los catálogos del ministerio. Estas listas presentan características particulares que se adaptan según al potencial de ventas del producto, y a la capacidad del proveedor.

a. Producto enlistado en el Catálogo General del ministerio

Para poder vender bebidas alcohólicas a las empresas brasileñas y que estas aparezcan en el listado “General” se requiere que el exportador mexicano seleccione previamente un agente o proveedor acreditado ante el gobierno. Los requerimientos contenidos en esta sección se aplican solamente a agentes o proveedores acreditados de acuerdo a las políticas de este.

b. Producto enlistado en el Catálogo de Especialidades del ministerio.

El propósito del Catálogo de Especialidades es ofrecer a sus clientes una línea de productos que no están suscritos en el Catálogo General del ministerio, y los cuales representan normalmente productos de marcas poco conocidas, exportadores pequeños, productos étnicos y/o tradicionales de los distintos países. Los productos dentro del Catálogo de Especialidades son categorizados de acuerdo a su origen, región de producción, categoría y país. Este método de clasificación podría ser modificado en cualquier momento, con el propósito de incluir nuevas categorías de productos. Además, los productos enlistados dentro del Catalogo de Especialidades no están sujetos a una cuota determinada de ventas.

Las propuestas para introducir un producto dentro del Catálogo de Especialidades son presentadas al ministerio por los proveedores o sus agentes interesados en suscribir un nuevo producto. Ocasionalmente, el ministerio requiere

directamente a los proveedores o a sus agentes propuestas para suscribir un producto de especialidad. Estas requisiciones se hacen por escrito, especificando el producto y la cantidad que está interesada en adquirir.

En cada caso otorgará 45 días para adecuar las propuestas, las cuales deberán ser presentadas en una apropiada forma de suscripción. Los términos de pago serán negociados entre ambas partes.

El incursionar una vez en el catálogo de especialidades, no garantiza su permanencia en este, y la decisión para mantener un producto dentro del Catálogo, es exclusiva del ministerio. Los criterios de selección para el Catálogo de Especialidades están basados en los siguientes criterios:

- Características intrínsecas del producto.
- Los resultados de análisis químicos y organolépticos.
- Disponibilidad del producto y precio.

La distribución de los productos del Catálogo de Especialidades se hace de acuerdo a las requisiciones hechas por los administradores de las licorerías; los cuales están limitados en cuanto al número y valor de los productos que cada licorería debe mantener en inventario.

6.1.2 CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO.

Tamaño.

Las ventas de tequila y mezcal están aumentando en Brasil, los brasileños consumirán 1.08 millones de botellas de tequila y mezcal en el período de julio de 1998 a junio de 1999, según información de la United Destillers & Vintners que

representa a la marca José Cuervo en Brasil. El volumen es 4 veces mayor que el vendido el año en junio de 1994.

Consumo.

El mezcal es poco conocido en Brasil aún, sobre todo porque es un producto orientado para la juventud que lo consume, al igual que el tequila, en discotecas, bares especializados y restaurantes de comida mexicana.

A pesar de que el tequila tuvo una fuerte entrada en el mercado brasileño, el producto no ha asegurado su amplia aceptación. Uno de los impedimentos es el precio por el que se vende en los hipermercados de provincia, supermercados y en grandes almacenes de las grandes ciudades como Río o Sao Paulo que, de acuerdo con las investigaciones hechas, resulta ser muy alto (algunas marcas se venden en mas de 80 USD), en promedio. No se debe olvidar que las ventas de tequila son poco representativas en comparación con las del ron y otras bebidas.

Esto es una gran oportunidad para el mezcal, pues este es mucho más barato que el tequila, y este podría ser un excelente sustituto para el mismo, pues es un producto derivado igual del maguey, que cuenta con un gran sabor, además de estar elaborado con los más altos estándares de calidad en el mercado.

El mercado brasileño está constituido por un importante número de jóvenes que generalmente desconocen las diferentes posibilidades de preparar el mezcal y el mismo tequila. La juventud lo consume, principalmente, en bebidas llamadas "muppet" o bien en cócteles como la Margarita, pero no lo han integrado en las reuniones o fiestas particulares.

A continuación se presentan más puntos o características importantes en lo referente al consumo del mezcal en el mercado brasileño:

- La población brasileña está consciente de los efectos nocivos del consumo de alcohol en la salud, pero aun así lo consumo en gran escala.

- La población juvenil registra un elevado consumo en este renglón. Sus preferencias se centran en bebidas que por su bajo costo son accesibles y que les permiten experimentar los efectos del abuso de alcohol, éste es el caso de las cervezas y mezcladores.

- El consumo de alcohol en la población adulta se caracteriza por una tendencia sobre la calidad que sobre la cantidad. En este sentido, destaca la herencia europea de beber vinos y licores, en particular en las grandes ciudades con gran población de origen europeo como Sao Paulo y Río de Janeiro.

- Los restaurantes, bares y cervecerías son importantes centros de reunión para hombres y mujeres. Estos lugares han proliferado en los últimos años.

- Los consumidores en general están acostumbrados a exigir a los proveedores de bienes y servicios las últimas innovaciones, calidad, precio y servicio. En el caso de las bebidas alcohólicas el factor moda influye sensiblemente en las preferencias del consumidor quien espera encontrar en el mercado las bebidas populares del momento.

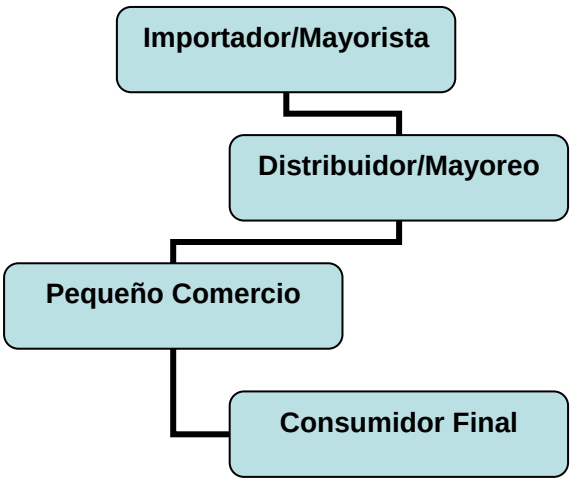
- Desgraciadamente el consumidor brasileño identifica el Tequila y el Mezcal como aguardientes de baja calidad. Para los consumidores jóvenes, el Tequila y Mezcal les permite experimentar los efectos del alcohol a bajo precio y su consumo es usual en “shots” o “margaritas”. Los adultos tienden a tomar estos en ocasiones menos frecuentes y generalmente en mezclas.

6.1.3 COMERCIALIZACIÓN.

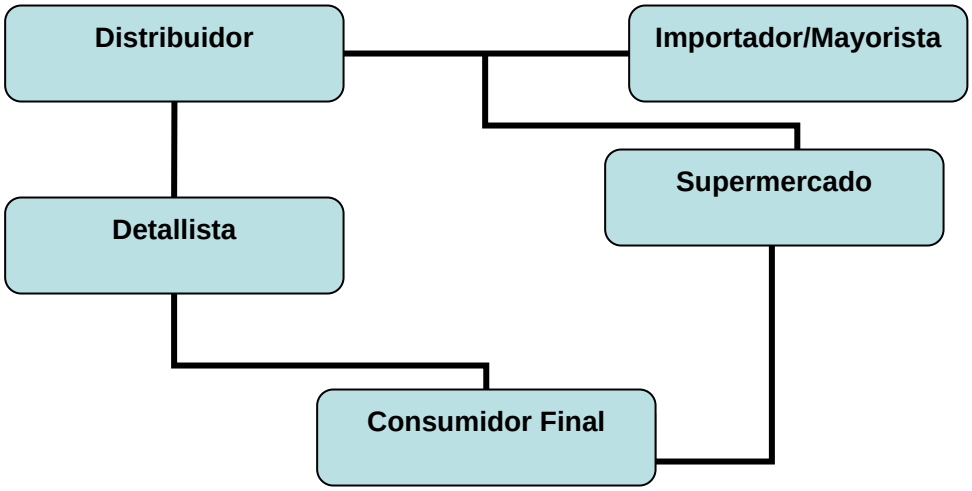
Canales de comercialización.

Las bebidas, cervezas y licores son importadas por grandes importadores especializados y con amplia experiencia en cada uno de sus ramos, quienes a su vez, los canalizan a los distribuidores que cuentan con la adecuada infraestructura en obras como almacenes y redes de transportes que cubren extensos territorios brasileños. Por su parte, los supermercados tienen sus propios importadores mayoristas que realizan por cuenta de ellos, todo el proceso de importación. A continuación se presentan dos de los más comunes esquemas en la cadena de comercialización:

1er. Esquema:



2º. Esquema:



Prácticas de importación.

- Tipo de transporte y costo de flete.

