

Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales Escuela de Mercadotecnia

Tema:

INTRODUCCIÓN DE JAGUAS AL MERCADO ALEMÁN MEDIANTE EL CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN, CASO REPÚBLICA DOMINICANA.

Sustentantes:

Juan Pablo Montero 2008-0431 Charinee Rosario 2010-1574 Estefany de la Rosa 2010-1693

Asesores:

Dr. Nathaniel Concepción Lic. Shantal Espinal

Monografía para optar por el título de: Licenciatura en Negocios Internacionales

> Distrito Nacional, República Dominicana Abril 2015

INTRODUCCIÓN DE JAGUAS AL MERCADO ALEMÁN MEDIANTE EL CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN, CASO REPÚBLICA DOMINICANA.

ÍNDICE

DEDIC RESUI	ATORIA MEN EJ	ENTOS A ECUTIVO ON	VI IX
	APITU RUTO	LO I JAGUA Y RELACIÓN COMERCIAL REPÚBLICA DOMINICA Y ALEMA	NIA 2
1.1		neralidades de la Jagua	
1	.1.1	Propiedades de la Jagua	
1.2	Ver	ntajas de la Jagua	3
1.3	Des	sventajas de la Jagua	3
1.4	Pro	ducción de la Jagua en República Dominicana	4
1.5	Tra	tado de Libre Comercio Unión Europea-República Dominicana	5
1.6	Rel	ación Comercial entre República Dominicana-Alemania	6
1.7	Cor	mercio Agropecuario República Dominicana – Alemania	7
1.8	EIN	Лercado Alemán	9
1	.8.1	Acceso al mercado Alemán	10
1.9	Inte	erés de Alemania importar Jagua desde República Dominicana	10
2 L		LO II NTRATOS INTERNACIONALES COMO INSTRUMENTOS EN LAS ÓNES	12
2.1	Elr	ol de UNCITRAL, UNIDROIT, CCI y Lex Mercatoria en los contratos	12
2	.1.1	UNCITRAL	14
2	.1.2	UNIDROIT	14
2	.1.3	La CCI	15
2.2	¿Cι	uándo un contrato se considera internacional?	15
2.3	¿Po	or qué no siempre se firman contratos internacionales?	16
2.4	Cla	sificación de los contratos internacionales	17
2.5	Cla	sificación según su Objeto	17
2	.5.1	Contratos de Cambio	17
2	.5.2	Contratos de Producción	17
2	.5.3	Contratos de Suministro.	18
2	.5.4	Contratos Bancarios	18
2	.5.5	Contratos de Intermediación	18

2			
	.b H	Proceso de formación progresiva de los contratos internacionales	18
	2.6.1	Acuerdos de Confidencialidad	
	2.6.2	Cartas de Intención y sus diferentes tipos.	
	2.6.3	Protocolo de Acuerdo	21
	2.6.4	Punto de no retorno	21
	2.6.5	Responsabilidad en la etapa precontractual y Cláusulas Inhibitorias del Comp 22	oromiso
	2.6.6	Aspectos de la Integración Comercial con otros países a tener en cuenta	2 3
2	.7	Algunos contratos específicos	24
	2.7.1	Contrato De Agencia Comercial	24
	2.7.2	Contrato De Distribución	25
3		Hallazgos	
		Proceso de Pre negociación.	
J	3.2.1	Memorando de Entendimiento	
3		Contrato de Distribución Internacional (Sobre la Exportación de Jaguas)	
		lo 1.1: Objeto Del Contrato	
		lo 2: Antecedentes/ Domicilio Legal	
		lo 3: Antecedentes/ Domicilio Legal	
	Artícu	lo 4: Sobre La Negociación Del Contrato	36
		lo 4: Sobre La Negociación Del Contratolo 5: Formalización Del Contrato	
	Artícu		36
	Artícu Artícu	lo 5: Formalización Del Contrato	36
	Artícu Artícu Artícu	lo 5: Formalización Del Contratolo 6: Aceptación De Condiciones Generales	36 37
	Artícu Artícu Artícu Artícu	lo 5: Formalización Del Contratolo 6: Aceptación De Condiciones Generaleslo 7: Lugar De La Negociación	36 37 37
	Artícu Artícu Artícu Artícu Artícu	lo 5: Formalización Del Contratolo 6: Aceptación De Condiciones Generaleslo 7: Lugar De La Negociaciónlo 8: Fin De La Negociación	36 37 37 39
	Artícu Artícu Artícu Artícu Artícu	lo 5: Formalización Del Contrato	36 37 37 39
	Artícu Artícu Artícu Artícu Artícu Artícu	lo 5: Formalización Del Contrato	36 37 37 39 39
	Artícu Artícu Artícu Artícu Artícu Artícu Artícu	lo 5: Formalización Del Contrato	36 37 37 39 39 40
	Artícu Artícu Artícu Artícu Artícu Artícu Artícu Artícu	lo 5: Formalización Del Contrato lo 6: Aceptación De Condiciones Generales lo 7: Lugar De La Negociación lo 8: Fin De La Negociación lo 9: Sobre Costes De La Negociación lo 10: Cláusula De No Modificación Oral lo 10: Obligación De Exclusividad lo 11: Cláusulas De Buena Fe	36 37 37 39 40 40
	Artícu Artícu Artícu Artícu Artícu Artícu Artícu Artícu Artícu	lo 5: Formalización Del Contrato lo 6: Aceptación De Condiciones Generales lo 7: Lugar De La Negociación lo 8: Fin De La Negociación lo 9: Sobre Costes De La Negociación lo 10: Cláusula De No Modificación Oral lo 10: Obligación De Exclusividad lo 11: Cláusulas De Buena Fe	36 37 37 39 40 41
	Artícu Artícu Artícu Artícu Artícu Artícu Artícu Artícu Artícu Artícu	lo 5: Formalización Del Contrato	36 37 37 39 40 41 41
	Artícu Artícu Artícu Artícu Artícu Artícu Artícu Artícu Artícu Artícu Artícu Artícu	lo 5: Formalización Del Contrato lo 6: Aceptación De Condiciones Generales lo 7: Lugar De La Negociación lo 8: Fin De La Negociación lo 9: Sobre Costes De La Negociación lo 10: Cláusula De No Modificación Oral lo 10: Obligación De Exclusividad lo 11: Cláusulas De Buena Fe lo 12: Cláusula De Integridad lo 13: Cláusulas Idiomáticas. lo 14: Cesión Del Contrato	36 37 37 39 40 40 42 42

Artículo 18: Precios, Descuentos	42
Artículo 19: Cláusulas Sobre El Plazo Del Pago	43
Artículo 20: Medio De Pago	43
Artículo 21: Condiciones De Entrega: Incoterms	43
Artículo 22: Patentes Y Marcas	44
Artículo 23: Vigencia Del Contrato	44
Artículo 24: Rescision Por Incumplimiento:	44
Artículo 25: Insolvencia	44
Artículo 26: Cláusula De Fuerza Mayor	45
Artículo 27: Cláusula Sobre Eficiencia Parcial Del Contrato	47
Artículo 27: Ley Aplicable	47
Artículo 28: Arbitraje, Jurisdicción Competente	47
Artículo 29: Sobre Costes De La Resolución De Controversias	48
CONCLUSIONES	
RECOMENDACIONES	
BIBLIOGRAFÍAANEXOS.	53

AGRADECIMIENTOS

¡La gloria es de Dios! gracias por todos estos días de esfuerzo y superación en mi vida, me has dado el apoyo incondicional, la fuerza y voluntad para alcanzar las metas que me eh trazado en la vida, por el amor que nos da aun sin nosotros darte nada a cambio gracias mi señor Jesús.

A mis padres por el apoyo entregado y sus buenos deseos, este es un agradecimiento a ustedes porque me dieron y aun me dan todo lo que pueden y aún más, gracias por darme la educación, el alimento, el techo y su amor a su manera. Ser el más pequeño tiene sus ventajas, gracias a mis hermanas por siempre estar ahí para mí y tenerme como un orgullo para ellas, prometo que trabajo todos los días pensando en mantenerme así y mejor aún más.

Personas valiosas que entraron a tu vida durante estos años de universidad, gracias a todos ustedes mis compañeros, mis amigos, mis hermanos y hermanas. Y no menos importante a los maestros que estuvieron acompañándome durante este largo camino, muchos profesionales valiosos y dispuestos a compartir sus conocimientos y experiencias, igracias!

Juan Pablo Montero Pérez

ı

Quiero agradecer a Dios, por haberme guiado en todo momento y permitido terminar esta meta propuesta.

