



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

INTERNACIONALIZACIÓN DE EXPOFRUZA PARA LA
COMERCIALIZACIÓN DE MANGO EN EL MERCADO DE BÉLGICA

DIAZ MOSQUERA ADRIAN MARCELO
INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2019



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

INTERNACIONALIZACIÓN DE EXPOFRUZA PARA LA
COMERCIALIZACIÓN DE MANGO EN EL MERCADO DE
BÉLGICA

DIAZ MOSQUERA ADRIAN MARCELO
INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2019



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

EXAMEN COMPLEXIVO

INTERNACIONALIZACIÓN DE EXPOFRUZA PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE
MANGO EN EL MERCADO DE BÉLGICA

DIAZ MOSQUERA ADRIAN MARCELO
INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL

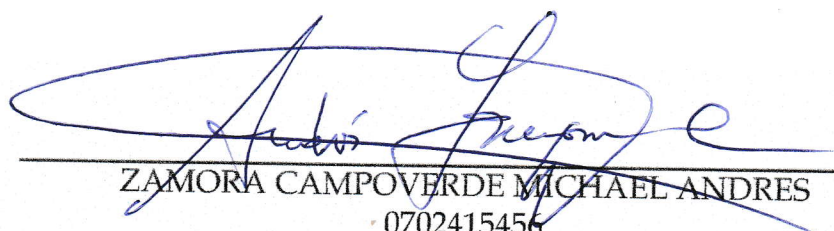
ZAMORA CAMPOVERDE MICHAEL ANDRES

MACHALA, 23 DE AGOSTO DE 2019


MACHALA
23 de agosto de 2019

Nota de aceptación:

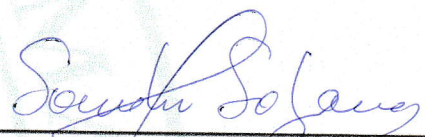
Quienes suscriben, en nuestra condición de evaluadores del trabajo de titulación denominado INTERNACIONALIZACIÓN DE EXPOFRUZA PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE MANGO EN EL MERCADO DE BÉLGICA, hacemos constar que luego de haber revisado el manuscrito del precitado trabajo, consideramos que reúne las condiciones académicas para continuar con la fase de evaluación correspondiente.



ZAMORA CAMPOVERDE MICHAEL ANDRES
0702415456
TUTOR - ESPECIALISTA 1



ESPINOSA GALARZA MIGUEL ORLANDO
0703473900
ESPECIALISTA 2



SOLORZANO SOLORZANO SANDRA SAYONARA
0703102368
ESPECIALISTA 3

Urkund Analysis Result

Analysed Document: caso practico Adrian Diaz Mosquera FINAL.docx (D54762083)
Submitted: 8/10/2019 12:25:00 AM
Submitted By: amdiaz_est@utmachala.edu.ec
Significance: 9 %

Sources included in the report:

Caso Practico de Guia logistica de exportacion - jose herrera.docx (D47082936)
1429143927_Tesis Najas - Merino Vs. 12-04-2015.pdf (D13955096)
<http://www.agrocalidad.gob.ec/mision-vision/>
<http://www.redalyc.org/pdf/4776/477656007008.pdf>
<https://www.redalyc.org/pdf/1930/193030122007.pdf>
<https://www.mangoecuador.org/variedades-mango.php>
<http://www.redalyc.org/jatsRepo/4337/433757506003/html/index.html>
http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-11292017000100073&lng=es&tlng=es
<https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/belgica/llegar-al-consumidor>
<https://www.proecuador.gob.ec/productos-organicos-ecuatorianos-con-potencial-en-belgica/>
<https://www.revistalideres.ec/lideres/llegar-mercado-europeo-clave-calidad.html>
<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=225033236006>
<http://scielo.isciii.es/pdf/nh/v31n1/06revision06.pdf>

Instances where selected sources appear:

CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

El que suscribe, DIAZ MOSQUERA ADRIAN MARCELO, en calidad de autor del siguiente trabajo escrito titulado INTERNACIONALIZACIÓN DE EXPOFRUZA PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE MANGO EN EL MERCADO DE BÉLGICA, otorga a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tiene potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

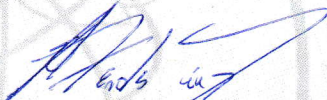
El autor declara que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

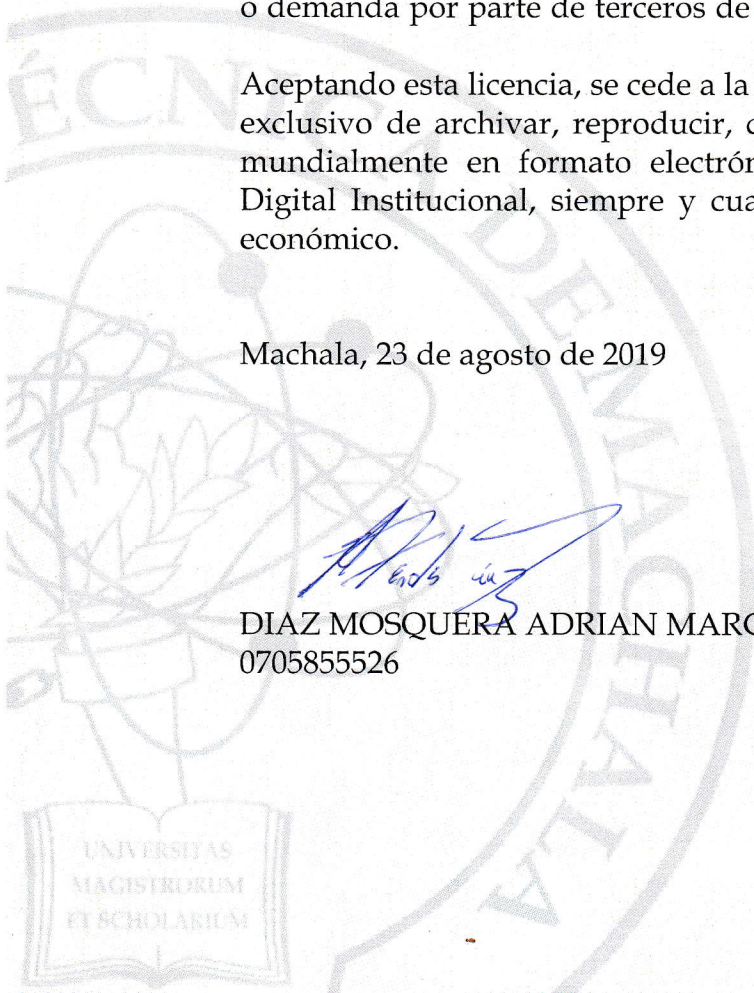
El autor como garante de la autoría de la obra y en relación a la misma, declara que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asume la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.