El transporte más utilizado por las características de estos productos, es el marítimo. En los embarques marítimos se emplean contenedores de 20’ y de 40’. La empresa Transportación Marítima Mexicana, S.A. de C.V. cuenta con rutas marítimas desde los puertos de Altamira, Tamps. y de Veracruz, Ver., llegando al puerto de Santos, São Paulo, con una frecuencia semanal, tardando de 18 a 20 días. También se tiene la opción de llegar a los puertos brasileños de Vitoria, ES y Salvador, BA con una frecuencia quincenal, sólo que esta opción tardaría aproximadamente 30 días para el arribo de las mercancías.

El costo del flete para un contenedor completo de 20 pies, es de US$1,500.00 y para el de 40 pies es de US$2,300, Sin embargo, existe la opción de contenedores consolidados cuando el peso es menor a 20 toneladas o menor el volumen a la capacidad de un contenedor. Para esta opción, es preciso contactar a las oficinas de TMM en la ciudad de preferencia del exportador mexicano.

Precios.

Los precios son libres y varían dependiendo del tipo de establecimiento. Algunas de las principales marcas de Tequila (competencia directa del mezcal) que se comercializan en Brasil se presentan a continuación:

MARCA	TIPO	PRESENTACIÓN	PRECIO (USD)
Mariachi Blanco	Normal	750 ml	$15.80
Mariachi Anejo	Normal	750 ml	$22.50
Sauza Blanco	Normal	750 ml	$24.50
Sauza Gold	Normal	750 ml	$29.50
Cuervo Blanco	Normal	750 ml	$18.50
Cuervo Gold	Normal	750 ml	$25.50
Don Julio	Normal	750 ml	$40.00

Normas de etiquetado.

El código de Protección al Consumidor del Brasil contempla que los productos de contenido alcohólico podrán ser importados en su empaque original, siempre y cuando se adhiera una etiqueta rotulada, detallando en idioma portugués el país de origen, descripción, contenido, composición, fecha de fabricación, fecha de caducidad, etc., así como nombre y domicilio del importador y con el sello de derechos fiscales por la Secretaría de Hacienda.

Así como el cumplimiento de las características del marcado y etiquetado en el envase que exigen la Norma Oficial **Mexicana NOM-070-SCFI-1994, BEBIDAS ALCOHOLICAS** ***(documento anexo)***, aplicable al Mezcal:

- *Marcado y etiquetado en el envase:*

Cada envase debe ostentar una etiqueta o impresión permanente, en forma destacada, legible e indeleble con la siguiente información en idioma español.

a) La palabra “Mezcal”.
b) Tipo y categoría al que pertenece conforme al capítulo 5 de esta NOM.
c) Marca comercial registrada en México.
d) Contenido neto de acuerdo a lo establecido en la Norma Oficial Mexicana NOM-030-SCFI-1993.
e) Por ciento de alcohol en volumen a 20°C, debiendo aparecer en el ángulo superior izquierdo, que podrá abreviarse “% Alc. Vol”.
f) Sólo para el caso del tipo I, el por ciento de contenido de agave.
g) Nombre o razón social, domicilio y Registro Federal de Contribuyentes del establecimiento fabricante del mezcal; o bien del titular del registro que ostente la marca comercial.
h) En su caso, nombre o razón social, domicilio y Registro Federal de Contribuyentes del envasador.
i) La leyenda “HECHO EN MEXICO”.
j) En su caso, las leyendas “ENVASADO DE ORIGEN” o, en su defecto, “ENVASADO EN MEXICO”.
k) Otra información sanitaria o comercial exigida por otras disposiciones legales aplicables a las bebidas alcohólicas.

- *Marcado y etiquetado en el embalaje:*

Deben anotarse los datos necesarios para identificar el producto y todos aquellos que se juzguen convenientes tales como, las precauciones que deben tenerse en el manejo y uso del embalaje.

- *Empaque y embalaje:*

Para el empaque del mezcal, por tratarse de un producto frágil, deberá utilizarse un empaque que impida su deterioro en tránsito y que le permita llegar sin riesgo a destino. En este caso se usarán cajas de cartón de alta resistencia, que facilite su manejo y almacenamiento, así como la distribución.

Mercado Nacional		Mercado Internacional	
Presentación	**Contenido por caja**	**Presentación**	**Contenido por caja**
1,000 ml.	12 botellas	1,000 ml.	12 botellas
750 ml.	12 botellas	700 ml.	12 botellas
500 ml.	12 botellas	500 ml.	12 botellas
50 ml.	126-150 botellas	50 ml.	126-150 botellas
Granel	5-200 lts.	Granel	No

Medidas del Pallet para embalaje de cajas de mezcal, los embarques se efectúan en carga suelta o palatizada, ya sea por consolidación o por contenedor completo:

Transporte	Medidas Pallet	Filas/Columnas
Aéreo	1219 mm X 1016 mm	4x3/4
Terrestre	1219 mm X 1016 mm	4x3/4
Marítimo	1219 mm X 1016 mm	4x3/4

Normas de calidad.

El Instituto Nacional de Metrología (Inmetro), es la entidad encargada de verificar que los productos que se van a importar, cumplan con los requisitos estipulados en la normatividad vigente. En Brasil como en México existen Normas de calidad establecidas por el gobierno en base a la opinión y propuesta de empresas nacionales del ramo. La Asociación Brasileña de Normas Técnicas (ABNT) es la que regula las especificaciones a seguir en esta materia.

Sin embargo, de acuerdo a las prácticas internacionales de comercialización de estos productos, el exportador debe de cumplir con los estándares internacionalmente aceptados. El Mezcal, para su comercialización y producción nacional deberá cumplir con los requisitos que establece el gobierno mexicano en este caso en base a la **Norma Oficial Mexicana NOM-070-SCFI-1994, BEBIDAS ALCOHOLICAS** (documento anexo), aplicable al Mezcal .

Prácticas de importación

- Tiempo.

El tiempo que tarda un pedido desde su formulación hasta su entrega varía de acuerdo al tamaño del pedido y a detalles como por ejemplo si se cuenta con envases de vidrio suficientes, si el pedido llegue a Veracruz antes de que el barco zarpe rumbo a Santos, al tiempo en el importador libera la mercancía en aduanas (que varía entre siete y nueve días); el tiempo promedio, desde el punto de vista óptimo, es entre 18 y 20 días.

- Transporte.

Se recomienda que el tipo de transporte sea marítimo; el servicio prestado por las compañías puede tener variaciones, pero como ejemplo se tiene lo siguiente:

Veracruz - Santos con duración de 18 a 20 días.

Empresa Naviera: Maersk Sealand.

Carga en Veracruz	120 USD / contenedor.
Flete hasta Santos	2 800.00 USD ALL IN/ 1 contenedor de 20'.
	3 400.00 USD ALL IN/ 1 contenedores de 40'.
Descarga Santos	150 USD / Contenedor.

Cabe señalar que se escogieron los puertos de Veracruz, México y Santos, Brasil por ser estos los de mayores facilidades para el comercio internacional y por ser estos también los principales puertos de entrada y salida de productos.

Región del Sotavento (Veracruz).

Municipio de Veracruz.

Fuente: Secretaría de Turismo de Veracruz – Llave.

Puerto de Veracruz:

Fuente: Secretaría de Turismo de Veracruz – Llave.

Fuente: Secretaría de Turismo de Veracruz – Llave.

Producto.

A continuación se mencionan elementos importantes sobre el mezcal en Brasil que deben ser considerados de manera importante por el exportador:

- La venta de mezcal en tiendas de autoservicio se realiza a través de muy pocos establecimientos, se debe mencionar que en Brasil no existe personal en algunos de los supermercados que aconseje al cliente en su compra por lo que si no conoce la marca y variedad deseada, puede perderse en la inmensidad de alcoholes blancos y licores que están exhibidos; sin embargo cada día hay mayor interés por el producto por parte de importadores y/o productores de licores que aprovechan sus canales establecidos e introducen la bebida.

- Un problema detectado con el mezcal (así como con el tequila y que no sucede con otros alcoholes blancos) es que se presenta en diferentes tipos y variedades, en el caso del mezcal se encuentran: blanco, añejado, reposado, golden, 100% de agave, con o sin gusano y con o sin chile lo que dificulta la elección del comprador. En este aspecto debe considerarse que la variedad de mezcal depende del consumo final, esto es, por el sabor del mezcal con gusano se sugiere beberse sin combinarlo con otras bebidas, en caso contrario para preparar cócteles se recomienda el normal o blanco.

- Por otro lado, es necesaria la promoción de bebidas mexicanas que vayan orientadas a un mercado de alta calidad, por decirlo de alguna manera, para clientela selecta y con poder adquisitivo, las cuales pueden venderse en vinaterías especializadas. Sobre todo en el caso del mezcal que tiene una baja penetración.

- En cuanto a la localización física de estos productos en los supermercados, de acuerdo a observaciones directas, se observa que tienen mayor éxito cuando se encuentran dentro del área de alimentos tipo mexicanos.

Importadores.