A mi madre Carmen Sena, que nunca me ha dicho, ¡No! cuando la he necesitado, siempre está para mí, siempre siendo un apoyo incondicional en todos los días de mi vida.

A mi padre Pedro Rosario, por apoyarme, siempre estando para mí en todo momento.

A mi hermano Joel Rosario, que de una u otra forma han contribuido a que pueda lograr esta meta que también es tuya.

A mis abuelos Dominga y Pino, por ser segundos padres y con su ayuda pude culminar esta meta.

A mis tíos, Elvis, Yudith, María y Persia por sus valiosos consejos y apoyo.

A Miguel, quiero agradecerte de manera especial porque has sido un apoyo incondicional en todos los sentidos, gracias por ser como eres conmigo, por siempre apoyarme y estar en las buenas y en las no tan buenas.

A mi Amigo José Gregorio, por estar siempre dispuesto a brindarme su apoyo en todo momento.

Nuestros asesores Nathanael y Shantal, quien nos ha apoyado desde un principio con este trabajo, gracias por sus sinceros consejos y disposición cada vez que lo necesitamos.

Charinee Rosario.

En primer lugar agradezco infinitamente a Dios todopoderoso por haberme dado la suficiente sabiduría y fortalezas para recorrer el camino de la enseñanza y sobre todo por permitirme cumplir esta meta tan importante en mi vida.

A mis padres porque siempre estuvieron ahí dándome todo el apoyo necesario para que esta meta sea cumplido, junto con mis hermanos que siempre estuvieron ahí.

A mi padre que es mi personaje favorito, siempre estuvo ahí guiándome por el camino correcto, brindándome sus conocimientos para que el trayecto del saber se tornara más interesante y de provecho para mí y sobre todo le agradezco infinitamente el creer en que siempre saldré adelante.

A mi madre, porque nunca se apartó de mí, por su amor incondicional, por siempre alentarme en todo momento y ensenarme que se debe ser optimista y tener una actitud positiva ante cualquier adversidad, y ante todo por sobre todas las cosas creer en mí.

A nuestro asesor el Lic. Nathanael Concepción y la auxiliar Lic. Shantal Espinal, quienes con sus conocimientos infinitos creyeron en nosotros para llevar a cabo el desarrollo de este proyecto y gracias a sus asesorías pudimos salir adelante con el mismo.

Javier Hernández, te agradezco infinitamente todo tu apoyo, por haber puesto tu confianza en mí y sobre todo haberme alentado en todo momento que lo necesite, por haberme escuchado y buscar el mejor de los consejos para seguir en pie.

A mis amigos, que siempre me alentaron para salir hacia delante y me ofrecieron su mano amiga cuando necesite de ellos para cumplir mi meta.

A mis compañeros de Monográfico, por apoyarnos mutuamente y sobre todo poner toda nuestra confianza y sabiduría a lo largo de este trayecto. Ha sido de mucho agrado trabajar con ustedes.

Estefany de la Rosa F.

DEDICATORIA

Con mucho orgullo dedico este trabajo a todas las personas que creyeron en mí y que me

apoyaron en momentos críticos de mi carrera en lo que necesite apoyo estuvieron hay

presente y por tal razón este trabajo va para ustedes, Joel Marte, Francisco Coronado

ustedes en su momento tuvieron que ver mucho para que hoy se esté cumpliendo esta meta,

gracias amigos.

Mis amigos y compañeros de UNAPEC, por años conocí personas maravillosas que hoy

estarán como amigos y colegas de la vida esto es para ustedes.

Los límites están en nuestras mentes y tu mayor competencia eres tú mismo.

Juan Pablo Montero

V١

Le dedico este trabajo a Dios, a mis padres que ven este sueño hecho realidad que también es de ustedes y para ustedes.

A mi hermano para que puedan seguir adelante con sus metas y nunca desestimen de estudiar y prepararse.

Quiero dedicárselo a Miguel por contribuir para que esta meta sea realizada.

Con mucha gratitud le dedico todo este esfuerzo a nuestro Asesor Nathanael Concepción quien nos facilitó las bases para realizar este trabajo y siempre muy dispuesto a ayudarnos.

Charinee Rosario

Este trabajo va dedicado a Dios, por guiarme siempre en el camino correcto, llenándome de mucha fortaleza, sabiduría y sobre todo de mucha fe para llevar a cabo la meta cumplida.

A mis padres Juan de la Rosa y Thelma Frías, por siempre creer en mí y siempre apoyarme en todo lo propuesto, en especial llevar a cabo este trabajo, que representa una parte importante en mi vida.

A mis hermanos, que les sirva de ejemplo de que todo lo que se propone en la vida se cumple, siempre y cuando se ponga esfuerzo y dedicación, gracias a ellos soy la persona que soy hoy en día.

Quiero dedicarlo en especial a Javier Hernández, Una persona que siempre ha estado presente en las buenas y en las malas, brindándome su apoyo incondicional y alentándome para seguir adelante en el cumplimiento de esta meta.

A nuestros asesores, el Lic. Nathanael Concepción y Shantal Espinal, por guiarnos y asesorarnos para llevar a cabo dicho proyecto, y gracias a sus conocimientos pudimos salir adelante con el mismo.

Estefany de la Rosa F.

RESUMEN EJECUTIVO

La República Dominicana a través de los años ha avanzado en el área del comercio internacional, sobre todo a través de los estímulos a las exportaciones, con el objetivo de que los productos dominicanos incursionen en mercados que trasciendan sus fronteras.

Para lograr que esas relaciones comerciales posean medios adecuados que faciliten de manera clara y segura las negociaciones de las mercancías es necesario un contrato, dentro de ellos el de distribución es uno de los más utilizado debido a sus bajos costos, garantía ofrecida, apoyo para permitirla introducción de un producto a un mercado desconocido así facilitando el acceso a nuevos compradores.

De esta forma al introducir un producto a un nuevo mercado se necesitaría un sistema especializado e independiente de distribución lo cual requiere de planificación, organización, personal calificado y capital.

En el contrato de distribución se definieron las obligaciones de cada parte especificando las clausulas más importantes para que esta negociación sea los más clara y detallada posible así evitar posibles contratiempos. Gracias al contrato siempre habrá una consulta para dar respuesta/o solución a ambos.

INTRODUCCIÓN

Las empresas exportadoras, aquellas que envían un producto y/o servicio hacia otro mercado en el mundo. Siempre necesitarán el contexto legal, mediante un tipo de contrato para finalizar dicho proceso.

En el caso de esta empresa dominicana que comienza exportar el producto Jaguas por primera vez, por el objetivo de tener una eficiente comercialización necesita de la asistencia de otras empresas para poder introducirlo con garantía y sin un alto coste en los mercados exteriores. El más recomendable es establecer un acuerdo distribuidores locales del país que se quiere realizar la introducción ya que conocen el mercado y por tanto manejan una gran variedad de contactos.

La importancia de estos contratos por tanto es esencial, no se puede ignorar que más de la mitad de los contratos internacionales celebrados se realizan a través de algún tipo de representación.

Los distribuidores, personas jurídicas que trabajan de forma independiente de la empresa exportadora, su negocio se fundamenta en la compra de productos a proveedores para posteriormente revenderlos en el mercado local, país que el exportador introduce el producto, logrando un margen productivo y comúnmente venerando la marca del exportador. En los pactos y cláusulas que se constituyan en el contrato de distribución, los distribuidores suelen disfrutar de independencia para auto organizarse.

En el índice se presentarán los subtemas que contienen las informaciones claves de la presente monografía tales como una visión general del mercado Alemán y las Jaguas, La comparación entre el contrato de Agencia y de distribución, normativa en general aplicable

a los contratos en el Comercio Internacional, entre otros; y de esta manera darle paso al contrato de distribución para introducir jaguas hacia Alemania.