Machala, 23 de agosto de 2019



DIAZ MOSQUERA ADRIAN MARCELO
0705855526



AGRADECIMIENTO

A mis padres (Euro y América) por su cariño, enseñanzas, sus valores, el saber guiarme por el buen camino y por inculcarme desde muy pequeño la importancia y el orgullo de culminar una carrera universitaria.

A mi novia (Jaritza) que pese a los tantos problemas y dificultades de la vida siempre ha estado a mi lado apoyándome y motivándome a no darme por vencido.

A mi profesor, tutor, y amigo (Ing. Michael Zamora) por sus consejos y guía en el presente trabajo de titulación.

Díaz Mosquera Adrián Mosquera

RESUMEN

El presente trabajo trata sobre “Tommy Atkins” es la variedad de mango ecuatoriano de mayor consumo y reconocimiento en los países de la Unión Europea. Las condiciones climáticas y la calidad del producto son clave para que la producción de esta exótica fruta (no tradicional) sea apetecida en el extranjero.

Los acuerdos comerciales por otro lado han sido un factor determinante para que el Ecuador pueda comercializar sus productos en mercados extranjeros respetando y aplicando las normativas, reglamentos y exigencias correspondientes siendo este caso en el país Belga, perteneciente a la Unión Europea.

ExpoFruza, empresa ecuatoriana comercializadora de frutas tiene como objetivo internacionalizarse en el mercado de Bélgica con su producto estrella (mango). Para ello es necesario tener en cuenta múltiples aspectos como los respectivos documentos de exportación, normativas de etiquetado, empaque del producto, transporte, formas de pago y costos de exportación.

Se aplicó un método investigativo Exploratorio y se recolectó información en fuentes primarias y secundarias que ha sido necesario para la elaboración del vigente caso práctico con el fin de plasmar un fundamento real que garantice la ejecución y solución del mismo

Palabras clave: Mango, exportación, acuerdo comercial, Unión Europea, Internacionalización

Abstract

This paper is about "Tommy Atkins" is the most commonly consumed and recognized Ecuadorian mango variety in the countries of the European Union. The climatic conditions and the quality of the product are key to making the production of this exotic (non-traditional) fruit appealing abroad.

Trade agreements, on the other hand, have been a determining factor in Ecuador being able to market its products in foreign markets respecting and applying the corresponding regulations, regulations and requirements being this case in the Belgian country, belonging to the European Union.

ExpoFruza, Ecuador's fruit marketer, aims to internationalize in the Belgian market with its flagship product (mango). This requires taking into account multiple aspects such as

the respective export documents, labelling regulations, product packaging, transportation, payment methods and export costs.

An Exploratory investigative method was applied and information was collected from primary and secondary sources that has been necessary for the development of of the current case study in order to provide a real basis for ensuring the execution and resolution of the case.

Keywords: Mango, export, trade agreement, European Union, Internationalization

Contenido

	Pág.
INTRODUCCIÓN	6
1. DESARROLLO	8
1.1 Internacionalización	8
1.2 Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea.....	8
1.4 Balanza Comercial Ecuador - Bélgica	10
1.5 Producto Mango.....	10
1.6 Tendencia de consumo en Bélgica	11
1.7 Requisitos y normativa de ingreso al mercado de Bélgica	12
2. CASO PRÁCTICO	12
2.1 Requisitos para ser exportador en el Ecuador	12
2.2 Registro en Agrocalidad y obtención de certificados sanitarios y fitosanitario	13
2.3 Documentos de exportación	13
2.3.1 Factura comercial.	14
2.3.2 Certificado de circulación EUR-1	14
2.3.3 Certificado sanitario y fitosanitario.	15
2.3.4 Certificado de origen	15
2.3.5 Conocimiento de embarque	15
3. NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL	15
3.1 Cadena de supermercados “Ahold Delhaise”	15
3.2 Etiquetado, presentación y normativa de los productos alimenticios.....	16
3.3 Incoterms	17
3.4 Medio de transporte marítimo	17
3.4.1 Puertos marítimos en Bélgica.	18
3.5 Tipo de carga.....	18
3.6 Empaque y embalaje	18
3.7 Contenedor reefer.....	19
3.8 Pago mediante carta de crédito	20
4. CONCLUSIONES	21
BIBLIOGRAFÍA	22
ANEXOS	24

Lista de Gráficos

	Pág.
Gráfico 1: Balanza Comercial.....	10
Gráfico 2: Mago Tommy Atkins	10
Gráfico 3: Etiquetado del mango.....	17
Gráfico 4: Medio marítimo.....	17
Gráfico 5: Empaque y embalaje del mango	19
Gráfico 6: contenedor Reefer.....	19

Lista de tablas

	Pág.
Tabla 1: Partida y subpartida arancelaria.....	11

INTRODUCCIÓN

Desde tiempos remotos, el comercio ha sido considerado una actividad de gran importancia para el desarrollo de las comunidades y sus habitantes. Este proceso comienza con los imperios coloniales y se hizo fundamental para poder satisfacer las necesidades de la población, además de que beneficia a que sus habitantes puedan compartir dentro de los aspectos sociales y los rasgos que las culturas poseen.

Para Alvear Giler, (2015) “Desde el inicio del comercio las poblaciones intercambiaban ciertos bienes por medio del trueque que les permitía acceder a bienes que no poseían dentro del sitio donde vivían con el fin de obtener más riqueza”.

El comercio internacional es una vía segura para alcanzar crecimiento y el posterior desarrollo económico de las naciones. Es decir, busca el beneficio de las partes involucradas y mutua satisfacción tanto interna como externa aprovechando los acuerdos comerciales.

El comercio está acompañado de una serie de normas legales, las cuales se relacionan con la suscripción de “acuerdos comerciales, aranceles, salvaguardias a los países externos con quienes se mantiene negociaciones. La abolición de estas últimas se traduce como “libre comercio”. Las transacciones internacionales se las puede definir como el trueque de bienes y servicios entre las naciones, con el fin de satisfacer una necesidad (Guardiola & Bernal Rivas, 2010).

Con el avance de la tecnología y la globalización, la cual se la puede describir como una integración económica en donde intervienen la mayor parte de los países alrededor del mundo; trayendo como consecuencia el crecimiento económico y una actividad constante de comercialización de bienes y servicios, gracias a la disminución de barreras en el comercio internacional que esta conlleva.

El Ecuador, país oferente y exportador de productos petroleros y no petroleros, quienes a su vez se dividen en tradicionales (banano, cacao, camarón, café) y no tradicionales (flores, enlatados, madera, frutas tropicales como el mango, entre otros) suscribe actualmente tratados comerciales bilaterales y multilaterales, como lo es el acuerdo comercial multipartes con la Unión Europea que entró en vigor el 01 de Enero del 2017 , el mismo que tiene como objetivo facilitar los flujos comerciales y favorecer a las partes en reducción de barreras arancelarias, atracción de inversión y por ende un crecimiento económico para los países involucrados.