En lo que se refiere a los importadores de bebidas mexicanas, puede decirse que son los que producen licores con marca propia y/o compran también otras bebidas "exóticas" provenientes de países como USA, España, Polonia, Portugal, Rusia, entre otros, por lo que generalmente se encuentran los mismos alcoholes blancos y licores en los diferentes puntos de venta. También son productos que se incluyen en la gama que ofrecen las comercializadoras y distribuidoras especializadas en alimentos típicos, como es el caso de los tipo mexicano.

En ambos casos se recomienda estos contactos, ya que son los que tienen establecidos los canales de distribución facilitando y agilizando el acceso del producto al consumidor final.

Mercado.

El desempleo que ha vivido la población brasileña debido a la desaceleración de uno de sus socios comerciales más importantes (Estados Unidos) y a sus prologadas crisis económicas, fundamentalmente entre la población joven, que es el segmento de mercado que está dispuesto a probar y a consumir este tipo de bebidas que consideran exótica, ha atenuado el crecimiento en el consumo de estas bebidas. El gobierno ha desarrollado diferentes políticas para incrementar el empleo entre la población joven y posiblemente este segmento de mercado pueda al corto y mediano plazo recuperar su capacidad de compra. Mientras tanto con frecuencia se organizan fiestas en diferentes discotecas de tipo "salsa" para promover y vender las bebidas mexicanas, así como otros alcoholes blancos.

Por otra parte, se debe mencionar que en los restaurantes de comida mexicana se llega a consumir el producto generalmente en cócteles, aunque el brasileño sigue prefiriendo un "margarita" con tequila o un "daiquiri" con ron que uno, en caso del mezcal no tiene la misma preferencia.

Consumidor.

El consumidor desconoce las diferentes maneras en las que se puede beber el producto. Generalmente lo toman blanco con gusano o con las mismas combinaciones del tequila. Los "barman's" de lugares especializados sí conocen el producto y cuentan con una publicación que se difunde entre los diferentes establecimientos en la que se promueve nuevas bebidas, marcas y variedades.

Posicionamiento de la marca.

La marca “La Feria”, es una marca reconocida dentro del mercado oaxaqueño, y hasta cierto punto conocida en el mercado nacional de México, pero aún falta un largo camino para ser reconocida como una marca famosa de mezcal como otras existentes en el mercado internacional. Por lo que podemos determinar que no es una marca muy posicionada dentro de la mente de los consumidores.

Precio al consumidor final.

El precio saliendo de fábrica del producto es de $33.61 pesos mexicanos, a este precio se le agrega el 40% de ganancia de la empresa por la comercialización del mismo arrojando un precio de venta final de $47.05 (en productos para exportar no se pagan el IVA ni el Impuesto de bebidas alcohólicas), sin embargo a nivel internacional, y tomando en cuenta todos los costos que implica llevar el producto al mercado brasileño, se ha logrado establecer el siguiente precio final en la República Federal de Brasil: **$95.28 pesos mexicanos (8.50 USD)**, esto sin tomar en cuenta los márgenes de ganancia que los distribuidores en Brasil fijarán.

Análisis del consumidor.

Después de haber realizado el análisis del consumidor se ha determinado que el producto tiene grandes ventajas en este mercado, tomando en cuenta que no existe competencia o presencia fuerte en el mercado por parte de otra marca de mezcal, por ser esta la primera incursión en el mercado brasileño de este producto por parte de la empresa; también se determinó que el segmento al que esta dirigido el producto es el de servicios (hoteles, restaurantes, bares, discotecas) y al pública en general que consume bebidas alcohólicas.

El mercado brasileño es un mercado enorme conformado por mas de 170 millones de consumidores, que a pesar de ser un país con economía emergente, es un gran consumidor de bebidas alcohólicas, principalmente en épocas de fiestas, las cuales son muy seguidas, pero las más importantes son en fechas de carnaval (febrero) y en las fiestas decembrinas.

Competencia.

En lo correspondiente a la competencia de marcas en el mercado brasileño, podemos decir que no existe presencia fuerte de otra marca de mezcal en Brasil, por lo que podemos decir que es una gran ventaja y oportunidad. Aunque en el mercado de bebidas alcohólicas este es muy competido tanto por marcas locales (principalmente ron) como por marcas extranjeras (brandy, tequila, whisky, etc.), aún así, la originalidad y el exotismo que este producto tiene, por ser un producto típico y artesanal mexicano y sobre todo con un precio accesible, le da una gran ventaja a nuestra marca en este mercado tan competido pero a la vez tan grande como lo es el mercado brasileño.

Mecanismos de promoción.

Ferias y Exposiciones.

Los eventos del sector Alimentos y Bebidas en Brasil se llevan a cabo todo el país con importancia nacional e internacional. A continuación enunciamos los eventos más destacados del sector que al mismo tiempo representan excelentes escaparates para la participación de empresas mexicanas en donde pueden dar a conocer los productos, permitiéndoles contactar con una gran cantidad de clientes potenciales de todo el cono sur y del mundo, a los que les podrán dar seguimiento y les permita mantener una imagen a nivel internacional.

- Feria de Negocios y Auto Servicio, MERCOSUPER de abril. Feria sectorial Internacional anual. Los productos que se promueven son; alimentos, higiene, limpieza, equipos, sistemas y enseres domésticos, etc. Cuenta con cerca de 250 expositores y es abierta a empresarios del sector. Promotor. Asociación Paranaense de Supermercados APRAS, se realiza cada año en el Expo Trade Paraná de la ciudad de Pinhais, PR, Brasil.

- Feria Internacional de la Alimentación FISPAL, junio. Feria Internacional anual especializada en alimentación y maquinaria e insumos para la industria alimenticia. Los productos que se promueven son; alimentos, maquinaria y equipo, bebidas, embalaje, materias primas y servicios, productos finales y sus operaciones intermediarias. Exponen cerca de 2,254 expositores y es abierta al público. El promotor es Fispal ferias e Produtos Comerciais, Ltda. Y se realiza en el Pabellón de Exposiciones del Parque de Anhembi en São Paulo.

- Feria Internacional de Productos y Servicios para supermercados, ABRAS de septiembre. Feria Internacional anual, especializada en supermercados. Los productos que se promueven son; Equipos, productos y servicios. Cerca de 550 expositores se reúnen y es abierta a compradores y empresarios del ramo. Promotor, Asociación Brasileña de Supermercados ABRAS, se lleva a cabo en el Pabellón de Exposiciones de Riocentro, en Río de Janeiro, RJ.

6.1.4 ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES DEL MERCADO PARA LOS EXPORTADORES.

México ocupa una posición importante dentro de las importaciones de cervezas (22%) y tequila y mezcal (57%), por lo que las perspectivas para las empresas mexicanas dentro del ramo del sector alimentos y Bebidas son altas y con futuro promisorio, ya que ocupa el primer lugar como proveedor de Brasil.

6.1.5 LISTA DE PRINCIPALES IMPORTADORES DE VINOS Y LICORES EN BRASIL.

Carrefour Com. Ind. Ltda
Rua paul valery, 255, granja julieta
Cep: 04719-001, São Paulo, S.P.
Tel: (5511) 521-1959
Fax: (5511) 523-9425
Contacto: Sr. Luis Cursino - Diretor de Importação.

Casa Flora Ltda.
Rua santa rosa, 207 Cep:03007-010, são paulo, sp
Tel.: (55-11) 228-51-99
Fax: (55-11) 227-87-01
Contacto: Sr. Adilson Carvalhal Junior.

Casa Prata Imp. Com ltda.
Avenida santo amaro, 241
Cep 04505-000, São Paulo, sp
Tel.: (55-11) 884-22-00
Fax: (55-11) 884-22-00
Contacto: Sra. Sonia Caporal –Directora.

Casa Ricardo S.Aa. Imp. E Exp.
Rua dr. Vieira de Carvalho, 48
Cep 01210-010, São Paulo, s. P.
Tel.: (55-11) 222-61-99 / 227-04-00
Fax: (55-11) 224-01-25
Contacto: Sra. Rose, sector de importaciones.

Casa Santa Luzia
Alameda lorena, 1471
Cep 01424-001, São Paulo, sp
Tel.: (55-11) 883-55-92
Fax: (55-11) 280- 06-63
Contacto: Sr. Jorge Da Conceição Lopes.

Casa Santa Sophia Com. Imp. E exp. Ltda.
Rua sete de abril,125
Cep:01043-000, São Paulo, sp
Tel. (55-11) 258-88-96 / 258-63-65
Fax: (55-11) 255-84-11
Contacto: Sra. Maria Eugenia.

Casas Sendas Com. E indústria s.a.
Av. Presidente Castelo Branco, 6061
Cep: 05034-000, são paulo - s.p.
Tel.: (5511) 861-0199
Fax: (5511) 861-2284
Contacto: Sr. Paulo César Mariz De Souza – Diretor.