Capítulo I

FRUTO JAGUA Y RELACIÓN COMERCIAL REPÚBLICA DOMINICANA Y ALEMANIA

1 FRUTO JAGUA Y RELACIÓN COMERCIAL REPÚBLICA DOMINICA Y ALEMANIA.

1.1 Generalidades de la Jagua

La Genipa Americana, es una especie del Genero Genipa, Familia: Rubiáceas, la cual es nativa de Sudamérica y se ha extendido por todo el continente Americano a excepción de Norteamérica, en donde por su clima Frio no se puede cultivar dicho fruto. En tiempos prehistóricos el árbol de Jagua fue considerado sagrado por la cultura nativa de CUBA porque dé sus frutos cuenta la leyenda, salió Jagua, madre de las primeras mujeres que poblaron la Tierra y deidad que dictó las leyes de los hombres. Fue venerada por las comunidades neolíticas de este país. (adeesnic.org, 2010)

1.1.1 Propiedades de la Jagua

La Jagua contiene una alta cantidad de hierro y sustancias anti bacterianas a la cual se le atribuyen las siguientes propiedades: (Live, 2013)

- ❖ Posee propiedades diuréticas, estomacales, revulsivas y destruyentes. No obstante el jugo de jagua está indicado contra la enteritis crónica y la hidropesía. En la medicina especializada en homeopatía se le aconseja al paciente usar el fruto para dificultades como ulceras escorbúticas y venéreas y en hidropesía.
- ❖ En su estado de madurez se utiliza para el tratar la bronquitis, mientras que el fruto verde tiene propiedades astringentes, antiinflamatorias y anti anémicas.

- El fruto verde tostado y frotado sobre la piel tiene la propiedad de ahuyentar a los mosquitos y dejarla libre de impurezas.
- La raíz del fruto funciona como purgante y laxante a la vez, mientras que la corteza en cocción cura las ulceras de origen escorbútico incluyendo enfermedades venéreas. (Live, 2013)

1.2 Ventajas de la Jagua

Dentro de las ventajas de la Jagua podemos mencionar:

- ❖ Versatilidad en la cocina. Es una fruta muy nutritiva y con distintas funcionalidades.
- Fruto comestible, con al cual podemos realizar jugos, Mermeladas, Licores e infusiones.
- ❖ Posee una gran cantidad de hierro y vitamina B, lo cual permite que funcione como un anti bacterias.
- Hace el papel de Diurético Natural.

1.3 Desventajas de la Jagua

Entre las desventajas podemos mencionar:

- Cuando la cascara de la fruta entra en descomposición tiene a dar indicios de que la fruta está descompuesta, pero por dentro está en estado normal.
- ❖ La producción de la Jagua es en una sola época del año, durante 6 meses.

1.4 Producción de la Jagua en República Dominicana

Es un árbol silvestre que prefiere crecer en los terrenos arcillosos y encharcados, en la República Dominicana este tipo de fruto se da en todo el país, especialmente en la parte Este de la isa en donde el terreno posee un alto grado de fertilidad ya que el terreno es húmedo.

El árbol desarrolla un crecimiento rectilíneo y alcanza un promedio de 25 metros de altura y alrededor de 10 a 50 cm de diámetro. Su tronco es ramificado a una baja altura y su corteza exterior es de color grisácea. La Fructificación del árbol es a partir de los 6 años y sus frutos maduran desde Octubre hasta Abril.

La Jagua es una fruta comestible, es apta para preparar jugos, refrescos, licores y mermeladas, no se pudre cuando está sumergida en agua. El tronco puede ser utilizado como madera. Es importante recalcar que todas las partes de su árbol son de gran utilidad para el hombre, es decir desde la raíz hasta los frutos, incluso tiene usos medicinales. (JACOBO, 2014)

Se ha reportado una variedad más pequeñas de arbustos de Genipa Americana, que crece a lo largo de las riberas de los ríos en América del sur, esta planta produce una fruta incomible que conserva sus propiedades como colorante. (adeesnic.org, 2010)

Es importante recalcar que el árbol productor de Jagua crece en lugares con clima tropical, y se puede encontrar en varios lugares del planeta a excepción de lugares en donde cae nieve.

La distribución de la jagua naturalmente se encuentra relacionada con áreas que reciben alrededor de 1200 a 4000 mm de precipitación anual, con una temperatura promedio de entre 18 y 37 grados Celsius.

1.5 Tratado de Libre Comercio Unión Europea-República Dominicana.

La República Dominicana finalizo las negociaciones del Acuerdo de Asociación Económica con la Unión Europea, con el fin de reemplazar el régimen de preferencias unilaterales que otorgaba la Unión Europea a esta región como parte del bloque de países ACP, por un régimen de comercio reciproco, compatible con las normas de la OMC.

Este tratado entro en vigor el 31 de Octubre del 2007 y desde el 1ero de Enero del 2008 las exportaciones de bienes y servicios al mercado Europeo gozan de las prerrogativas contenidas en el acuerdo. Este acuerdo no solamente rebaja o elimina aranceles, sino que también incluye una gran cantidad de reglas que están destinadas a estimular el comercio, la inversión y la innovación, para promover el desarrollo sostenible.

Este tratado constituye el segundo acuerdo de mayor importancia para República Dominicana, debido a que este abre las posibilidades de exportar libre de aranceles en todos los renglones productivos dirigidos hacia 27 países miembros de la Unión Europea,

también aprovecha para reforzar el marco jurídico y aprovechar el mercado del Caribe incluyendo a Haití.

La decisión de formar parte del EPA permitió a los productores agropecuarios de República Dominicana excluir alrededor de 394 partidas arancelarias es decir alrededor de 39% de las partidas consideradas agrícolas, incluyendo los productos con alta sensibilidad productiva como las carnes y los helados.

El texto establecido en el Acuerdo del EPA contiene una cláusula que va dirigida a las preferencias regionales que explica lo siguiente: Una vez transcurridos los plazos establecidos, todas las concesiones que los países pertenecientes al Caribe le otorgaron a la Unión Europea en materia de bienes y servicios, deberán ser extendidas entre los propios países de la región del Caribe. (Comercio, 2009)

Con relación a Haití, cuando pasen los primeros cinco años de puesta en vigor el EPA, este debe otorgar a República Dominicana los mismos beneficios que concedió a la Unión Europea, lo que permite una base jurídica para formalizar las relaciones comerciales de ambos países. (Intercambio Comercial con la Unión Europea (EPA), MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO). (Comercio, 2009)

1.6 Relación Comercial entre República Dominicana-Alemania.

De acuerdo al artículo publicado por la OTCASEA en el 2012, los intercambios comerciales entre República Dominicana y Alemania se engloban en los siguientes Ítems:

- ❖ Es el segundo importador mundial de bienes agropecuarios en el 2011.
- ❖ Las importaciones agropecuarias de Alemania crecieron a un 9% en el periodo 2006-2011.
- Los productos Agropecuarios más demandados por Alemania se encuentran en los siguientes capítulos Arancelarios: Frutas (8), Leche y Productos Lácteos (04) y Bebidas (22).
- Productos Agropecuarios con más demanda circulante: Bebidas (22), Grasas (15), semillas (12).
- Las importaciones agropecuarias de Alemania procedentes de República Dominicana mostraron una alta concentración en donde el 55% estuvo representado por el banano.
- ❖ Alemania fue el séptimo destino más importante de las exportaciones agropecuarias dominicanas en el 2011. (OTCASEA, 2012)

1.7 Comercio Agropecuario República Dominicana – Alemania

Las importaciones agropecuarias Alemanas originarias de la República Dominicana crecieron a un ritmo de 21.29% anual en el periodo 2006-2011; pasando de US\$38, 909,000 en el 2006 a US\$102, 145,000 en el 2011, mientras que las importaciones agropecuarias de Alemania provenientes del Mundo crecieron a un ritmo de 9.70% anual en el mismo periodo. (OTCASEA, 2012)

Esto sugiere que dentro del total importado en bienes agropecuarios, las importaciones agropecuarias con origen República Dominicana están ganando participación. Dicha participación pasó de 0.06% en el 2006 a 0.10% en el 2011.

En el 2011, Alemania fue el séptimo destino más importante de las exportaciones agropecuarias dominicanas. Sin embargo el país no está aprovechando plenamente este mercado y una prueba de esto es la alta concentración de la oferta exportada hacia Alemania.

De los US\$ 66, 708,000 importados en bienes agropecuarios anualmente en el periodo 2006-2011, el 55% estuvo constituido por las importaciones de un solo producto, el banano.