“EXPOFRUZA” es una empresa ecuatoriana comercializadora del producto no tradicional (Mango) en estado natural y procesado, que pretende internacionalizarse con la variedad “Tommy Atkins “en el mercado de Bélgica, perteneciente a la Unión Europea. Para que este proceso de comercialización e internacionalización en el país europeo se dé con éxito es necesario que la empresa tenga en cuenta varios aspectos como son normativas, exigencias, normas de etiquetado, canales de distribución, estudio de mercado, costos de exportación, entre otros.

1. DESARROLLO

El avance de la tecnología y la globalización ha permitido el crecimiento del comercio internacional, y por ende esto ha contribuido a la producción de bienes y servicios, alrededor del mundo con reducción de barreras y restricciones

La globalización se convierte en un factor importante para que las empresas logren expandirse e internacionalizarse y de esa manera puedan diversificar sus mercados y maximizar sus ingresos económicos.

1.1 Internacionalización

La internacionalización nace de la necesidad y la oportunidad que tiene la organización para poder ubicarse y comercializar sus productos en otro país, aprovechando principalmente los tratados comerciales suscritos y los múltiples beneficios que esto representa

La internacionalización es considerada como una estrategia empresarial donde es amplio el análisis y clasificación de las culturas extranjeras con el propósito de beneficiar la diversificación de la empresa (Díaz de la Cruz & Fernández Fernández, 2017). Cabe resaltar lo estipulado por Ciolli (2016), que “la internacionalización de la producción, orientada a destinar la producción hacia los países que pueden presentar más ventajas para los empresarios”. Además, que es considerada una base fundamental para que tenga sostenibilidad y estabilidad económica la empresa (Botero Pinzón, 2014).

1.2 Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea

La Unión Europea es uno de los mayores bloques económicos en el mundo, el cual está conformado actualmente por 27 países, de tal forma abarcando la mayor parte del continente.

Su moneda oficial es el “Euro” el cual es utilizado en la mayoría de los países miembros. Más que una organización con fines económicos, la Unión Europea busca en todos los sentidos (social, ambiental, entre otros) el beneficio de sus habitantes.

Según Jimenez Cabrera, (2018), indica que “La Unión Europea (UE) se ha consolidado como el grupo económico más importante del mundo; y el principal comprador de bienes y servicios a nivel mundial”. El 01 de Enero del 2017, entró en vigencia el acuerdo multipartes entre Ecuador y la Unión Europea. La firma del mismo representa un avance histórico en las relaciones del país y este gran bloque económico, abriendo las puertas en

el incremento del flujo comercial de ambas partes, sino también estableciendo un marco jurídico que permite la inversión, innovación y adquisición de tecnología, y más importante aún la generación de empleo y con ello un crecimiento sostenible.

Este convenio representa para el Ecuador y los países miembros de la Unión Europea la reducción de aranceles, liberalización de servicios, trato nacional en compras públicas, atracción de inversión, entre otros. Con un marco legal permanente, claro y extenso periodo, será beneficios para los emprendedores. Esto sin duda contribuirá positivamente a estrechar más los lazos de amistad y de cooperación

Con el Acuerdo Multipartes Ecuador - UE se garantizará que el 99.7% de los productos agrícolas ingresen con el 0% de arancel y el 100% de los productos industriales y pesqueros del Ecuador de manera inmediata; además de la obtención de accesos favorables para otros productos

Según Van Steen & Saurenbach, (2017), “productos de la UE que ingresen al Ecuador gozarán de reducciones arancelarias, lo que permitirá al país acceder sobre todo a insumos y materias primas de alta calidad y a precios más competitivos, favoreciendo el cambio de la matriz productiva”

1.3 Bélgica

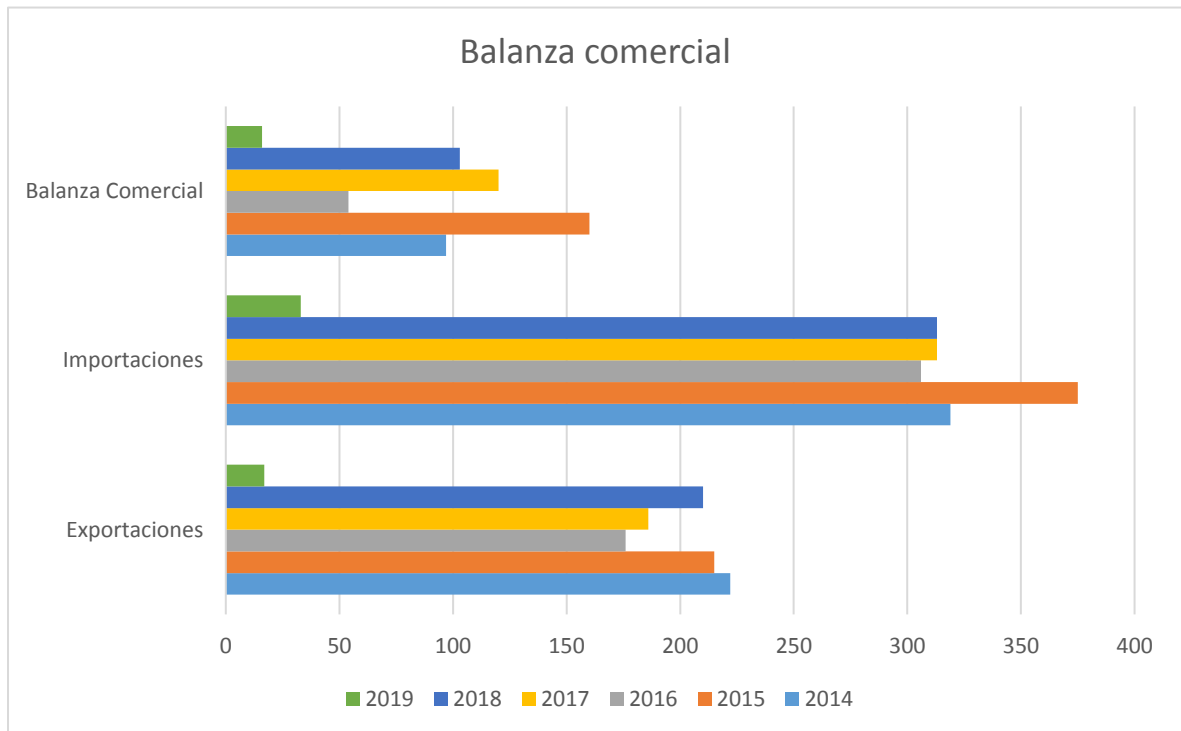
Bélgica, es uno de los países fundadores y pertenecientes a la Unión Europea; se encuentra situado en la parte occidental de Europa con una superficie total de 30528 km². Cuenta con varios puertos importantes, los cuales cubren un área total de 1500 km. Sus límites son: al Norte con el mar del Norte, al Noroeste con Países Bajos, al Este con República Federal de Alemania y Gran Ducado de Luxemburgo, al Oeste con Francia.