Cia. Brasileira de Distribuição - Pão De Açúcar Trading
Alameda Lrena, 20
Cep: 01424-000, são paulo - s.p.
Tel: (5511) 886-0731
Fax: (5511) 885-8726
Contacto: Sr. Fabio bando - gte. Importação.

Colmar imp. E exp. Ltda.
Rua Dutra Rodrigues,98
Cep 01105-010, são paulo, sp
Tel.: (55-11) 228-33-99
Fax: (55-11) 228-39-06
Contacto: Sr. Julio Bornéo - Gerente Comercial.

Empório santa maria ou expand importação
Avenida cidade jardim, 790
Cep:01454-000, são paulo, sp
Tel.: (55-11) 816-43-44
Fax: (55-11) 210-71-73
Contacto: Sr. Octávio Piva Neto De Albuquerque - Diretor Presidente.

Filoar imp. Exp. Ltda.
Rua professor eurípedes s. De paula 446
Cep 00306-010k são paulo, sp
Tel.: (55-11) 228-71-44
Fax: (55-11) 884-95-29
Contacto: Sr. Domingos Tucci Neto – Diretor.

Geoter engenharia ltda
Rua alves guimarães, 1453
Jardim américa, 05410-002
São paulo, sp
Tel (55-11) 263-4178, 3873-0002
Fax (55-11) 263-8027
Contacto: Sr. Nelson Secco De Felice – Sócio.

Glaucia Ma. Fuschini
Rua Roberto Simonsen, 40 apt.22, Boqueirão,
11100-000, Santos, SP
Tel.: (55-13) 221-6621
Fax: (55-13) 233-1213
Contacto: Sra. Glaucia Ma Fuschini.

Gomes Carrera Imp. E exp. E rep.
Rua carneiro leão, 203/211
CEP 03040-000, SÃO PAULO, S. P.
Tel.: (55-11) 279-14-88
Fax: (55-11) 279-83-75
Contacto: Sra. Maria Luisa Gómez Carrera.

Porto Maggiore
Rua Gastão Da Cunha, N. 353
CEP:04361-090- São Paulo, Sp
Tel.: (55-11) 530-73-00
Fax: (55-11) 530-66-39
Contacto: Eliane Leal - Gerente De Compras.

Rede Barateiro De Supermercados
Rua Rodrigo Vieira,67 Vila Mariana
CEP 04115-900, São Paulo, Sp
Tel.: (55-11) 574-06-11
Fax: (55-11) 570-79-38
Contacto: Sr. Gutenberg Douirado Dantas - Gerente Da Área De Mercearia.

Remy Locave Do Brasil Ltda.
Rua Engenheiro Antonio Jovino,220;
30.andar,conj32
Vila Andrade, 05727-220 São Paulo – SP
Tel.: (55-11) 843-1011
Fax: (55-11) 843-1013
E-mail: remybr@ibm.net
Contacto: Sra. Winnie Hsia Inson.

Sup. Comércio Exterior
Representações Comerciais Ltda.
Rua Isabel de Castela 537
Vila Beatriz, 05445-010 São Paulo, SP
Tel.: (55-11) 870-4461, 870-4463
Fax: (55-11) 210-6397
Email: acmlimp@sol.com.br
Contacto: Sr. Ricardo Ayres - Gerente de Operações.

Scocia Liquor Store

Rua João Cachoeira, 112

CEP:04335-010, São Paulo , Sp

Tel.: (55-11) 853-86-72

Fax: (55-11) 853-86-72

Contacto: Mara Zakzak - Gerente De Compras.

Sé Supermercados

Estrada Do Campo Limpo, 407

CEP: 05744-000, São Paulo, S.P.

TEL: (5511) 5511-9011

FAX: (5511) 5511-7088

Contato: Sr. Carlos Eduardo Spedinni - Gte. de Marketing.

6.1.6 Fijación del Precio de Exportación.

Ficha Técnica para el cálculo de Impuestos de Importación en Brasil:

CONCEPTO.	EXPLICACIÓN.
Producto:	Mezcal de Agave.
Descripción Técnica:	Alcohol Etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico inferior a 80% vol; aguardientes y demás bebidas espirituosas.
Fracción Arancelaria:	2208.90.21
Impuesto de Importación:	21.50% Ad Valorem.
Preferencia para México:	20% del Arancel por ALADI - PAR 4* en nuestro caso se calcula el 20% de 21.50%. Se calcula el 20% del 21.50% que es 4.3%, se lo restamos a 21.50% y nos queda 17.2%
Impuesto sobre Productos Industrializados (IPI):	Se pagan R$3.39 por cada botella cuando esta contenga de 671 a 1000 ml. (en nuestro caso son de 750 ml). R$3.39 a cambio actual son $1.17 USD por botella de 750 ml. Es decir, $13.12 MXP.
Impuesto sobre circulación de mercancías y servicios (ICMS):	18%.
Tasa Adicional al Flete para Renovación de la Marina Mercante (TAFRMM):	25% del costo del flete marítimo.
Derecho de Trámite Aduanero (DTA):	$179 MXP por cada pedimento.
Honorario y Gasto de Agente Aduanal:	3% sobre valor de factura de mercancía.
Tratamiento o Exigencia Administrativa (TEA):	Permiso previo de Importación.
Base monetaria para el cálculo:	Pesos Mexicanos (MXP) y Dollares Americanos (USD).

FIJACIÓN DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN.

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO (MXP)	TOTAL (MXP)	PRECIO (USD)	TOTAL (USD)
Precio EX-WORKS Oaxaca	4800	**$ 47.050**	**$ 225,840.00**	**$ 4.197**	**$ 20,146.30**
Flete interno hasta el puerto	4800	$ 0.521	$ 2,500.00	$ 0.046	$ 223.02
Carga y Descarga de la Mercancía	4800	$ 0.631	$ 3,026.70	$ 0.056	$ 270.00
Costos de Terminal	4800	$ 0.677	$ 3,250.90	$ 0.060	$ 290.00
Costo de carga pesada	4800	$ 0.336	$ 1,614.24	$ 0.030	$ 144.00
Documentos Aduanales	4800	$ 0.117	$ 560.50	$ 0.010	$ 50.00
Honorarios y Gastos Agente Aduanal en México	4800	$ 1.412	$ 6,775.20	$ 0.126	$ 604.39
Derecho de Trámite Aduanero (DTA) (Art. 49 fracción V LFD)	4800	$ 0.037	$ 179.00	$ 0.003	$ 15.97
Precio FOB Veracruz	4800	**$ 50.781**	**$ 243,746.54**	**$ 4.530**	**$ 21,743.67**
Flete Marítimo (Mercancía en contenedor consolidado)	4800	$ 2.102	$ 10,089.00	$ 0.188	$ 900.00
Seguro de Transporte	4800	$ 4.437	$ 21,299.00	$ 0.396	$ 1,900.00
Precio CIF Santos, Brasil (Valor FOB + Flete + Seguro)	4800	**$ 57.320**	**$ 275,134.54**	**$ 5.113**	**$ 24,543.67**
Impuesto de Importación sobre la base de 17.20% *	4800	$ 9.859	$ 47,323.14	$ 0.879	$ 4,221.51
Base de Cálculo para el IPI	4800	$ 67.179	$ 322,457.68	$ 5.993	$ 28,765.18
IPI calculado a R$ 3.39 por botella ($13.12 MXP)	4800	$ 80.299	$ 385,433.68	$ 7.163	$ 34,383.02
Base de Calculo para el ICMS	4800	$ 80.299	$ 385,433.68	$ 7.163	$ 34,383.02
ICMS calculado sobre la base de 18%	4800	$ 14.454	$ 69,378.06	$ 1.289	$ 6,188.94
Subtotal antes de la TAFRMM	4800	$ 94.752	$ 454,811.74	$ 8.452	$ 40,571.97
TAFRMM 25% del costo del flete marítimo	4800	$ 0.525	$ 2,522.25	$ 0.047	$ 225.00
Precio total a pagar por el Importador	4800	**$ 95.278**	**$ 457,333.99**	**$ 8.499**	**$ 40,796.97**

NOTA: Ver Anexo de Costeo del Mezcal.