La República Dominicana puede diversificar su oferta agropecuaria exportable hacia Alemania, a través de:

- 1) la detección de nuevas oportunidades de negocios (más adelante, se presentan las estadísticas claves para ayudar los agro-empresarios a identificar las oportunidades de mercado que ofrece Alemania).
- 2) y/o 2) la promoción de las exportaciones de productos que lograron penetrar el mercado alemán. (OTCASEA, 2012)

1.8 El Mercado Alemán

Alemania es un país que se considera la mayor economía, más sostenible y competitiva de Europa en Europa. Además a nivel mundial se considera el segundo exportador. Alemania ofrece ventajas competitivas en los principales sectores de la economía, teniendo gran relevancia la producción automotriz y de aviones, así como el rubro de la electrotecnia y tecnología alimenticia y médica. Alemania es líder mundial en exportaciones de vehículos automotores y maquinarias y equipos y productos químicos y farmacéuticos. Dentro de Europa, Alemania ocupa el primer lugar en cuanto al destino de presupuesto para investigación y desarrollo. Las tecnologías verdes, ideas innovadoras, protección al medio ambiente y los recursos naturales son temas de gran importancia para Alemania. La gran calidad en infraestructura, complementa el perfil del país (Camara de industria y comercio Argentino-Alemana).

Los consumidores Alemanes al momento de compra se inclinan por el sabor, el fácil consumo, la imagen, correlación entre precio y calidad y las características saludables del producto.

El pequeño mercado Alemán para las frutas tropicales. Durante el invierno se demandan los productos exóticos mientras en verano se demandan los productos locales.

Alemania es el mayor importador de productos agrícolas a nivel mundial y el segundo mercado más grande en importaciones de frutas y verduras, constituyendo así el objetivo de

muchos países proveedores y uno de los mercados más competidos, el cual, generalmente está sobre abastecido (Boletín CCI, 1999).

1.8.1 Acceso al mercado Alemán

Alemania es un país que aplica las normativas Europeas ya que pertenece al CE. El mercado alemán se sitúa bajo la problemática de la prohibición del uso de etileno en la producción de piñas orgánicas, implementada por la nueva normativa.

A partir de febrero de 2001, el mercado de piñas orgánicas frescas casi ha sufrido un colapso total. La potencial demanda de mercado de más de 1 000 toneladas no puede ser satisfecha ya que la mayoría de los productores de piñas frescas necesita utilizar etileno, pero en ese caso pierden la certificación. (FAO)

Las frutas se deben de distribuir y etiquetarse manifestando la categoría, Handelsklassen I y II, que describe el tamaño y aspecto de los productos.

Hace algunos años, la mayoría de los productos orgánicos alcanzaban sólo la categoría II, debido a su tamaño más pequeño o a manchas en la cáscara. Actualmente, los comerciantes exigen la categoría I, lo que significa que antes de entrar en el comercio las frutas y verduras deben estar muy bien catalogadas (lo que supone pérdidas mayores para el productor (FAO).

1.9 Interés de Alemania importar Jagua desde República Dominicana.

Después de la feria La semana Verde en Berlín Alemania donde la República Dominicana tuvo la oportunidad de participar y exhibir una gama de productos en dicho país, despertó grandes oportunidades de negocios e interés por parte de empresas embotelladoras de bebidas no alcohólicas de que se pueda importar la fruta Jagua de República Dominicana hacia Alemania para ellos producir el mabí de jagua.

Capítulo II

LOS CONTRATOS INTERNACIONALES COMO INSTRUMENTOS EN LAS NEGOCIACIÓNES.

2 LOS CONTRATOS INTERNACIONALES COMO INSTRUMENTOS EN LAS NEGOCIACIÓNES.

En el entorno actual de globalización, existe un mayor número de mercados interesados en hacer negocios y en establecer una mayor presencia de compradores y socios internacionales. Un ejemplo de esto es lo tratado en el capítulo I de esta Monografía sobre el interés de comerciantes Alemanes en la adquisición de las Jaguas Dominicanas como materia prima para su industrialización en su país, Por lo tanto, una vez finalizada las etapas de negociación entre las partes, surge la necesidad de hacer uso de un instrumento jurídico que permita plasmar los acuerdos de voluntades en los que se sustentas las transacciones internacionales, pues es preferible invertir tiempo en redactar un buen contrato, que dedicar varios años a un proceso judicial.

A continuación una serie de puntos relacionados a los contratos internacionales que se deben tener en cuenta a la hora de realizar un contrato internacional y que le permitirá al lector además elegir el tipo de contrato que más se ajuste a sus necesidades.

2.1 El rol de UNCITRAL, UNIDROIT, CCI y Lex Mercatoria en los contratos

En los negocios internacionales intervienen diferentes partes que abarcan los intereses de más de un ordenamiento jurídico estatal. Estos sistemas jurídicos desiguales pueden derivar en reglamentaciones contradictorias que dificultan y obstaculizan el comercio, generando interrupciones y dificultades indeseadas en la práctica comercial. Estas diferencias impusieron a los comerciantes a buscar alternativas que le permitieran desarrollar sus

actividades comerciales, es cuando surge la Lex Mercatoria, compuesta por un conjunto de reglas ágiles aplicables a los contratos económicos internacionales que incorpora de una parte, los usos, prácticas y comportamientos de estos comerciantes y por otra, las reglas elaboradas por los organismos privados como la Cámara de Comercio Internacional, UNCITRAL y UNIDROIT. (Cámara de Comercio, Bogotá, 2014)

En este sentido conviene resaltar que los usos y prácticas propios de la ley mercante se analizan doctrinalmente como subjetivos cuando son reconocidos por los contratantes independientemente de su existencia en una legislación nacional o en un tratado, y como objetivos, cuando una ley o tratado los recogen. Ejemplo de ello es el clásico principio de la buena fe en la contratación internacional que es recogido por las legislaciones nacionales.

Tal vez el mejor ejemplo de la Lex Mercatoria son los INCOTERMS como normas relativas a los costos de las transacciones comerciales internacionales de bienes que delimitan las responsabilidades entre el comprador y el vendedor y reflejan la práctica actual en el transporte internacional de mercancías. (Incoterm, 2010)

Si entendemos y damos como bueno y valido que en los negocios existe una sociedad globalizada, ¿entonces existe un legislador internacional en esta materia? Formalmente no existen agentes a los que la comunidad internacional les haya asignado la función de expedir normas generalmente aceptadas en lo económico. No obstante lo anterior, existen instituciones que como UNCITRAL, UNIDROIT y CCI han tomado el liderazgo en la regulación internacional de ciertas materias. Veamos el trabajo de algunas de ellas:

2.1.1 UNCITRAL

United Nations Commission on International Trade Law es la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI). Este es el principal órgano jurídico del sistema de las Naciones Unidas en el ámbito del derecho mercantil internacional y su trabajo se orienta a la modernización y armonización de las reglas del comercio internacional. Al trabajo de UNCITRAL se deben desarrollos tan importantes como: La Convención de Naciones Unidas (UNCITRAL) sobre Contratos de Venta Internacional de Mercaderías de 1980 y la Ley Modelo de UNCITRAL para el Arbitraje Comercial Internacional de 1985. (UNCITRAL, 2014)

2.1.2 UNIDROIT

International Institute For The Unification Of Private Law es el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado cuya finalidad es estudiar y evaluar los métodos para la modernización y armonización del derecho privado y en particular, del derecho comercial, entre diferentes Estados, proponiendo instrumentos legales uniformes que puedan ser adoptados por dichos Estados. El trabajo de UNIDROIT se desarrolla a partir de la expedición de Convenciones y leyes modelo. Uno de los trabajos más destacados de este organismo es sin duda los "Principios UNIDROIT sobre Contratos Comerciales Internacionales de 2010". Estos principios son fundamentales para la interpretación de vacíos en los contratos internacionales y son directamente aplicables cuando las partes así lo decidan, o cuando el contrato se rija por la Lex Mercatoria por voluntad de las mismas partes. ((UNIDROIT), 2015)

2.1.3 La CCI

Cámara de Comercio Internacional es la organización empresarial que representa mundialmente intereses de los empresarios y tiene sede en País. La CCI trabaja para promover un sistema de comercio e inversiones abierto y crear instrumentos que lo faciliten, con la firme convicción de que las relaciones económicas internacionales conducen a una prosperidad general y a la paz entre los países. (CCI, 2014)

Al trabajo de la CCI se debe uno instrumento clave de comercio internacional: Los INCOTERMS.

Existen otras organizaciones que persiguen fines similares, tales como:

- La Organización de Estados Americanos OEA
- UNCTAD Conferencia de las Nacionales Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

2.2 ¿Cuándo un contrato se considera internacional?

Un contrato es internacional cuando está relacionado con más de un ordenamiento jurídico estatal. Ello en general ocurre cuando las partes, los bienes, y/o la celebración y ejecución del contrato, se sitúan en Estados diferentes e internacionalmente soberanos.

El contrato internacional tiene tres características que lo distinguen:

a) Permite decidir la norma que lo rige a través del concepto de ley aplicable entendida en un sentido amplio que incluye no solo las leyes nacionales de un país sino la costumbre y los Tratados internacionales.