Pese a que es uno de los países más pequeños de este bloque comercial, según las estadísticas del Índice de Desarrollo Humano, el cual es elaborado por las Naciones Unidas con el objetivo de medir el progreso de un país, y las estadísticas del PIB 2018 indican que el país de Bélgica mantiene una buena posición en términos de nivel de vida, es decir; habitantes con un buen poder adquisitivo.

Además de pertenecer a la Unión Europea, es miembro de otros organismos y tratados internacionales como la ONU, Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN), Organización para la Seguridad del Consejo de Europa (OSCE), entre otros.

1.4 Balanza Comercial Ecuador - Bélgica

Gráfico 1: Balanza Comercial



Fuente: ProEcuador (2019).

Según el gráfico 1 indica la balanza comercial de Ecuador con Bélgica, describiendo los valores importados y exportados durante los últimos 5 años, donde se refleja que ha sido negativa, pero mediante el acuerdo comercial existente entre estas naciones, se espera mejorarla.

1.5 Producto Mango

Gráfico 2: Mago Tommy Atkins



Fuente: Fundación Mango Ecuador (2019).

El mango ecuatoriano es una fruta tropical exótica, considerado como producto de exportación no tradicional, es consumido en su mayoría en forma de fruta fresca, sin embargo, también es utilizado para la elaboración de mermeladas y confites, además de poseer grandes cualidades alimenticias, el mango ecuatoriano destaca y es reconocido por su calidad de exportación y exquisito sabor.

Existe una gran variedad de mango, más el presente caso de comercialización e internacionalización está enfocado en la variedad “Tommy Atkins”

Esta fruta es un alimento que tiene valor agregado, aporta varios nutrientes al consumidor (Wall-Medrano, y otros, 2015). Además, cuenta con las siguientes características según la fundación Mango Ecuador (2019) “es una fruta de 13 cm de largo y 450 a 700 gramos de peso, con forma ovoide a casi redonda, color con base morado a rojizo, tiene buen sabor y de pulpa jugosa”.

El área que cubren los cultivos de mango son alrededor de 7700 hectáreas; “Tommy Atkins” representa el 65% de exportaciones de esta variedad de la fruta. Sus fechas de cultivo se dan desde el mes de septiembre a diciembre respectivamente.

Según datos reales de la Fundacion Mango Ecuador, (2019) la fruta es mayormente cultivada en la provincia del Guayas, siendo la mayor parte destinada a exportación.

Tabla 1: Partida y subpartida arancelaria

Sección II	Productos del Reino Vegetal
Capítulo 8	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios(cítricos) melones o sandías
Partida	0804.50 (guayabas, mangos y mangostanes)
subpartida	0804.50.20.00 (Mangos y mangostanes)

Fuente: Fundacion Mango Ecuador, (2019).

1.6 Tendencia de consumo en Bélgica

Este país actualmente es productor únicamente del 5.8% de sus alimentos, y así mismo su tendencia por consumir comida orgánica se ha duplicado en estos 10 años. Según ProEcuador, (2018) “El principal segmento económico que consume este tipo de

alimentos es la clase media, así como los jubilados, que representan el 39% de la población”.

El país de Bélgica es pequeño y variado, y en ocasiones es visto como un mercado de estudio europeo. Sin embargo, su capital Bruselas es la sede de múltiples compañías y organizaciones internacionales, lo cual favorece la existencia de usuarios con un alto poder de compra.

Las inquietudes más considerables por parte de los consumidores al momento de adquirir un producto alimentario son el valor, calidad, frescura, además de otro aspecto como la imagen, sabor, y su impacto en el medio ambiente

Para Portal Santander Trade, (2019) “Los escándalos alimentarios de productos convencionales y el interés creciente por la salud han estimulado el crecimiento del mercado de productos biológicos”.

1.7 Requisitos y normativa de ingreso al mercado de Bélgica

Para European Commission, (2019) “Los ciudadanos europeos necesitan tener acceso a alimentos seguros y saludables de los más altos estándares”.

Todo exportador que desee ingresar a los países de la Unión Europea, siendo en este caso con un producto de consumo humano, deberá basarse al Reglamento (UE) n ° 1308/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, además regirse estrictamente al Reglamento de la Ley General de Alimentos, el cual es la base de la ley de alimentos y otros comestibles. Europa es un mercado muy exigente en temas de calidad e inocuidad. En esto, las certificaciones que tienen las empresas juegan un papel decisivo. Los sellos de calidad ya no son un 'plus', sino un requerimiento básico, Para Rivadeneira, (s.f.) "Las certificaciones orgánicas, de comercio justo, de sostenibilidad con el ambiente... marcan el camino".

2. CASO PRÁCTICO

2.1 Requisitos para ser exportador en el Ecuador

Según la SENAE, (2017), “Una exportación es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una Zona Especial de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente”.

Actividad que puede ser realizada tanto por una persona de nacionalidad ecuatoriana como extranjera, mientras sea residente en el país, ya sea en carácter de personas natural o jurídica.

Para realizar una exportación se deberá cumplir una serie de requisitos los cuales se detallan a continuación:

- 1.- obtención del R.U.C en el servicio de rentas internas
- 2.- adquirir un certificado digital para la correspondiente firma electrónica, la cual es otorgada por el Banco Central del Ecuador <http://www.eci.bce.ec/web/guest/> o por Security Data: <http://www.securitydata.net.ec/>
- 3.- Además se deberá Registrar en el portal del ECUAPASS: (<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>) en el cual podrá realizar:

- Actualización base de datos
- Crear usuario y contraseña
- Aceptar las políticas de uso
- Registrar su firma electrónica

2.2 Registro en Agrocalidad y obtención de certificados sanitarios y fitosanitario

Agencia de Regulación y Control Fito y Zoosanitario – AGROCALIDAD, (s.f.), “es la encargada del control y regulación para la protección y el mejoramiento de la sanidad animal, sanidad vegetal e inocuidad alimentaria, en beneficio del sector agropecuario brindando servicios de calidad a todos los productores del país”.

Los empresarios que deseen comercializar su fruta en el mercado extranjero (Bélgica) deberán registrarse en Agrocalidad, posteriormente solicitar la inspección correspondiente de la fruta, para que esta sea sometida a un control sanitario que garantice la calidad del producto (mango), obteniendo finalmente un certificado sanitario, el cual garantiza que es apto para ser consumido y pueda ser comercializado en el mercado europeo,

2.3 Documentos de exportación

Una exportación inicia con la concesión electrónica de una declaración aduanera de exportación (DAE), la cual es emitida mediante el sistema del ECUAPASS.