6.1.7 Datos de exportación.

Itinerario de Viaje del contenedor:

MAERSK SEALAND

LOCATIONS		SCHEDULE 1	SCHEDULE 2
Veracruz, MX	Dep.:	03.Jun.04(Thu)	24.Jun.04(Thu)
	By:	POLLUX	POLLUX
	Lloyds no.:	9127538	9127538
	Voyage no.:	0418	0420
	Build year:	1997	1997
Puerto Cabello, VE	Arr.:	11.Jun.04(Fri)	02.Jul.04(Fri)
	Dep.:	13.Jun.04(Sun)	04.Jul.04(Sun)
	By:	Ship/TBA	Ship/TBA
	Lloyds no.:		
	Voyage no.:		
	Build year:		
Santos, BR	Arr.:	23.Jun.04(Wed)	14.Jul.04(Wed)
	Transit time:	20 days	20 days
	Container type:	Dry, Reefer	Dry, Reefer
	String code:	Ven-Gulf, Rumba Service	Ven-Gulf, Rumba Service
	Product type:	Standard	Standard

Itinerario escogido: Schedule 2

LOCATIONS			TRANSPORTATION
Veracruz, MX	Dep.:	24.Jun.04(Thu)	Ship POLLUX Voyage no.: 0420 Flag: AN String code: Ven-Gulf, Rumba Service
Puerto Cabello, VE	Arr.:	02.Jul.04(Fri)	
Puerto Cabello, VE	Dep.:	04.Jul.04(Sun)	Ship TBA
Santos, BR	Arr.:	14.Jul.04(Wed)	String code: Ven-Gulf, Rumba Service
Transit time: 20 days	Container transhipments: 1		Trade lane: North America/Ec South America

Fuente: Maersk Sealand.

Ficha técnica de exportación:

CONCEPTO	EXPLICACIÓN
Empresa Naviera:	**Maersk Sealand.**
Producto a Exportar:	**Mezcal en presentación de 750 ml.**
Fracción arancelaria:	**2208.90.21**
Cantidad a exportar:	**4800 botellas de 750 ml en cajas de 12 botellas cada una.**
Cantidad a exportar en USD (TOTAL):	**40,796.97 USD.**
Tipo de Contenedor:	**Contenedor de 20' en consolidado (compartiendo contenedor con otra carga).**
Costo del Flete:	**900 USD.**
Costo del Seguro de transportación:	**1,900 USD.**
Itinerario:	**Veracruz, México – Puerto Cabello, Venezuela – Santos, Brasil.**
Tiempo estimado de llegada:	**20 días.**
Empresa exportadora:	**Envasadora y Comercializadora de Mezcal "La Feria" S.A. de C.V.**
Empresa importadora:	**Carrefour Com. Ind. Ltda. de Brasil.**

6.1.8 Documentos de Exportación.

Durante el proceso de exportación del mezcal “La Feria” al mercado brasileño, se tienen que cumplir con una serie de documentos, dichos documentos son los que ayudan a agilizar dicho proceso y a que este se lleve a cabo. Estos documentos de exportación se presentan a continuación:

a) Carta de intención de importar por parte de la empresa importadora (inglés y Español).

b) Carta de intención de exportar por parte de la empresa exportadora (Inglés y Español).

c) Certificado de calidad del producto.

d) Instructivo de Empaque.

e) Pedimento.

f) Contrato.

g) Oferta exportable.

h) Factura.

i) Bill of Lading.

j) Certificados de Origen y Permiso de Exportación ***(Ver Anexos).***

Carta de intención de importar por parte de la empresa importadora (inglés y Español):

Sao Paulo, Brasil, a 1 de Marzo del 2004.

Lic. José Rodríguez G.
Marketing and Sales Manager.
Mezcal La Feria S.A. de C.V.

Por medio del presente documento le expreso mi intención de adquirir 4,800 botellas de su producto Mezcal La Feria Reposado en presentación de 750 ml para que estas sean comercializadas en nuestras sucursales dentro del territorio brasileño, espero contar con su apoyo y asesoría en este proceso, haciéndome llegar la cotización correspondiente, el medio de transporte a utilizar, la forma de pago convenida y la persona responsable de este proceso. Sin nada más que agregar quedo a sus órdenes para cualquier duda o aclaración.

Mr. Luis Cursino.
Director de Importação.
Carrefour Com. Ind. Ltda.
Sao Paulo, Brazil.

Sao Paulo, Brazil, March 1st 2004.

Lic. José Rodríguez G.
Marketing and Sales Manager.
Mezcal La Feria S.A. de C.V.

By this mean, I´d like to let you know our intention of purchasing 4,800 bottles of your product Mezcal “La Feria” Reposado in the 750ml presentation, to be sold on our stores within Brazil, I’d like to have your support and assessment on this process, sending me the corresponding quotation, the transportation mean to be used, how the payment can be made and who will be responsible on this process.

Regards,

Mr. Luis Cursino.
Director de Importação.
Carrefour Com. Ind. Ltda.
Sao Paulo, Brazil.

Carta de intención de exportar por parte de la empresa exportadora (Inglés y Español):

Oaxaca de Juárez, Oaxaca, México; 2 de Marzo del 2004.

Mr. Luis Cursino.
Director de Importação.
Carrefour Com. Ind. Ltda.
Sao Paulo, Brazil.

Ante todo le envío un cordial saludo, y respondiendo a su solicitud e intención de adquirir 4800 botellas de nuestro producto (Mezcal La Feria Reposado) en presentación de 750 ml, le informo que estas estarán a su disposición en la fecha y lugar que ustedes dispongan después de realizar el pago correspondiente anexo en la factura, dicho pago puede realizarse por depósito bancario en la cuenta 4915 8675 4585 2139 de BANAMEX – CITY GROUP. De antemano le doy las gracias por preferir nuestros productos de Mezcal La Feria y le informo que la persona encargada de realizar dicho proceso será el Lic. Jorge Isaac Álvarez Rateike. Quedo ante usted para cualquier duda o aclaración.

Lic. José Rodríguez G.
Marketing and Sales Manager.
Mezcal La Feria S.A. de C.V.

Oaxaca de Juárez, Oaxaca, México; March 2nd 2004.

Mr. Luis Cursino.
Director de Importação.
Carrefour Com. Ind. Ltda.
Sao Paulo, Brazil.

Responding to your request of purchasing 4,800 bottles of our product (Mezcal “La Feria” reposado) in a 750 ml presentation, I notify you by this mean that these will be available for you, the time and place that meet your needs once you make the payment according to the attached invoice, this payment can be made to the account number 4915 8675 4585 2139 from the Banamex-City Group Bank. I appreciate your preference in the Mezcal products “La Feria” and for your information, from now on, the person responsible for doing this will be Mr. Jorge Isaac Alvarez Rateike.

Should you have any question or comment, don’t hesitate to contact me.

Regards,

Lic. José Rodríguez G.
Marketing and Sales Manager.
Mezcal La Feria S.A. de C.V.

Certificado de calidad del producto:

CERTIFICADO DE CALIDAD DEL PRODUCTO / QUALITY OF PRODUCT CERTIFICATE.

NOMBRE DEL EXPORTADOR:

Envasadora y Comercializadora de Mezcal La Feria, S.A. de C.V.
Independencia # 710, Col. Centro
Oaxaca, Oax., México. C.P. 68000
Tel. (951) 524-23-00
Fax (951) 524-23-02

NOMBRE DEL IMPORTADOR:

Carrefour Com. Ind. Ltda
Rua paul valery, 255, Granja Julieta
Cep: 04719-001, São Paulo, S.P. BRAZIL.
Tel: (5511) 521-1959
Fax: (5511) 523-9425

PAÍS DE ORIGEN DE LA MERCANCÍA: **ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.**

El presente certificado extiende garantía en calidad y cantidad de acuerdo al contrato de compra venta y las condiciones establecidas para la distribución de nuestros productos.

Además, cumple con las normas fitosanitarias y de comercialización, y ha sido aprobado y avalado por las leyes correspondientes expedidas por las autoridades de los Estados Unidos Mexicanos y plasmada en la Norma Oficial Mexicana NOM-070-SCFI-1994.

Instructivo de Empaque:

INSTRUCTIVO DE EMPAQUE / PACKING LIST.

EMBARCADOR / SHIPPER:

Envasadora y Comercializadora de Mezcal La Feria, S.A. de C.V.
Independencia # 710, Col. Centro
Oaxaca, Oax., México. C.P. 68000
Tel. (951) 524-23-00
Fax (951) 524-23-02
.

NOTIFICAR / CALL TO:

Carrefour Com. Ind. Ltda
Rua paul valery, 255, Granja Julieta
Cep: 04719-001, São Paulo, S.P. BRAZIL.
Tel: (5511) 521-1959
Fax: (5511) 523-9425

No. DE CAJAS / NUMBER OF BOXES: 400 Boxes.

No. DE BOTELLAS / NUMBER OF BOTTLES: 4,800 Bottles.

DESCRIPTION:

In each Box are 12 bottles of Mezcal La Feria Reposado 750 ml, with this measures:

- Bottle: 31 x 8 x 7 cm. Weight: 1.2 KG (each one)

And the Box measures are:

- Box: 35 x 25 x 27 cm.

All the boxes have all the content information (12 bottles of Mezcal La Feria Reposado 750 ml), weight, carrying and handling care, Company Logo, the “Made in Mexico” stamp or sign, and they have been sealed with the company image tape, that is to prevent product losses during transportation from Veracruz, México to Santos, Brazil.

Pedimento:

FORMATO DE PEDIMENTO.