- b) En algunos casos, especialmente en los contratos más complejos, tiene similitudes con los tratados internacionales en la medida en que implican un proceso complejo que incluye declaraciones de intención y negociaciones previas determinantes.
- c) Tiene en cuenta la estabilidad del medio relacionado con el contrato como por ejemplo: el mercado, la situación política, económica y jurídica de los países relacionados. (Cámara de Comercio,Bogotá, 2014)

2.3 ¿Por qué no siempre se firman contratos internacionales?

En las relaciones comerciales internacionales muchas veces se obvia este paso porque la legislación nacional no exige tal formalidad para la existencia del contrato (Recordemos que las condiciones de validez de un contrato internacional están dadas por la ley del país escogido para regirlo). En muchos casos se cierran tratos con clientes o proveedores sin que participe ningún instrumento formal.

En la práctica del comercio internacional existen algunos aspectos que no favorecen la suscripción de contratos, entre ellos:

- Se considera el contrato dispendioso y poco comercial.
- Se desconocen algunos aspectos claves de la contratación internacional que dan seguridad a la transacción, restándole valor agregado al instrumento.
- El entrono jurídico internacional se caracteriza por la pluralidad de leyes, culturas jurídicas, usos, costumbres y foros o jurisdicciones que generan

inseguridad al momento se suscribir un acuerdo de esta naturaleza. (Cámara de Comercio,Bogotá, 2014)

2.4 Clasificación de los contratos internacionales.

Después de establecer los criterios de selección del mercado e identificar el mercado al cual se ingresará, debe evaluar cuidadosamente las operaciones que realizará en dicho mercado para determinar en qué casos necesita plasmar los acuerdos alcanzados con su contraparte en cada una de las fases de su proceso de internacionalización.

Para estos efectos, tenga en cuenta que existen diversas clasificaciones para los contratos internacionales, dentro de las cuales se encuentran las siguientes: (SALAME, 2011)

2.5 Clasificación según su Objeto

2.5.1 Contratos de Cambio

Son contratos en los que se intercambia un bien o un servicio por una suma de dinero. Se ejecutan de manera instantánea o dentro de un tiempo corto. El contrato de esta naturaleza más utilizado es la compraventa internacional de mercaderías.

2.5.2 Contratos de Producción

Son contratos cuya finalidad es crear una empresa dedicada a la producción de bienes o servicios en otro país u obtener una participación en las empresas de producción de bienes o servicios. Las características de este contrato exigen que los contratantes estén relacionados por un tiempo prolongado. Un ejemplo de este tipo de contrato es el de Franchising, según el cual el interesado obtiene un espacio dentro del almacén de una empresa para vender sus productos.

2.5.3 Contratos de Suministro

Que comparten características con los contratos de cambio combinadas con las características de largo plazo propias de los contratos de producción.

2.5.4 Contratos Bancarios

Contratos en donde se involucran las entidades financieras en operaciones como el leasing, la fiducia, el crédito documentario, las transferencias electrónicas, entre otros.

2.5.5 Contratos de Intermediación

Basados en el concepto de mandato en donde una parte encarga a otra la conquista o penetración de un mercado. Ejemplo de ellos son: la agencia mercantil y la distribución. (Cámara de Comercio,Bogotá, 2014)

2.6 Proceso de formación progresiva de los contratos internacionales

La fase precontractual se caracteriza por el inicio y desarrollo de las negociaciones que derivan en los acuerdos que se plasmarán en un contrato. Durante la fase precontractual se intercambia información confidencial o estratégica de las partes, especialmente cuando se trata de contratos a largo plazo o muy técnicos.

2.6.1 Acuerdos de Confidencialidad

El instrumento que se utiliza para proteger la información confidencial y estratégica de las partes y que garantiza que la misma no se haga pública se denomina Acuerdo de Confidencialidad o Secrecy Agreement. Se recomienda la utilización de este instrumento al inicio de las negociaciones de contratos a largo plazo o muy técnicos.

El Acuerdo de Confidencialidad es el que permite negociar los elementos estratégicos para las partes con base en el intercambio de información, obteniendo el compromiso de no divulgar dicha información, así como la responsabilidad que acarrea el incumplimiento de lo pactado. En algunos casos el contrato prevé un plazo dentro del cual la información que se intercambie quedará amparada por el acuerdo; en otros eventos la obligación de confidencialidad puede extenderse más allá de la vigencia misma del Acuerdo. (ALVALREZ-CORREA, Septiembre 1993)

El Secrecy Agreement es un contrato autónomo distinto del contrato respecto del cual las partes han iniciado negociaciones. Por esta razón se sugiere incluir por lo menos, los elementos básicos:

- Los propósitos para los cuales se firma dicho acuerdo.
- Una definición lo más exhaustiva posible de lo que se considera información confidencial.
- ❖ La vigencia durante la cual surtirá efectos el acuerdo.
- Una Cláusula en donde se indique que la información suministrada es propiedad del emisor.
- La Jurisdicción a la que se someterán las diferencias en caso de incumplimiento por alguna de las partes.
- También deberían indicarse las posibles excepciones a la confidencialidad, es decir, los acontecimientos por los que el receptor ya no estaría obligado a cumplir con las condiciones del acuerdo de no divulgación.

2.6.2 Cartas de Intención y sus diferentes tipos.

La denominada carta de intención o letter of intent es el mecanismo utilizado para garantizar una negociación. La carta de intención es un documento que refleja un acuerdo previo para contratar. En ella pueden plasmarse las bases de la negociación en temas como: precio, plazos de entrega y posibilidad de las partes de seguir negociando con terceros, entre otros.

Una carta de intención puede ser tan vinculante y obligatoria como se quiera, razón por la cual se sugiere prestar particular atención a la finalidad perseguida con ella y a lo expresado en el objeto de la misma.

Según el objetivo que las partes persigan, se establecen entre otros, los siguientes tipos de carta de intención: (Cámara de Comercio,Bogotá, 2014)

- a) Carta de Intención como Garantía: Esta modalidad tiene como función asegurar la seriedad de las partes en adelantar sus negociaciones y llegar a un acuerdo poniendo en ello su mejor esfuerzo. Es utilizada para presentarse ante terceros que no son parte de la negociación, pero cuya participación o aprobación resulta esencial en el proceso, por ejemplo, los bancos.
- b) Carta de Intención por memoria: la finalidad de esta carta de intención es "grabar" acuerdos previos, acuerdos parciales, y aspectos respecto de los cuales no se ha alcanzado ningún acuerdo. Este tipo de carta de intención es utilizada en negociaciones largas y complejas o en donde existe algún nivel de desconfianza

entre contratantes. En algunos eventos incluso, estas cartas de intención obligan a las partes a no volver a discutir los puntos ya acordados.

c) Carta de Intención de Publicidad: Esta modalidad se utiliza para justificar, permitir o sugerir que las negociaciones se hagan públicas. Estas cartas de intención generalmente se utilizan en operaciones de fusión y adquisición cuando lo solicita la legislación de algún país.

2.6.3 Protocolo de Acuerdo

El Protocolo de acuerdo se sitúa en una etapa más avanzada del proceso, hacia el final de las negociaciones sobre la esencia del contrato. En esta etapa se supone que las partes están comprometidas en los aspectos esenciales del contrato y que solo haría falta determinar los aspectos consideradas no esenciales del mismo.

2.6.4 Punto de no retorno

El contrato es un conjunto de acuerdos sobre elementos asilados, que se van alcanzando progresivamente y con independencia de que los mismos se plasmen en "acuerdos de intención" o "protocolos de acuerdo". En consecuencia, para llegar a un contrato, es necesario establecer un compromiso sobre los elementos esenciales del mismo como resultado de consentimientos sucesivos y es entonces cuando podría hablarse de un punto de no retorno.

Una vez alcanzados los consentimientos sucesivos necesarios para conseguir un conjunto contractual, se procederá a la suscripción de un contrato que recoja dichos

consentimientos. Las partes por lo general se aseguran de dejar sin efecto toda la correspondencia, acuerdos y otros documentos expedidos durante la negociación al momento de suscribir el contrato final. Es por ello que en algunos contratos es común encontrar declaraciones como: "este contrato constituye el entero consentimiento entre las partes y sustituye cualquier contrato, negociación o acuerdo previo entre ellas".