Sus rubros principales establecidos en este manifiesto constan de:

- Descripción de la mercancía
- Datos del consignatario
- Destino de la carga
- Cantidad, peso

Sin embargo, cuando se pretende realizar una actividad de comercio exterior, hay que tener en cuenta los documentos de exportación. Estos documentos son debidamente necesarios; son muy distintos y complicados en comparación a los utilizados en operaciones de comercio internas. Cada país posee diversas normas, legislaciones y exigencias las cuales deberán ser acatadas en su totalidad por los exportadores.

Tal es el caso de la Unión Europea, un mercado muy exigente en cuanto a los artículos que pretenden ingresar a este mercado, y más aún cuando se trata de productos destinados al consumo humano

Entre los documentos necesarios para poder realizar una exportación de un producto agrícola (mango) al mercado belga constan: Factura Comercial, Certificado de circulación EUR-1, certificado sanitario, certificado de origen, conocimiento de embarque.

2.3.1 Factura comercial.

Es un documento de índole legal, que es emitido por el exportador o vendedor al comprador o importador mediante la negociación internacional; sirve como una verificación de la transacción comercial realizada entre el vendedor y comprador.

Según Da Silva, Hernandez Aros, Welita da Silva, & Gallego Cossio, (2016) “la factura debe ser proveída al comprador en el momento de la operación comercial”. En esta es detallado el coste y cantidad de las mercancías expedidas. Además, suele incluir otros pormenores de las cláusulas de la compraventa acordadas entre el comprador y el vendedor como las condiciones de pago, valor del seguro, transporte, entre otros.

2.3.2 Certificado de circulación EUR-1

Es un escrito justificativo del origen preferencial otorgado por la Unión Europea con aquellos países con los cuales mantiene un Acuerdo Preferencial como es el caso de Ecuador- Unión Europea.

La emisión de este documento es realizada en el momento de exportación de las mercancías, el mismo deberá ser entregado para que la mercadería se acoja al régimen arancelario preferencial y por ende favorecerse de la reducción de derechos de aduana.

2.3.3 Certificado sanitario y fitosanitario

Este documento es la garantía de que la fruta exportada (mango) está aprobado para el consumo humano. Este certificado es concedido por Agrocalidad.

2.3.4 Certificado de origen

Este certificado se lo obtiene a través del SIGCO, y sirve para detallar el origen de la mercancía que va a ser exportada. Es un requisito fundamental y exigible para poder ingresar con un producto, en este caso comestible a los países de la Unión Europea.

2.3.5 Conocimiento de embarque

Según Icontainers, (2011) “Es emitido por la naviera y en él se hace constar que se ha recibido la mercancía para ser transportada al puerto de destino a bordo del buque indicado, y bajo las condiciones acordadas entre el vendedor y el comprador”.

3. NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

En la negociación internacional se da la actividad de comercializar productos al mercado extranjero, que, según Díaz, J. A. (2014), define a la comercialización internacional como “el acto de planear y organizar un conjunto de actividades necesarias que permitan poner, en el lugar indicado y en el momento preciso, una mercancía o servicio para que las personas que conforman el mercado, lo conozcan y consuman” así obteniendo la satisfacción del cliente.

3.1 Cadena de supermercados “Ahold Delhaise”

Para Rubio Guerrero, (2014), “Los grandes supermercados han revolucionado la industria del consumo masivo, colocando a disposición de los consumidores productos y servicios en las más variadas formas, marcas, instalaciones, comodidades y precios”.

Ahold y Delhaise Group, innovadores minoristas alrededor de 150 años crean una alianza estratégica en el mes de Julio del 2016, y así es como nace “Ahold Delhaise” una empresa con cerca de 372.000 asociados y con más de 6-700 tiendas

Ahold Delhaise busca y permite que sus clientes se alimenten de una manera sana, y mejoren sus hábitos alimenticios, al mismo tiempo ayudándolos a ahorrar tiempo.

Nuestras marcas locales también se encuentran entre los proveedores más destacados de alimentos frescos y productos de marca propia adaptados localmente, incluida una selección diversa de productos naturales y orgánicos asequibles (Ahold Delhaize, 2019). Con sede internacional en Zaandam, Países Bajos, y con marcas activas en países como República Checa, Grecia, Luxemburgo; Rumania; Serbia; Bélgica; Ahold - Delhaize planea expandirse en el 2019 en este último país.

ProEcuador, (2019) indica que “Esta nueva llegada de locales significará más puntos de venta y ciertamente una oportunidad para el ingreso de más productos ecuatorianos”.

3.2 Etiquetado, presentación y normativa de los productos alimenticios

Desde diciembre del 2014, fue puesto en vigencia el Reglamento (UE) 1169/2011, el mismo que es aplicable al etiquetado de los alimentos que son consumidos en los países de la Unión Europea.

La normativa de etiquetado correspondiente para la exportación del mango en estado natural y procesado incluye:

- Información legible del producto
- Nombre comercial del producto
- Tabla nutricional
- Fecha de caducidad
- Condiciones de almacenamiento
- Procedencia y fabricante/exportador
- Idioma comprensible para el consumidor final

El tipo de marca a utilizar será nominativa, lo que representa que el producto se verá identificado mediante letras legibles y entendibles para el consumidor final

Para Andrade Yejas, D. A. (2016), “Una marca puede llegar a tener un éxito increíble si logra apropiarse de una palabra en la mente del cliente”.

Grafico 3: Etiquetado del mango



Fuente: ExpoFruza

3.3 Incoterms

Los incoterms son reglas utilizadas en el comercio internacional, los cuales sirven para Se usan para definir las responsabilidades de comprador y vendedor en una transacción de carácter internacional. Es muy importante comprender el punto en el que finaliza el riesgo y la responsabilidad del vendedor y se transfiere al comprador, porque esa es la base de INCOTERMS (Pathak, 2016).

3.4 Medio de transporte marítimo

Es el medio de transporte mayormente utilizado a nivel mundial en las actividades de comercio internacional. Se destaca por su capacidad para trasladar grandes volúmenes mercancías y por su costo.

Segun Munguía Vázquez, G., Canales García, R. A., & Becerril-Torres, O. U. (2018), el medio de transporte marítimo “contribuye de manera sustantiva al crecimiento de la economía internacional con más del 80% del comercio mundial de mercancías por mar; éste sigue siendo la columna vertebral del comercio internacional y la globalización”.

Gráfico 4: Medio marítimo



Fuente: (Cadena de suministros, 2017).

3.4.1 Puertos marítimos en Bélgica

La carga desembarca en el Puerto de Gante, el cual es el segundo más importante de Bélgica.

Ha sido escogido por ser especializado en productos agrícolas, y cuenta con instalaciones aptas para productos en estado congelado y refrigerado.