REF.: **PEDIMENTO** **PÁGINA 1 DE 1**

NUM. PEDIMENTO: 0347 3351 300005		T. OPER: EXP	CLAVE DE PEDIMENTO: A1	REGIMEN: EXD	CERTIFICACIONES
DESTINO: BRASIL	TIPO CAMBIO: 11.21 USD	PESO BRUTO: 5760 KG	ADUANA: VERACRUZ, VER.		
MEDIO DE TRANSPORTE			VALOR DOLARES: $40, 796.97		
ENTRADA/SALIDA:	ARRIBO:	SALIDA:	VALOR ADUANAL: $40, 796.97		
0 7	0 7	0 4	PRECIO PAGADO/VALOR COMERCIAL: $40, 796.97		
DATOS DEL IMPORTADOR / EXPORTADOR					
RFC: EOLJ 750914 JT1		NOMBRE: ENVASADORA Y COMERCIALIZADORA DE MEZCAL LA FERIA S.A. DE C.V.			
CURP: 750914HCSLTG09					
DOMICILIO: INDEPENDENCIA # 16 SANTIAGO MATATLÁN, OAXACA. MÉXICO					
VAL. SEGUROS:	SEGUROS:	FLETES:	EMBALAJE:	OTROS INCREMENTABLES:	
$ 1,900.00	1	$ 900.00	SE INCLUYE	NINGUNO	
ACUSE ELECTRÓNICO DE VALIDACIÓN:		CLAVE DE LA SECCIÓN ADUANERA DONDE SE REALIZARÁ EL DESPACHO:			
55EHJ80A		470 (VERACRUZ, VERACRUZ. MÉXICO)			
MARCAS, NÚMEROS Y TOTAL DE BULTOS:		4800 BOTELLAS, EMPACADAS EN 400 CAJAS DE 12 BOTELLAS CADA UNA.			
FECHAS		TASA A NIVEL DE PEDIMENTO			
PRESENTACIÓN:	3/31/2004	CONTRIB. CVE. T. TASA		TASA	
PAGO:	3/31/2004	4		$ 172.00	
		2		$ 140.00	
CUADRO DE LIQUIDACIÓN					
CONCEPTO	F.P.	IMPORTE		TOTALES	
D.T.A.	0	$ 179.00	EFECTIVO	$ 172.00	
PREV.	0	$ -	OTROS	$ -	
			TOTAL	$ 172.00	

DATOS DEL PROVEEDOR O COMPRADOR						
ID. FISCAL:		NOMBRE:	DOMICILIO:			VINCULACIÓN
JOYJ560824HJO09		CARREFOUR COM. IND. LTDA.	Rua Paul Valery, 255, Granja Julieta, Cep: 04719-001, São Paulo, S.P. BRAZIL			NO
NUM. FACTURA	FECHA	INCOTERM	MONEDA FACT.	VAL. MON. FACT.	FACTOR MON. FACT.	VAL. DÓLARES
24510	3/31/2004	CIF 2000	USD	$ 40,796.97	1	$ 40,796.97
DATOS DEL DESTINATARIO						
ID. FISCAL:		NOMBRE:	DOMICILIO:			
JOYJ560824HJO09		CARREFOUR COM. IND. LTDA.	Rua Paul Valery, 255, Granja Julieta, Cep: 04719-001, São Paulo, S.P. BRAZIL			
TRANSPORTE: MARÍTIMO		IDENTIFICACIÓN: MAERSK SEALAND MS 1008 / 19 PAÍS: USA				
NO. (GUIA / ORDEN DE EMBARQUE) / ID:		137895378JHT90	M			

PARTIDAS								
SEC	FRACICIÓN	SUB	VINC	MET. VAL.	UMC	CANTIDAD UMC	UMT	CANT. UMT
22	22089021		0	0	0 6	7	0 6	7
	DESCRIPCIÓN: MEZCAL DE AGAVE							
	VALOR:	IMP. PRECIO	PRECIO UNITARIO	VALOR AGREGADO		TASAS	FP	IMPORTE
	$ 47.05	$ -	$ 47.05	$ 48.22		21.5% AD VALOREM	0	95.27
	NINGUNA							

AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O DE ALMACÉN		DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, EN LOS TÉRMINOS DE LO DISPUESTO POR
NOMBRE:	CARLOS RODRÍGUEZ PÉREZ	EL ARTÍCULO 81 DE LA LEY ADUANERA; PATENTE O AUTORIZACIÓN:
RFC:	ROPC560624MY5	
CURP:	ROPC560624HCSLTR09	FIRMA AUTÓGRAFA

TERCERA COPIA: APODERADO O AGENTE ADUANAL DESTINO / ORIGEN: INTERIOR DEL PAÍS

Contrato:

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL.

Contrato de Compra - Venta Internacional que celebran por una parte por la ENVASADORA Y COMERCIALIZADORA DE MEZCAL LA FERIA S.A. DE C.V., representada por LIC. JOSÉ RODRÍGUEZ GUTIÉRREZ, Gerente de ventas y mercadotecnia, a quien en lo sucesivo se le denominará “EL EXPORTADOR” y por otra parte la empresa CARREFOUR COM. IND. LTDA., representada por el SR. LUIS CURSINO, Gerente del departamento de compras e importaciones de dicha empresa y quien de ahora en adelante se le denominará para fines del presente instrumento “EL IMPORTADOR”.

DECLARACIONES.

DECLARACIONES DE “EL EXPORTADOR”:

I. Que es una Sociedad Anónima legalmente constituida de conformidad con la escritura Pública No. 76 Pasada Otorgada ante la fe del Notario Público No. 4 Lic. Antonio Lacroix de la Ciudad de Oaxaca, Oaxaca, México.
II. Que se dedica entre otras actividades a la elaboración, venta y distribución de mezcal.
III. Que cuenta con el personal adecuado para realizar las actividades a que se refiere la declaración que antecede.
IV. Que el Lic. José Rodríguez Gutiérrez es su legítimo representante y consecuentemente se encuentra debidamente facultado para suscribir el presente instrumento.

DECLARACIONES DE “EL IMPORTADOR”:

I. Que es una empresa constituida de acuerdo a las leyes vigentes en y que se dedica entre otras actividades a la Importación del producto a que se refiere la declaración Segunda de este contrato.
II. Que el Sr. Luis Cursino en su carácter de representante del departamento de compras e importaciones de la empresa Carrefour Com. Ind. Ltda., es su legítimo representante y está facultado para suscribir este contrato.
III. Que tienen interés en realizar las operaciones comerciales a que se refiere el presente contrato de conformidad a las anteriores declaraciones y al temor de las siguientes cláusulas.

CLAUSULAS.

PRIMERA - OBJETO DEL CONTRATO.

“EL EXPORTADOR” se obliga a exportar, “EL IMPORTADOR” a adquirir.

SEGUNDA - PRECIO.

El precio de los productos de este instrumento que la importadora se compromete a pagar será la cantidad de $40,796.97 USD, CIF según Incoterms 2000 al Puerto de Santos, Sao Paulo, Brasil.

“EL EXPORTADOR” y “EL IMPORTADOR” se obligan a renegociar el precio convenido cuando este sea afectado por variaciones en el Mercado Internacional o por condiciones Políticas o Económicas externas en el país de origen o en el de destino, en perjuicio de cualquiera de las partes.

TERCERA - FORMA DE ENVIO DE “EL EXPORTADOR”.

Se obliga a enviar las mercancías objeto de este contrato al lugar señalado en la cláusula anterior cumpliendo las siguientes especificaciones:

a) ENVASE: El mezcal irá envasado en botella de vidrio o cristal color transparente, en presentación de 750 mililitros.

b) EMPAQUE: Cada caja de cartón contendrá 12 botellas de mezcal La Feria en presentación de 750 mililitros. Dando un total de 400 cajas con una cantidad de 4800 botellas.

c) EMBALAJE: Las anteriores cajas se estibarán hasta formar torres, que se fletan sobre un pallet de madera, el cual irá dentro del contenedor. Para mayor seguridad, las cajas se pueden enrollar con plástico auto-adherible.

CUARTA - FORMA DE PAGO DE “EL IMPORTADOR”.

Se obliga a pagar a “EL EXPORTADOR” el precio pactado en la cláusula Segunda mediante depósito en cuenta del 100% del monto total por anticipado (23 de Febrero del 2004) y se presentará la guía de embarque por parte de “EL EXPORTADOR” a “EL IMPORTADOR” como comprobante de remisión de la mercancía.

QUINTA - ENTREGA DE LA MERCANCIA DE “EL EXPORTADOR”.

Se obliga a entregar y “EL IMPORTADOR” a recibir la mercancía el día 15 de marzo del 2004. Con el objeto de que puedan ser cargados en los vehículos de éste último.

SEXTA - EMBALAJE Y COSTOS DE VERIFICACION.

“EL EXPORTADOR” se obliga a sufragar los gastos de embalaje y operaciones de Verificación como control de calidad, de medida, de peso, de recuento, para que “EL IMPORTADOR” pueda hacerse cargo de la mercancía.

SÉPTIMA - RIESGOS Y GATOS DE ENTREGA.