2.6.5 Responsabilidad en la etapa precontractual y Cláusulas Inhibitorias del Compromiso

Las partes suelen ser poco atentas a las consecuencias jurídicas de los compromisos sucesivos, pues en esta etapa es poco común la participación de abogados en el proceso. Es por ello que conviene recordar que las negociaciones fallidas pueden generar responsabilidad en cabeza de la parte incumplida cuando:

- ❖ Las negociaciones se han adelantado con el fin de celebrar un contrato específico.
 - Dicha finalidad no se alcanzó.
 - Ello deriva en un perjuicio para la parte cumplida.

Para evitar que ello ocurra, se han desarrollado las cláusulas inhibitorias del compromiso que tienen como finalidad dejar libertad a las partes para apartarse de las negociaciones sin asumir mayores responsabilidades. Un ejemplo de este tipo de cláusula lo constituyen aquellas que reservan la validez de lo acordado a la ratificación de una junta directiva. La responsabilidad que deriva de las negociaciones fallidas depende del nivel de compromiso adquirido durante las mismas o del nivel de obligatoriedad y seriedad que se haya establecido en la cara de intención. (Cámara de Comercio,Bogotá, 2014)

2.6.6 Aspectos de la Integración Comercial con otros países a tener en cuenta.

En los últimos años, República Dominicana ha iniciado un proceso intenso de integración comercial que ha ampliado nuestras fronteras de comercio más allá del ámbito del DR-CAFTA y EPA. Es por ello que las empresas que inician su proceso de internacionalización deben considerar entre otros, los siguientes aspectos antes de iniciar la negociación de un contrato internacional con un cliente del exterior:

- ❖ ¿Existe con el país de destino un acuerdo de libre comercio o un acuerdo de alcance parcial que otorgue ventajas arancelarias a los productos que queremos exportar?
- ❖ ¿Ese acuerdo ha entrado en vigor? Si es así, ¿cuál es el estado del producto en el programa de liberación?
- ❖ ¿Existen condiciones especiales de origen que el producto deba cumplir para acogerse al programa de liberación? ¿Puede la empresa colombiana cumplir con dichas condiciones de origen?
- ❖ ¿Existen requerimientos en materia de medidas sanitarias y fitosanitarias o normas técnicas que se deban respetar para exportar a ese país? ¿Puede la empresa colombiana cumplir con tales requerimientos?

Estos y otros aspectos pueden incidir en algunos elementos esenciales del contrato como el precio o las características del producto y afectar por lo tanto los consensos sucesivos que se vayan alcanzando. Asegúrese de revisar los acuerdos de integración antes de entrar en

una negociación y verifique que los programas de liberación, las condiciones de origen y demás disciplinas acordadas, le ofrecen condiciones ventajosas para la introducción de sus productos en el país de destino.

2.7 Algunos contratos específicos.

2.7.1 Contrato De Agencia Comercial

El contrato de agencia comercial es aquel por medio del cual un comerciante asume en forma independiente y estable el encargo de promover o explotar negocios en un determinado ramo y dentro de una zona preestablecía del exterior, como representante o agente de un empresario nacional o extranjero o como fabricante o distribuidor de uno o varios productos del mismo a cambio de una remuneración.

El agente se obliga frente a otra parte de forma continuada o estable a cambio de una remuneración, a promover actos u operaciones de comercio por cuenta ajena, o a promoverlos y concluirlos por cuenta y en nombre ajenos, como intermediario independiente, sin asumir, salvo pacto en contrario, el riesgo y ventura de tales operaciones.

En este contrato intervienen:

- El empresario, agenciado o principal, quien tiene la necesidad de extender la distribución de sus bienes o servicios.
- El agente, quien es el comerciante que de manera independiente promueve o explota los negocios del empresario.

Este tipo de contrato responde a las necesidades económicas del empresario en aquellas plazas donde apenas pretende introducir sus productos o servicios toda vez que este esquema le permite reducir los costos y los riesgos inherentes a la conquista del mercado.

No obstante, la figura del agente comercial suele ser engañosa, por lo que conviene tener en cuenta las siguientes características de los agentes:

- Son profesionales independientes, no asalariados
- Conocen un sector o mercado determinado
- Disponen de acceso a clientes
- ❖ Facilitan el cierre de operaciones contra una comisión
- No asumen riesgos en el cierre de la operación

2.7.2 Contrato De Distribución

El contrato de distribución es un acuerdo entre las partes que otorga al distribuidor el derecho de vender en un sector determinado y cuya ganancia consiste generalmente en la diferencia entre el precio de compra y el de venta por efecto de la reventa.

Si el empresario o comerciante tiene interés en que sus productos, bienes o servicios lleguen rápidamente al consumidor final, este modo contractual es el más apropiado para entrar a un mercado internacional ya que el fabricante, productor o exportador se vale de personas organizadas comercialmente en el exterior para que coloquen sus bienes con otros comerciantes o directamente con el consumidor final. (OGG, 2003)

En este contrato intervienen:

- ❖ El distribuidor que es la persona organizada como empresa que adquiere los bienes y actúa en nombre e interés propios.
- El productor que es el exportador o mayorista quien provee los bienes a ser distribuidos.

En general, las mercancías objeto de distribución tienen un precio de mercado establecido por el productor al cual debe atenerse el distribuidor, sin que ello implique que se realicen acuerdos con sus clientes dependiendo de la forma de pago. Debe tenerse en cuenta que en caso de no pago por parte del cliente esto afecta solo al distribuidor quien debe soportar todos los riesgos una vez las mercancías queden a su disposición.

En la mayoría de los casos, el distribuidor es un mayorista cuyos clientes son comerciales en el país que venden directamente al público al por menor, aunque nada impide que se convenga de otro modo. El productor debe tener en cuenta la organización del distribuidor y su poder de penetración en ese mercado antes de tomar la decisión. Por conveniencia de mercadeo, se debe determinar la zona geográfica de cada uno de los distribuidores. (International, 2003)

Capítulo III ESTRUCTURA DEL CONTRATO DE DISTRIBUCION DE JAGUAS

3 ESTRUCTURA DEL CONTRATO DE DISTRIBUCION DE JAGUAS

3.1 Hallazgos

Según los datos analizados en el capítulo I y II, sobre el interés de Alemania en Importar Jaguas dominicanas, la relación comercial entre los dos países, la producción de Jaguas en República Dominicana, las facilidades arancelarias mediante el EPA y después de ver los puntos críticos a tener en cuenta a la hora de realizar un contrato internacional, así como también ver algunos ejemplos puntuales de contratos internacionales cono Agencia y Distribución respectivamente, los resultados nos muestran como más favorable para esta negociación la utilización de un contrato que permita a las partes contemplar aspectos esenciales tales como: características de las mercancías a suministrar al distribuidor, Condiciones de entrega de las mismas (INCOTERMS), plazo de entrega, forma y plazo de pago, pecio, garantías del suministrador o proveedor. Este Contrato es el de Distribución, ya que el mismo cumple con las condiciones favorables para las dos partes involucradas en esta negociación.

3.2 Proceso de Pre negociación.

3.2.1 Memorando de Entendimiento

Santo Domingo Rep. Dom. 01 Abril de 2015

Señor

Sr. Windeledt Santuk

Vip. Negociaciones Internacionales

GERMANY FRESH AND FROZEN FRUITS S.A.

Alemania

Estimado Señor Santuk:

Cortésmente, el equipo de JAGUAS DOMINICANAS SRL., deseamos hacer llegar a

usted y por su misma vía a los directivos y ejecutivos de esa empresa, nuestras

manifestaciones de agrado y complacencia por la firma conjunta del Memorando de

Entendimiento sometido a consideración de ustedes.

Con el ánimo de avanzar en el perfeccionamiento de un acuerdo definitivo que permita la

iniciación de las actividades de distribución, comercialización e industrialización de las

Jaguas Dominicanas a sus clientes en la República Federal de Alemania, muy

moderadamente sometemos a su consideración un borrador del contrato, para un mejor

desarrollo de nuestra negociación.

El presente memorándum de entendimiento se regirá por las siguientes cláusulas, las cuales

se obligan a respetar, honrar y cumplir.