3.5 Tipo de carga

Al ser el mango un producto perecedero, sufre una degeneración tanto física como química, dadas por el pasar de los días y clima. Para su correcto traslado, deberá ir en un contenedor refrigerado y que logre conservar las características esenciales de la fruta hasta llegar a su lugar de destino.

3.6 Empaque y embalaje

Escoger un buen empaque y embalaje es de gran utilidad, debido a que además de ayudar a manipular el producto y protegerlo facilita al traslado del mismo sin que sufra ningún percance y la carga llegue en óptimas condiciones a su lugar de destino.

El empaque y el embalaje son esenciales en la vida de los productos perecederos y juegan un papel importante en la agroindustria de frutas (Orjuela Castro, Herrera Ramírez, & Adarme Jaimes, 2017). En el caso del mango, es colocado en cajas de cartón corrugado con orificios, cuyas medidas son 30 x 40 cms y una altura entre 10 a 12 cm, manteniendo 1cm destinado a ventilación de la fruta. Cada caja contiene 12 mangos, los cuales son colocados a un solo nivel.

En cuanto al embalaje de las cajas, estas deberán ser apiladas una encima de otra sobre un pallet de madera cuyas medidas son de 1.20x1.20 m. La base no deberá estar separadas por más de 3 cm, y su altura respetará un espacio mínimo bajo el techo de 10 cm para que exista una buena ventilación. La carga será transportada en un contenedor reefer de 20 pies.

Gráfico 5: Empaque y embalaje del mango



Fuente: ExpoFruza

3.7 Contenedor reefer

Segun TIBA, (2019) “El contenedor reefer (contenedor refrigerado), es un tipo de contenedor intermodal equipado con un motor refrigerador que permite el transporte de mercancías sensibles a la temperatura, como frutas, verduras, lácteos, carnes, chocolate, vino, productos farmacéuticos, productos químicos, etc”

En el caso del mango, el tipo de contenedor reefer utilizado para su traslado hacia Bélgica será de atmósfera controlado; este tipo de contenedor es utilizado para controlar el proceso de maduración de las frutas y evitar su daño o descomposición ya que permite mantener una compresión de atmósfera estable

Gráfico 6: contenedor Reefer



Fuente: (IContainers, 2019).

3.8 Pago mediante carta de crédito

En toda transacción comercial es necesario que el comprador y vendedor lleguen a un mutuo acuerdo en cuanto al pago de la mercancía. la exportación de mango a Bélgica será cobrada mediante carta de crédito, puesto que es el medio de pago más seguro para ambas partes, ya que se encuentra de por medio la garantía de una entidad financiera, quien es la responsable de que el pago sea efectuado una vez que hayan sido cumplidas en su totalidad las cláusulas acordadas de ambas partes

Según Fernández Masiá, E. (2014), indica que por “La creciente relevancia económica de los compromisos contractuales y la lejanía de los contratantes se da la necesidad de incidir en el aseguramiento de los contratos mediante la constitución”.

4. CONCLUSIONES

Antes de que una empresa desee incursionar en un mercado externo deberá tener un estudio del mercado (gustos, preferencias, poder adquisitivo) además de las normativas, reglas y tratados comerciales que rigen en el posible país importador.

Siendo que el Ecuador mantiene actualmente un tratado multipartes sólido con los 27 países de la Unión Europea y que la tendencia del mercado meta (Bélgica) hacia el consumo de frutas tropicales (mango) ha ido en incremento en los últimos periodos, esto se convierte en un factor positivo y una gran oportunidad para que los empresarios ecuatorianos y productores de fruta logren internacionalizarse gozando de los múltiples beneficios de este acuerdo y ofreciendo un producto de calidad en el mercado extranjero.

BIBLIOGRAFÍA

- Agencia de Regulación y Control Fito y Zoonosanitario – AGROCALIDAD. (n.d.). *Agrocalidad*. From <http://www.agrocalidad.gob.ec/mision-vision/>
- Ahold Delhaize. (2019). *Ahold Delhaize*. From <https://www.aholddelhaize.com/en/about-us/>
- Andrade Yejas, D. A. (2016). Estrategias de marketing digital en la promoción de Marca Ciudad. *Revista Escuela de Administración de Negocios*(80), 59-72. From <https://www.redalyc.org/pdf/206/20645903005.pdf>
- Botero Pinzón, L. D. (2014). INTERNACIONALIZACIÓN Y COMPETITIVIDAD. *Revista Ciencias Estratégicas*, 22(32), 187-196. From file:///C:/Users/Packard%20Bell/Documents/art%C3%ADculo_redalyc_151339264001.pdf
- Cadena de suministros. (2017). *El 85% del transporte marítimo de perecederos se moverá en contenedor en 2021*. From <http://www.cadenadesuministro.es/noticias/el-85-del-transporte-maritimo-de-perecederos-se-movera-en-contenedor-en-2021/>
- CERTIFICADO DE CIRCULACIÓN EUR-1. (n.d.). From https://azure.afi.es/ContentWeb/EmpresasUnicaja/certificado/circulacion/eur1/contenido_sidN_1052425_sid2N_1052384_sid3N_1052234_ageL_8331_cidLL_954944_ctyLL_139_scidN_954944_utN_3.aspx
- Ciulli, K. G. (2016). Internacionalización de la producción y reorganización de la hegemonía empresarial: el caso de Alpargatas S.A. *Theomai*(33), 28-42. From file:///C:/Users/Packard%20Bell/Documents/art%C3%ADculo_redalyc_12444642003.pdf
- da Silva, S. R., Hernandez Aros, L., Welita da Silva, M., & Gallego Cossio, L. C. (2016). ANÁLISIS DEL MODELO OPERATIVO DE LA FACTURA ELECTRÓNICA. 15, 142-172. From <http://www.redalyc.org/pdf/4776/477656007008.pdf>
- Díaz de la Cruz, C., & Fernández Fernández, J. L. (2017). Cultura internacionalización y ética empresarial. *Comunicación y Hombre*(14), 161-171. From file:///C:/Users/Packard%20Bell/Documents/art%C3%ADculo_redalyc_129453532010.pdf
- Díaz, J. A. (2014). Comercialización de los productos y servicios de la ciencia: retos y perspectivas. *Revista Cubana de Ciencia Agrícola*, 48(1), 21-24. From <https://www.redalyc.org/pdf/1930/193030122007.pdf>
- European Commission. (2019). *General Food Law*. From https://ec.europa.eu/food/safety/general_food_law
- Fernández Masiá, E. (2014). LAS GARANTÍAS BANCARIAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL. *Boletín Mexicano de Derecho Comparado*, XLVII(139), 101-144. From <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=42730742004>
- Fundacion Mango Ecuador. (2019). *Varietades de Mango Ecuatoriano*. From <https://www.mangoecuador.org/variedades-mango.php>
- IContainers. (2011). *Bill of lading: la guía definitiva*. From <https://www.icontainers.com/es/2011/07/07/bl-bill-of-lading/>
- IContainers. (2019). *Breve historia del contenedor y sus dimensiones*. From <https://www.icontainers.com/es/tipos-de-contenedores-y-sus-dimensiones/>