“EL EXPORTADOR” asumirá por su cuenta los riesgos y gastos de las mercancías hasta que estas se encuentren a disposición del “EL IMPORTADOR” en el lugar y fecha señaladas en la cláusula Segunda y Quinta de este contrato, siempre que dicha mercancía esté debidamente especificada.

Por su parte, “EL IMPORTADOR” se obliga a sufragar los gastos y asumir todos los riesgos a partir del momento especificado en la cláusula anterior. Incluyendo los adicionales que se ocasionen si la entrega se efectúa por su causa una vez que las mercancías estén a su disposición.

OCTAVA - DOCUMENTOS VARIOS.

“EL EXPORTADOR” se obliga si así lo solicita “EL IMPORTADOR” y por cuenta y riesgo de “EL IMPORTADOR” a prestar la ayuda necesaria para obtener los documentos expedidos en el país de entrega y los de origen así como los que se requieran para la exportación de las mercancías, inclusive los requeridos para su tránsito en terceros países.

NOVENA - CERTIFICACIÓN DEL PRODUCTO.

A fin de certificar la calidad del producto a que se refiere este contrato, “EL EXPORTADOR” acepta que “EL IMPORTADOR” designe a un representante que inspeccione o revise el producto. El representante de “EL IMPORTADOR” en cada

embarque del producto, levantará un acta en que se habrá de constar la calidad observada en la mercancía por el mismo, documento que pondrá a disposición de “EL EXPORTADOR” quien firmará de conformidad.

El acta levantada por el representante de “EL IMPORTADOR” y firmada por “EL EXPORTADOR” servirá de Certificado de Calidad del Producto.

El supervisor de “EL IMPORTADOR” a que se refiere esta cláusula será designado con 30 días de anticipación a la fecha de entrega en funciones, previa notificación que al efecto se formule a “EL EXPORTADOR”.

NOVENA (A) - “EL EXPORTADOR”.

Se obliga a proporcionar a “EL IMPORTADOR” un Certificado de Calidad sobre el producto, expedido por un laboratorio de verificación, el cual reconocen y aceptan ambas partes.

DÉCIMA - CERTIFICADO DE ORIGEN.

“EL EXPORTADOR” se obliga a solicitud, costo y riesgo de “EL IMPORTADOR” a obtener ante las autoridades competentes en la República Mexicana un Certificado de Origen de las mercancías objeto del presente contrato.

DÉCIMO PRIMERA - PATENTES Y MARCAS.

“EL EXPORTADOR” declara y “EL IMPORTADOR” reconoce que los productos objeto de este contrato y a que se refiere la declaración PRIMERA del presente contrato, se encuentran debidamente registrados al amparo del Número de registro ante SECOFI B104793UV. “EL IMPORTADOR” se obliga por este instrumento a prestar toda la ayuda necesaria a “EL EXPORTADOR” para que a costo y riesgo de este sean debidamente requisitadas las patentes y marcas a que

se refiere la presente cláusula ante la Secretaría de Patentes y Marcas de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, así mismo, “EL IMPORTADOR” se compromete a notificar a “EL EXPORTADOR” tan pronto tenga noticia de cualquier violación o uso indebido de dichas Patentes y Marcas durante la vigencia de dicho contrato, a fin de que “EL EXPORTADOR” pueda ejercer los derechos que legalmente le corresponden.

DÉCIMO SEGUNDA - IMPUESTOS DE EXPORTACION.

“EL IMPORTADOR” se obliga a pagar todos los derechos arancelarios e impuestos de importación que causen las operaciones derivadas de este contrato, así como los de Exportación.

DÉCIMO TERCERA - VIGENCIA DEL CONTRATO.

Ambas partes convienen en que una vez que “EL EXPORTADOR” haya entregado la totalidad de las mercancías de la Cláusula Primera y “EL IMPORTADOR” haya cumplido con cada una de las obligaciones estipuladas en este instrumento operará automáticamente la terminación de su vigencia.

DÉCIMO CUARTA - RESCISION POR INCUMPLIMIENTO.

Ambas partes podrán rescindir este contrato en caso de que alguna de ellas incumpla sus obligaciones y se abstenga de tomar medidas necesarias para reparar dicho incumplimiento dentro de los 30 días siguientes a su aviso que la contra parte le haga en sentido de que proceda reparar este incumplimiento. La parte que ejercite su derecho a la Rescisión deberá dar aviso a la otra cumplido a que sea el término a que se refiere el párrafo anterior.

DÉCIMO QUINTA - INSOLVENCIA.

“EL EXPORTADOR” podrá dar por rescindido este contrato en caso de que “EL IMPORTADOR” fuere declarado en quiebra, suspensión de pagos, concurso de acreedores, o cualquier otro tipo de insolvencia.

DÉCIMO SEXTA - SUBSISTENCIA DE LAS OBLIGACIONES.

La rescisión o terminación de este contrato no afecta de manera alguna a la validez o exigibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad, en consecuencia las partes podrán exigir aún con posterioridad a la rescisión del contrato, el cumplimiento de estas obligaciones.

DÉCIMO SÉPTIMA - SESION DE DERECHOS Y OBLIGACIONES.

Ninguna de las partes podrá transferir total o parcialmente ni los derechos ni las obligaciones.

DÉCIMO OCTAVA - LIMITES DE RESPONSABILIDAD CONTRACTUAL.

Ambas partes aceptan que no será imputable a ninguna de ellas la responsabilidad derivada de caso fortuito o de fuerza mayor y convienen en suspender los derechos y obligaciones establecidas en este contrato, las cuales podrán reanudar de común acuerdo en el momento que desaparezca el motivo de la suspensión.

DÉCIMO NOVENA - LEGISLACION APLICABLE.

En todo lo convenido y en lo que no se encuentre previsto, este contrato se rige por las leyes vigentes en la República Mexicana y en su defecto por los usos y prácticas comerciales reconocidas por esta.

VIGÉSIMA - ARBITRAJE.

Para la Interpretación, Ejecución y Cumplimiento de las cláusulas de este contrato y la solución de cualquier controversia a que se derive del mismo, las partes convienen expresamente en someterse a la Conciliación y Arbitraje de la Comisión Para la Protección del Comercio Exterior del Banco Nacional de Comercio Exterior BANCOMEXT, S.C., con domicilio en la Ciudad de México, Distrito Federal.

VIGÉSIMA PRIMERA - AVISOS Y NOTIFICACIONES.

Las partes señalan como domicilio para oír y recibir toda clase de avisos y notificaciones las siguientes:

“EL IMPORTADOR”:

Calle: Rua Paul Valery # 255
Colonia: Granja Julieta Código Postal: 04719 - 001
Ciudad: Sao Paulo Estado: Sao Paulo.
País: BRASIL.

“EL EXPORTADOR”:

Calle: Independencia # 710
Colonia: Centro Código Postal: 68000
Ciudad: Oaxaca de Juárez Estado: Oaxaca
País: MÉXICO.

PERSONALIDAD.

Las partes que intervienen en el presente contrato se reconocen la personalidad con que comparecen sus respectivos representantes independientemente de lo cual se obligan a entregar los documentos notariales en que aparezcan los poderes y facultades con apoyo de los cuales otorgan este instrumento.

Se firma este contrato en la ciudad de Oaxaca de Juárez, Oaxaca, México, a los 9 días del mes de Febrero del 2004.

FIRMAN.

“EL IMPORTADOR” .

_____

Sr. Luis Cursino.
Gerente de Importaciones.
Carrefour Com. Ind. Ltda.

“EL EXPORTADOR”.

_____

Lic. José Rodríguez Gutiérrez.

Gerente de Ventas y Mercadotecnia.

Envasadora y Comercializadora de Mezcal La Feria S.A. de C.V.

Oferta exportable:

Envasadora y Comercializadora de Mezcal "La Feria" S.A. de C.V.

OFERTA EXPORTABLE PARA BOTELLAS DE MEZCAL. COSTOS - VENTAS Y UTILIDADES DEL AÑO.

TIPO DE CAMBIO U$D **$ 11.21**

Presentación Mezcal Reposado / Botellas de Vidrio.	Botellas de 750 ml.
Cifras	en Miles.
Unidad de medida.	Litros

Moneda	Pesos Mexicanos (MXP)
Tiempos	Meses
Promedio Dias laborables	23 / mes
Turnos de trabajo	2

ESPECIFICACIONES DE PROCESADO DE MEZCAL PLANTA MATATLÁN.

CAPACIDAD INSTALADA. LITROS / DÍA	EFICIENCIA MAX. ALCANZADA	PRODUCCION IDEAL. MILES DE LTRS. / MES
1086.96	87%	25,000

Producción de Botellas de Mezcal Planta Matatlán, Oaxaca.

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre
Botellas	25,000	23,000	27,000	20,000	27,000	27,000	26,000	25,000	25,000
Productividad Diaria	1,086.96	1,000.00	1,173.91	869.57	1,173.91	1,173.91	1,130.43	1,086.96	1,086.96

Venta de Mezcal - México.