29

- Las informaciones presentas en este documento son de uso exclusivo del Sr.
 WINDELEDT SANTUK y sus directivos como representantes de GERMANY
 FRESH AND FROZEN FRUITS S.A., lo cual demanda una completa confidencialidad de la información.
- 2) En el caso de divulgarse algunas de las informaciones de este borrador del Contrato Internacional Sobre Distribución de Jaguas Dominicanas se estarán tomando MEDIDAS PENALES, en el tribunal que considere la parte afectada.
- 3) CLÁUSULAS DE BUENA FE: Durante la vigencia de este contrato para negociar, las partes han de negociar de buena fe para alcanzar un compromiso sobre los aspectos pendientes del Acuerdo. No debe considerarse negociar de buena fe: mantener negociaciones paralelas con otras partes sobre la transacción que se contempla a continuación, no revelar información material relacionada con la operación. Este contrato para negociar expirará el día 30 de abril del 2015, después de cuyo momento debe considerase que las partes no mantienen obligación alguna entre sí con respecto a este contrato para negociar. (Lorenzo, 2012)
- 4) Uva vez recibido en borrador del Contrato Internacional Sobre Distribución de Jaguas Dominicanas, **GERMANY FRESH AND FROZEN FRUITS S.A.**, tendrá un periodo de exclusividad de quince (30) días laborables para manifestar su respuesta sobre los puntos del contrato.

- 5) **OBLIGACIÓN DE EXCLUSIVIDAD** durante el desarrollo de las negociaciones ambas partes se comprometen a no entablar negociaciones con ninguna persona o entidad respecto al negocio objeto del presente acuerdo. El incumplimiento de esta obligación de exclusividad en la negociación será considerado una vulneración de la buena fe negociar con la consecuencia de que legitimara a la otra parte a poner fin a las negociaciones exigiendo el pago de los costes de la negociación y los daños y perjuicios que se le hubieran ocasionado. (Lorenzo, 2012)
- 6) CLÁUSULA ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD los representantes de GERMANY FRESH AND FROZEN FRUITS S.A. y JAGUAS DOMINICANAS SRL al alcanzar un acuerdo en las conversaciones preliminares relacionado con la posibilidad de realizar una operación comercial entre ambas partes en el negocio de distribución de Jaguas. Ambas partes acuerdan que, durante las conversaciones, va a hacer necesario el intercambio de información de forma oral o escrita, que se considera que es propiedad de cada una de las partes y confidencial, cada una de ellas está dispuesta a revelar dicha información en los términos a continuación:

Toda información revelada o proporcionada por una parte, ya sea de forma oral o escrita, relacionada con cualquier conversación, tiene que considerarse que es propiedad y tiene carácter confidencial (información privada) de la parte que revela la información. La parte que recibe está de acuerdo en que durante un periodo de 5 años a partir de la fecha en la que comienza la vigencia de este acuerdo, no debe revelar ninguna información que es propiedad de la otra parte a ningún tercero no debe utilizar esta información para ningún propósito distinto. (Lorenzo, 2012)

La parte que recibe la información no debe tener ninguna obligación con respecto a ninguna información que:

- Es o llega a estar en el ámbito del dominio público, de forma que ningún acto de esta parte ha de considerarse una ruptura del acuerdo.
- Estuviese en la posesión de la parte que recibe la información antes de que haya sido revelada o trasferida y la parte que ha recibido la información puede probarlo.
- Se recibe por otra parte sin que tenga ninguna restricción en cuanto al uso o en lo relacionado con su divulgación.

Cualquier información que sea propiedad privada que haya sido revelada antes de la expiración, este acuerdo debe terminar como muy pronto cuando tenga lugar una de las siguientes circunstancias:

- 1. Un año (1) desde la fecha de celebración de este acuerdo.
- Treinta tras el envío de una comunicación de terminación, proporcionada por una parte a la otra.

7) El presente MEMORÁNDUM DEBERÁ SER FIRMADOS EN TODAS LAS PÁGINAS del mismo al momento de ser recibido, como constancia que el mismo fue entregado. Una vez sea firmado el Contrato Internacional Sobre Distribución de

Jaguas Dominicanas este Memorando de Entendimiento quedara nulo.

Apreciamos su gentil atención a la presente y aguardamos atentos sus consideraciones y comentarios.

Sr. PEDRO ALMONTE FREITES

VIP. Negocios Internacionales JAGUAS DOMINICANAS SRL

3.3 Contrato de Distribución Internacional (Sobre la Exportación de Jaguas)

Contrato

Internacional de Distribución

Entre

Jaguas Dominicanas SRL.

γ

Germany Fresh and Frozen fruits S.A.

PREÁMBULO

ARTÍCULO 1:

Conste por el presente documento el contrato de distribución internacional sobre la exportación de Jaguas Dominicanas que se celebra por una parte la empresa JAGUAS DOMINICANAS SRL., Que es una sociedad legalmente constituida de conformidad con las leyes de la República Dominicana según el registro mercantil #130-1636513 representada en este acto por el Sr. PEDRO ALMONTE FREITES, a quien en adelante se denominará para efectos de este contrato de distribución internacional como EL PROVEEDOR, y por la otra parte la empresa GERMANY FRESH AND FROZEN FRUITS S.A., Que es una empresa constituida de acuerdo con las leyes de Berlín, República Federal de Alemania según el registro mercantil #RU- 21613313-2 representada en este acto por el Sr. WINDELEDT SANTUK a quienes en lo sucesivo se les denominará como El DISTRIBUIDOR, DE ACUERDO CON LAS SIGUIENTES DECLARACIONES Y CLÁUSULAS:

ARTÍCULO 1.1: OBJETO DEL CONTRATO: El objeto del presente contrato es el establecimiento de una relación contractual continua y legal de Representación Internacional, para distribuir, comercializar y vender los productos producidos por EL PROVEEDOR, a

cambio de una remuneración económica, la cual es tasada, convenida, y aceptada en el presente contrato, sin que **EL DISTRIBUIDOR** asuma riesgo y ventura en las operaciones.

DECLARACIONES

ARTÍCULO 2: ANTECEDENTES/ DOMICILIO LEGAL: EL PROVEEDOR declara que posee la titularidad exclusiva de todos los derechos industriales respecto a la venta de Jaguas hecha por la empresa a la que este representa, que dentro del objeto social de la empresa se encuentran entre otras actividades, la producción, comercialización, exportación de Jaguas, que el Sr. PEDRO ALMONTE FREITES es su legítimo representante y en consecuencia se encuentra debidamente facultado por el artículo 26-87 de los estatutos sociales y por la resolución #5645 del Consejo Directivo para suscribir el presente instrumento y obligar a su representada en los términos del mismo. Que tiene su domicilio legal en Auto. Duarte Esq. Máximo Gómez #7 Mira Flores Santo Domingo Rep. Dom., Número de teléfono +1 809 592-6538, mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

ARTÍCULO 3: ANTECEDENTES/ DOMICILIO LEGAL: EL DISTRIBUIDOR declara que posee la titularidad exclusiva de todos los derechos industriales respecto a la distribución e industrialización de productos agrícolas hecha por la empresa a la que este representa, que dentro del objeto social de la empresa se encuentran entre otras actividades, comercialización, importación de Jaguas, que el Sr. WINDELEDT SANTUK es su legítimo representante y en consecuencia se encuentra debidamente facultado por el artículo RU-45635 de los estatutos sociales y por la resolución #RU5455 del Consejo Directivo para suscribir el presente instrumento y obligar a su representada en los términos

del mismo. Que tiene su domicilio legal en C/Fronsekv #6, Baja Sajonia, República Federal de Alemania, Número de teléfono +49 207 4999002, mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

ARTÍCULO 4: SOBRE LA NEGOCIACIÓN DEL CONTRATO: Hasta el momento en que se produzca la firma de contrato y las partes se intercambien sendas copias firmadas, las declaraciones de voluntad emitidas por las partes, borradores u otros documentos de lo que se pueda deducir un acuerdo entre las partes no tendrán carácter vinculantes. APARTADO 4.1: Si la negociación se termina por alguna de las circunstancias señaladas en el apartado 8.1, cada parte asumirá los gastos propios y los comunes de acuerdo con la proporción señalada en el artículo 9 relativo a costes de la negociación. APARTADO 4.2: Si una de las partes pone fin a la negociación sin que se dé ninguna de las circunstancia del apartado 8.1, pero sin que exista mala fe por su parte, deberá asumir los costes propios y los comunes en su totalidad. APARTADO 4.3: Si una de las partes pone fin a la negociación sin que se dé ninguna de las circunstancias del apartado 8.1 existiendo mala fe por su parte, o continua las negociaciones sin que tenga ya propósito de concluir un acuerdo deberá asumir la totalidad de los costes de la negociación (los propios, los comunes y los de la otra parte), además de indemnizar a la otra parte por los perjuicios que le hubiera ocasionado.