- Jimenez Cabrera, J. H. (2018). Teoría de los juegos y su aplicación a los negocios internacionales: Acuerdo comercial Unión Europea- Ecuador en el sector agrícola bananero. *INNOVA Research Journal*, 3(12), 55-66. From <file:///C:/Users/Packard%20Bell/Documents/Dialnet-TeoriaDeLosJuegosYSuAplicacionALosNegociosInternac-6828554.pdf>
- Munguía Vázquez, G., Canales García, R. A., & Becerril-Torres, O. U. (2018). La competitividad logística del transporte marítimo en la Alianza del Pacífico: 1990-2015. *México y la Cuenca del Pacífico*, 7(20), 65-88. From <http://www.redalyc.org/jatsRepo/4337/433757506003/html/index.html>
- Orjuela Castro, J. A., Herrera Ramírez, M. M., & Adarme Jaimes, W. (2017). Logística en almacenamiento y transporte de mango en Colombia: Un modelo en dinámica de sistemas. *Revista Facultad de Ingeniería*, 26(44), 73-86. From http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-11292017000100073&lng=es&tlng=es
- Pathak, A. (2016). *Understanding INCOTERMS 2010*. From <file:///C:/Users/Packard%20Bell/Documents/SSRN-id2712669.pdf>
- Portal Santander Trade. (2019). *BÉLGICA: LLEGAR AL CONSUMIDOR*. From Perfil del consumidor: <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/belgica/llegar-al-consumidor>
- ProEcuador. (2018). *Productos orgánicos ecuatorianos con potencial en Bélgica*. From <https://www.proecuador.gob.ec/productos-organicos-ecuatorianos-con-potencial-en-belgica/>
- ProEcuador. (2019). *Alertas Comerciales, Alertas Comerciales, Economía De Mercados, Europa, Exportador*. From <https://www.proecuador.gob.ec/fuerte-competencia-de-supermercados-en-belgica/>
- Rivadeneira, F. (n.d.). *Revista Lideres*. From Para llegar al mercado europeo la clave es la calidad: <https://www.revistalideres.ec/lideres/llegar-mercado-europeo-clave-calidad.html>
- Rubio Guerrero, G. (2014). La calidad del servicio al cliente en los grandes supermercados de Ibagué: un análisis desde la escala multidimensional (SERVQUAL). *Cuadernos de Administración*, 30(52), 54-64. From <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=225033236006>
- SENAE. (2017). *¿Qué es una Exportación?* From <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>
- TIBA. (2019). *CONTENEDORES REFRIGERADOS*. From <https://www.tibagroup.com/es/transporte-maritimo-contenedor-reefer>
- Wall-Medrano, A., Olivas-Aguirre, F. J., Velderrain-Rodríguez, G. R., González-Aguilar, A., Rosa, L. A., López-Díaz, J. A., & Álvarez-Parrilla, E. (2015). El mango: aspectos agroindustriales, valor nutricional/funcional y efectos en la salud. *Nutrición Hospitalaria*, 31(1), 67 - 75. From <http://scielo.isciii.es/pdf/nh/v31n1/06revision06.pdf>

ANEXOS

FACTURA COMERCIAL

ANEXO N° 8
MODELO FACTURA COMERCIAL DE EXPORTACIÓN
 (EJEMPLO VÁLIDO ÚNICAMENTE PARA FINES ILUSTRATIVOS)



NIT: 123456022
 N° FACTURA: 911
 N° AUTORIZACIÓN : 2801035440

ORIGINAL
 Venta al por mayor de otros productos

FACTURA COMERCIAL DE EXPORTACIÓN
SIN DERECHO A CRÉDITO FISCAL

Lugar y fecha:	La Paz, 15 de abril de 2015	
Nombre:	Mr. Joseph Indiana Keystone Crossing.	
Dirección del importador:	Suite 222 QUEBEC, IN 5555 Telef. 1-418-123-4321 CANADA	
NIT:	0	
INCOTERM y Puerto Destino:	CIF – Vancouver	
Moneda de la Transaccion Comercial:	Dólar Americano	TIPO DE CAMBIO 1\$us: Bs6.96

DETALLE							
ITEM	NANDINA	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	SUBTOTAL	
1.-	0909610000	Semilla de Anís	100	Kg	100.00	10,000.00	
TOTAL \$us						10,000.00	
Son: Diez mil 00/100 Dólares Americanos.						TOTAL Bs	69,600.00
Son: Sesenta y nueve mil seiscientos 00/100 Bolivianos.							

PRECIO O VALOR BRUTO	\$us	6,975.00
GASTOS DE TRANSPORTE HASTA FRONTERA	\$us	375.00
GASTOS DE SEGURO HASTA FRONTERA	\$us	150.00
TOTAL F.O.B. – FRONTERA	\$us	7,500.00
TRANSPORTE INTERNACIONAL	\$us	2,000.00
SEGURO INTERNACIONAL	\$us	500.00
OTROS	\$us	0.00
TOTAL CIF-VANCOUVER	\$us	10,000.00

Código de Control: E3-45-BF-4F-12

Fecha Límite de Emisión: 15/09/2015

"ESTA FACTURA CONTRIBUYE AL DESARROLLO DEL PAÍS. EL USO ILÍCITO DE ÉSTA SERÁ SANCIONADO DE ACUERDO A LEY"

LA INFORMACIÓN DEL RUBRO DETALLE PUEDE SER COMPLEMENTADA CON OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL DE ACUERDO A LAS NECESIDADES DEL EXPORTADOR

CERTIFICADO DE CIRCULACIÓN EUR-1

CERTIFICADO DE CIRCULACIÓN DE MERCANCÍAS

1. Exportador (nombre, apellidos, dirección completa y país)		EUR. 1 No A	
		Véanse las notas del reverso antes de llenar el impreso	
3. Destinatario (nombre, apellidos, dirección, completa y país) (mención facultativa)		2. Certificado utilizado en los intercambios preferenciales entre	
		y	
		<small>(Indíquense los países, grupos de países o territorios a que se refiera)</small>	
		4. País, grupo de países o territorio de donde se consideran originarios los productos.	5. País, grupo de países o territorio de destino
6. Información relativa al transporte (mención facultativa)		7. Observaciones	
8. Número de orden; marcas, numeración; número y naturaleza de los bultos (1); Designación de las mercancías (2)		9. Masa bruta (kg) u otra medida (litros, m3, etc.)	10. Factura (mención facultativa)
11. VISADO DE LA ADUANA O DE LA AUTORIDAD GUBERNAMENTAL COMPETENTE Declaración certificada conforme..... Documento de exportación (3):..... Modelo..... No..... Aduana o Autoridad gubernamental competente:..... País o territorio de expedición..... En....., a..... (Firma)		Sello El que suscribe declara que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para la expedición del presente certificado. En....., a..... (Firma)	

(1) En caso de que las mercancías no estén embaladas, indíquese el número de artículos o escríbase "a granel" según sea el caso.