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre
Venta/Botellas.	24,800	22,816	26,784	19,840	26,784	26,784	25,792	24,800	24,800
Ventas / $	$ 1,166,840.00	$ 1,073,492.80	$ 1,260,187.20	$ 933,472.00	$ 1,260,187.20	$ 1,260,187.20	$ 1,213,513.60	$ 1,166,840.00	$ 1,166,840.00
Cto. Ventas	$ 833,528.00	$ 766,845.76	$ 900,210.24	$ 666,822.40	$ 900,210.24	$ 900,210.24	$ 866,869.12	$ 833,528.00	$ 833,528.00

COSTOS PARA MEZCAL, PLANTA MATATLÁN, OAXACA.

M. PRIMA	$ 335,000.00	$ 308,200.00	$ 361,800.00	$ 268,000.00	$ 361,800.00	$ 361,800.00	$ 348,400.00	$ 335,000.00	$ 335,000.00
M. OBRA	$ 17,750.00	$ 16,330.00	$ 19,170.00	$ 14,200.00	$ 19,170.00	$ 19,170.00	$ 18,460.00	$ 17,750.00	$ 17,750.00
C.I.F	$ 337,500.00	$ 310,500.00	$ 364,500.00	$ 270,000.00	$ 364,500.00	$ 364,500.00	$ 351,000.00	$ 337,500.00	$ 337,500.00
VENTAS	$ 150,000.00	$ 138,000.00	$ 162,000.00	$ 120,000.00	$ 162,000.00	$ 162,000.00	$ 156,000.00	$ 150,000.00	$ 150,000.00
TOTAL	$ 840,250.00	$ 773,030.00	$ 907,470.00	$ 672,200.00	$ 907,470.00	$ 907,470.00	$ 873,860.00	$ 840,250.00	$ 840,250.00

UTILIDADES DEL AÑO.

UTILIDAD NETA	$ 333,312.00	$ 306,647.04	$ 359,976.96	$ 266,649.60	$ 359,976.96	$ 359,976.96	$ 346,644.48	$ 333,312.00	$ 333,312.00

PRECIO DE VENTA POR BOTELLA DE 750 ML.	COSTO PROMEDIO DE PRODUCCIÓN POR BOTELLA.	UTILIDAD POR BOTELLA DE 750 ML.
$ 47.05	33.61	$ 13.44

PRECIO EX - WORKS OAXACA	PRECIO DE EXPORTACIÓN FINAL	DIFERENCIA
$ 47.05	$ 95.28	$ 48.23

Factura:

Envasadora y Comercializadora de Mezcal "La Feria" S.A. de C.V.

folio / invoice number: 24510

fecha factura / invoice date: 1-May-2004

Independencia # 710, Col. Centro, Oaxaca, Oax., C.P. 68000 Tel. (951) 524-23-00 , Fax (951) 524-23-02

R.F.C. EOLJ 750514 JT1

FACTURA COMERCIAL / COMERCIAL INVOICE

VENDIDO A / SOLD TO

Carrefour Com. Ind. Ltda

Rua Paul Valery, 255, Granja Julieta, Cep: 04719-001, São Paulo, S.P. BRAZIL

Tel: (5511) 521-1959 y Fax: (5511) 523-9425

ENTREGAR EN - CONSIGNATARIO / CONSIGNEE

AT Santos Port, Brazil.

Carrefour Com. Ind. Ltda.

Sr. Luis Cursino - Director de Exportación.

SHIPER	RATE OF EXCHANGE	PORT OF DESTINATION		TRAFFIC MAN.	
MAERSK SEALAND	11.21 MXP	SANTOS, BRAZIL		Lic. Jorge Alvarez R.	

CANT QTY	CODIGO CODE	DESCRIPCIÓN DESCRIPTION	PRECIO (USD) PRICE (USD)	TOTAL AMOUNT
4,800	YII-ch-004	Bottle of Mezcal Reposado. 750 ml. Presentation. DIMS. 31 x 8 x 7 centimeters per piece. Box: 35 x 25 x 27 centimeters. Number of boxes: 400. Number of Bottles of Mezcal: 4,800 Below this invoice: Bill of Lading, Instructions guide. ALL CURRENCY AMOUNTS ARE EXPRESSED IN AMERICAN DOLLARS (USD).	$8.50	$40,796.97

CANTIDAD CON LETRA / AMOUNT

FORTY SIX THOUSAND ONE HUNDRED AND THIRTY SEVEN AMERICAN DOLLARS AND 96/100.

SUB TOTAL	$40,796.97
IMPUESTOS / TAXES	
TOTAL	$40,796.97

NOTAS O COMENTARIOS / COMMENTS: NONE

INCOTERM: CIF 2000

$457,334.03

MEX $

FORMA DE PAGO / PAY TERMS

DEPOSITO BANCARIO.

Bill of Lading:

Shipper (1)
MAT TRANSPORT Y/O
Carrefour Com. Ind. Ltda
Rua Paul Valery, 255, Granja Julieta, Cep: 04719-001,
São Paulo, S.P. BRAZIL
Shipper status:

COPY

BILL OF LADING

B/L No. **25768**

MAERSK SEALAND

Consignee: (B/L not negotiable untesa consigned to order) (2)
Sr. Luis Cursino.
BRAZIL Tel: (5511) 521-1959 y Fax: (5511) 523-9425

Notify: (carrier not to be rexsponsible for failure to notify) (3)
Sr. Jorge Alvarez.
MEXICO Tel: (951) 521-1959 y Fax: (951) 523-9425

Said to contain, the carrier had no means to verify shipper's representation and the latter to be yultimately responsible for shortages established at destination in case the contaier is discharged withe the same scal as noted on this Bill of Lading

Pre-carriage by: (4)	From: (through transport) (5)*	
LA FERIA S.A. de C.V.		
Vessel	Port of loading (7)	
MSC FREEZE BRIANA	VERACRUZ, MEXICO	

Port of discharge (8)	Final destination-(through transport) (9)*	On-carriage by (10)	Number of Original Bs/L (11)
SANTOS, BRAZIL			1 / ONE

Carrier's Receipt (12) ALL PARTICULARS FURNISHED BY SHIPER, CARRIERS MAKE NO REPRESENTATION (13)

Marks and Numbers	No. Of Pkgs.	H.M.	Description of Goods	Gross Weight	Measurement
MSCU 889152/40HC SCAL: MSCB82905	1		20" FCL/FCL CNTR(S) S.T.C. 400 BOXES CONTAINING 4,800 BOTTLES OF MEZCAL REPOSADO 750 ML. BOTTLES SHIPPER'S LOAD, STOW AND COUNT	5760 KG.	31 x 8 x 7 cm per piece.
			(Hazardous merchandise to be marked with an asterisk)		
FISCAL CLOSED FREEZER Total Nuimber of Packages.		* If box	400 BOXES / 14.4 KGS. EACH ONE.	5760 KG. GROSS	

Containers may be stripped a the quay after the expiry of the free period, at the carriers option, and at the risk and expense of the cargo.

Before loading the Carrier to give three days container utilization wich includes the day of collection exquay as well as allowing a free period in accordance with the tariff of the manifested destination and s dvised by the locl Agen t from the day of discharge ex vessel. Container, Trailwer ando other equipmento demurrage is levied thereafter. All containers to be the joint end several responsibility of the shipper and consignee and must be re-delivered clean and undamaged to a place nominated by the carrier, failing which the shipper and consigneee are joinly llable for the costos of replacement, transportation, and repair.

Specification of freight and charges.

DOC USD 50.00 DDP
FRT USD 900 DDP

RECEIVED FOR SHIPMENT. In apparent external good order and condition the containers, other packages of units bearing marks and/or numbers indiented in the "Carriers Receipt" above, said to contain the queantity of goods, wigths and measurementes indicated int the "Particulars furnished by the Shipper" above xhich particyulars have not veen checked or verified by the carrier. Such particulars are for Shipper's and Consignee's use only and are not part of the bill of lading terms and are not binding on the carrier. IN ACCEPTING this bill of lading the merc hant agrees to be bound by all the terms, conditions, limitations and exceptions wherther printad, stamped or written hareon and on page 1 ancd in particular agrees that the carrier sall have the right to stuff cargo in containers and to carry on deck all kinds of containers including trailers, tank flats, anvas top, pallets or similar articles used to consolidate godds. If this Bill of Lading is consigned to order i.e. is a nagotiable Bill of Lading. (see "CONSIGNEE"box above), then one of the originals of the Bills of Lading must be surrendered duty endorsed in exchange for the goods or a deli

Declared Value $	$ 40,796.97	Dec. Val. Charge $_____ TOTAL $ 40,796.97	Signed for the merchants
(see clause 21)	Freight Payable at: Veracruz, Mex.		Signed for the merchants

Place and date of issue
Veracrz, Mex., March 2, 2004

Signs