(2) Incluye la clasificación arancelaria de la mercancía al nivel de partida (4 dígitos).

(3) Rellénesse únicamente si la normativa del país o territorio de exportación lo exige.

CERTIFICADO DE ORIGEN

APENDICE		
CERTIFICADO DE ORIGEN		
1.- País Exportador:		2. País Importador:
3.- N/o (1).	4.- NABANDINA	5.- Denominación de las mercancías:
6.- DECLARACION DE ORIGEN Declaramos que las mercancías indicadas en el presente formulario correspondientes a la factura comercial No. _____ Cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) _____ de conformidad con el siguiente desglose:		
3.- N/o (1).	7.- NORMAS (3)	

CONOCIMIENTO DE EMBARQUE

Fecha		Conocimiento de embarque – Formulario resumido – No negociable				Página 1 de			
Enviar desde				Número de conocimiento de embarque:					
Nombre: Dirección: Ciudad/Estado/Código postal: N.º de identificación de estación (SID):				Espacio para el código de barras					
Enviar a				Nombre de la empresa transportista:					
Nombre: Dirección: Ciudad/Estado/Código postal: N.º de identificación de estación (SID):				Número de remolque: Número(s) de serie:					
Factura por los gastos de transportes de terceros a:				SPAC:					
Nombre: Dirección: Ciudad/Estado/Código postal:				Número PRO: Espacio para el código de barras					
Instrucciones especiales:				Términos de los gastos de transporte:					
				Prepago: Cobro: Terceros:					
Información sobre el pedido del cliente									
N.º de pedido del cliente		Cantidad de bultos		Peso	Palet/Deslizamiento (marque uno)		Información adicional del exportador		
					S N				
					S N				
					S N				
Total definitivo									
Información de la empresa transportista									
Unidad de manejo		Bulto					Sólo envío inferior al camión completo (LTL)		
Cant.	Tipo	Cant.	Tipo	Peso	HM(X)	Descripción de los artículos <small>Se deben indicar los artículos que requieren cuidados adicionales o especiales o atención al manipulador o al cargador, y se los debe embalar de una manera que garantice su transporte seguro con los estándares normales.</small>		N.º de NMFC (Clasificación nacional para carga motorizada)	Clase
Cuando la tasa depende del valor, se requiere que los exportadores determinen específicamente por escrito el valor acordado o declarado de la propiedad, de la siguiente forma: "El exportador determina específicamente que el valor acordado o declarado de la propiedad no excederá _____ por _____".						Monto de COD (Pago contra reembolso): \$ _____			
						Términos sin costo: Cobro __, Prepago __, Cliente del que se aceptan cheques __			
Nota: Puede ser aplicable la limitación de la responsabilidad por pérdida o daño de este envío.									

CARTA DE CREDITO

		SOLICITUD DE CARTA DE CRÉDITO		FECHA: 01/06/2011
Señores BANESCO BANCO UNIVERSAL C.A., autorizo (autorizamos) a ustedes a abrir, por mí (nuestra) cuenta y bajo mí (nuestra) responsabilidad una carta de crédito irrevocable y <input type="checkbox"/> transferible <input checked="" type="checkbox"/> confirmada <input type="checkbox"/> no confirmada, según las siguientes condiciones:				
ORDENANTE:				
Nombre e Razón Social: GRUPO TRÉBOL C&A - MUEBLES BOITICELLI			Número de cuenta: 01223333	
C.I. ó R.I.F.: 821254658	Teléfono: (0212) 4725121	Email: http://www.venezuelaita.com/por	Fax: (0212) 4725049	
Dirección: CALLE COMERCIO, URBANIZACIÓN BELLA VISTA, LA YAGUARA A 150 METROS DEL BANESCO DE BELLA VISTA, PRIMER (1ER. NIVEL) DEL EDIFICIO MUEBLES CAR 21 - CARACAS - GRAN CARACAS - VENEZUELA				
BENEFICIARIO:				
Nombre e Razón Social: Distribuidora la Fuente, Ltd. - NIT. 852.256.123-4				
Dirección: KR 12 NO. 11-20 VILLA DEL ROSARIO EN CÚCUTA NORTE DE SANTANDER				
Ciudad: CUCUTA	Estado: N/S/DER	País: COLOMBIA		
Teléfono: 3589145	Email: distributora@gmail.com.co	Fax: []		
MONTO:				
Por la suma de: 30000 USD			Válido hasta: 30 DIAS en la plaza del beneficiario.	
<input type="checkbox"/> m/c <input type="checkbox"/> CM <input type="checkbox"/> CP <input type="checkbox"/> Des <input type="checkbox"/> Deq <input type="checkbox"/> OTRO, caso/fuente: RCA				
PAGO:				
Pagaré al beneficiario mediante letra de cambio:				
<input type="checkbox"/> al a la vista <input type="checkbox"/> a término a <input type="checkbox"/> días fecha de <input type="checkbox"/> con fecha de <input type="checkbox"/> con fecha de <input type="checkbox"/>				
DOCUMENTOS:				
<input checked="" type="checkbox"/> Letra comercial, firmada en original y 2 copias.				
<input checked="" type="checkbox"/> Documento de conocimiento de embarque RECORRIDO asignado a BANESCO BANCO UNIVERSAL C.A., marcado foto POS NEGRO				
<input type="checkbox"/> Póliza y Certificado de seguro subyacente todo riesgo inclusive guerra.				
<input type="checkbox"/> Seguro subyacente por comprador bajo póliza N° <input type="checkbox"/> en la compañía <input type="checkbox"/>				
<input type="checkbox"/> Otros documentos (caso/fuente): Certificado de origen.				
MERCANCÍA:				
Subrayo embarque(s) de la siguiente mercancía (descripción genérica): Muebles en madera Guadua				
EMBARQUE:				
Dirección Origen: KR 12 NO. 11-20 VILLA DEL ROSARIO con destino a: Oficina Muebles Car 21 - Cargo			Embarques Partidas:	Transbordos:
INSTRUCCIONES ESPECIALES: []				
DEL EFECTUO DE LAS SIGUIENTES OPERACIONES DE TRÁFICO Y CARGAS SE PUEDE DE EJECUTAR SIN EL CONTROL DE BANESCO EN RELACIÓN A LOS EFECTOS DE LA LEY DE FIDESCOMISIÓN Y SU REGLAMENTO.				
PENA DEL LDO. 80.307/1982				