ARTÍCULO 5: FORMALIZACIÓN DEL CONTRATO: Para que los acuerdos alcanzados tengan plenos efectos jurídicos vinculantes entre las partes será requisito necesario que los mismos consten en documento escrito firmado por ambas partes.

CLÁUSULAS

ARTÍCULO 6: ACEPTACIÓN DE CONDICIONES GENERALES AMBAS PARTES DECLARAN:

Las partes contratantes declaran conocer y aceptar todos y cada una de las presentes condiciones generales, que se integraran en el contenido del contrato. APARTADO 6.1: La aceptación de las presentes condiciones generales, incorporando clausulas diferentes de las aquí previstas, no impedirá la perfección del contrato. Las clausulas inconciliables se tendrán por no puestas. APARTADO 6.2: La aceptación de las presentes condiciones generales, incorporando clausulas diferentes de las aquí previstas, no impedirá la perfección del contrato. Las clausulas diferentes que resulten inconciliables con las aquí propuestas se tendrán por no puestas. APARTADO 6.3: No se admitirá la incorporación al contrato de otras cláusulas diferentes (o que constituyan una modificación sustancial) de las aquí estipuladas. La no aceptación de alguna de las presentes condiciones generales impedirá la valida conclusión del contrato.

ARTÍCULO 7: LUGAR DE LA NEGOCIACIÓN: El lugar de la negociación será en República Dominicana. Las negociaciones deberán llevarse a cabo en el lugar designado, con independencia de que en función de las necesidades del proceso puedan desarrollarse conversaciones, estudios o cualquier otra actividad vinculada a la negociación en otros lugares que, en ningún caso, tendrán la consideración de lugar en el que se desarrolla la negociación.

ARTÍCULO 8: FIN DE LA NEGOCIACIÓN: Cada parte podrá poner fin a las negociaciones si se dan alguna de las circunstancias mencionadas en los siguientes apartados. APARTADO 8.1:

AMBAS PARTES tendrán derecho a resolver el presente contrato, dándolo por terminado mediante comunicación por escrito al distribuidor, que surtirá efectos de inmediato a partir de la notificación, cuando concurra alguna de las siguientes causas: A) Disminución de la solvencia del deudor. B) Incumplimiento de cualquiera de las obligaciones del presente contrato. C) Falsedad en los datos y documentos aportados por el distribuidor y que hayan servido de base para este contrato, así como los que facilite con posterioridad. APARTADO 8.1: La parte que pretenda poner fin a la negociación deberá informar con prontitud a la otra parte. En ningún caso podrá una parte proseguir negociaciones una vez que ya no exista intención de concluir un acuerdo. APARTADO 8.2: El fin de las negociaciones obligara al reembolso de los gastos generados durante la negociación de acuerdo con las siguientes reglas:

- Si la negociación se termina por alguna de las circunstancias señaladas en el apartado 8.1, cada parte asumirá los gastos propios y los comunes de acuerdo con la proporción señalada en el artículo 9 relativo a costes de la negociación.
- 2) Si una de las partes pone fin a la negociación sin que se dé ninguna de las circunstancias del apartado 1, pero sin que exista mala fe por su parte, deberá asumir los costes propios y los comunes en su totalidad.
- 3) Si una de las partes pone fin a la negociación sí que se dé ninguna de las circunstancias del apartado 8.1 existiendo mala fe por su parte, o continua las negociaciones sin que tenga ya propósito de concluir un acuerdo deberá asumir la

totalidad de los costes de la negociación (los propios, los comunes y los de la otra parte).

ARTÍCULO 9: SOBRE COSTES DE LA NEGOCIACIÓN: Los costes de los estudios precisos para la negociación del contrato serán asumidos por ambas partes de acuerdo con la siguiente proporción US\$ 50,000 dólares a la conclusión de las negociaciones, por la conclusión del acuerdo un 50% cada una de las partes y por la renuncia al mismo se habrán de liquidar entre las partes los mencionados costes de acuerdo con la proporción establecida. APARTADO 8.1: En el caso que una vez concluida la negociación alguna de las partes decida no perfeccionar el acuerdo objeto de la misma, esta parte deberá asumir la totalidad de los costes de la negociación, incluidos los generados para la otra parte.

ARTÍCULO 10: CLÁUSULA DE NO MODIFICACIÓN ORAL: Ninguna modificación o cancelación consensual de este contrato o de cualquier disposición o termino del mismo o cualquier Memorando, letra de cambio u otro documento emitido o ejecutado en su cumplimiento o conforme a este contrato, ni ninguna transacción relativa a este contrato o prórroga, renuncia, disminución o suspensión de cualquiera de sus disposiciones o términos o de cualquier Memorando, será obligatorio para las partes, a menos que se redacte en un documento escrito firmado por todas las partes. Cualquier prórroga, renuncia, disminución o suspensión acordada en semejante forma será interpretada restrictivamente en exclusiva relación con el asunto o materia respecto de la cual fue acordada. Ninguna prórroga, modificación, disminución o suspensión de los términos del presente contrato o de cualquier Memorando, letra de cambio u otro documento emitido o ejecutado en su

cumplimiento o conforme a este contrato podrá ser considerado como un acto propio de una parte en contra de sus derechos derivado del presente contrato, ni podrá impedir posteriormente el ejercicio de sus derechos de conformidad estricta con este contrato.

ARTÍCULO 10: OBLIGACIÓN DE EXCLUSIVIDAD: Durante el desarrollo de las negociaciones ambas partes se comprometen a no entablar negociaciones con ninguna persona o entidad respecto al negocio objeto del presente acuerdo. El incumplimiento de esta obligación de exclusividad en la negociación será considerado una vulneración de la buena fe negociar con la consecuencia de que legitimara a la otra parte a poner fin a las negociaciones exigiendo el pago de los costes de la negociación y los daños y perjuicios que se le hubieran ocasionado. APARTADO 10.1: La distribución concedida por el presente contrato tiene carácter exclusivo, por lo que JAGUAS DOMINICANAS SRL se obliga a no vender directamente en el territorio, así como a entregar únicamente al distribuidor los productos objeto de este contrato para su reventa en dicha zona.

ARTÍCULO 11: CLÁUSULAS DE BUENA FE: Durante la vigencia de este contrato para negociar, las partes han de negociar de buena fe para alcanzar un compromiso sobre los aspectos pendientes del acuerdo. No debe considerarse negociar de buena fe: mantener negociaciones paralelas con otras partes sobre la transacción que se contempla a continuación, no revelar información material relacionada con la operación. Las partes de común acuerdo convienen que para efectos de la interpretación de las cláusulas contenidas en el presente contrato, se apelara a la buena fe.

ARTÍCULO 12: CLÁUSULA DE INTEGRIDAD: Este contrato contiene el acuerdo integro entre las partes en relación con su objeto. Ninguna de las partes se obliga por acuerdos expresos o implícitos representación, garantía, promesa o similar que no estén recogidos en el presente documento, con excepción de los que deriven de la ley aplicable.

ARTÍCULO 13: CLÁUSULAS IDIOMÁTICAS: El (español) es el idioma oficial del contrato a efectos de ejecución e interpretación. Todas las comunicaciones y notificaciones entre las partes se realizaran en este idioma. APARTADO 13.1: El contrato será redactado en (español), (inglés) y en (alemán). Todas las versiones son igualmente oficiales, pero en caso de discrepancias resultará prioritaria la versión en (español). Las comunicaciones y notificaciones entre las partes se realizarán en cualquiera de los idiomas. APARTADO 13.2: Los derechos y obligaciones de las partes se rigen por el artículo 4.7 de los Principios UNIDROIT sobre los contratos comerciales internacionales que establece que "Cuando un contrato es redactado en dos o más versiones de lenguaje, todas igualmente auténticas, prevalecerá, en caso de discrepancia entre tales versiones, la interpretación acorde con las versión en la que el contrato fue redactado originalmente.

ARTÍCULO 14: CESIÓN DEL CONTRATO: En virtud de este contrato no se concede ni se pretende conceder ningún beneficio o derecho a un tercero a reclamar el cumplimiento de las obligaciones en él establecidas. Ninguna de las Partes podrá ceder el presente contrato total o parcialmente, salvo con el previo consentimiento escrito de la otra Parte.

ARTÍCULO 15: RELACIÓN DEL CONTRATO CON OTROS DOCUMENTOS: En caso de discordancias, el presente contra prevalecerá sobre cualesquiera otros documentos o Anexos relacionados con él.

ARTÍCULO 16: TIPO DE CONTRATO: Las partes convienen y aceptan que el presente contrato es formal, solemne, oneroso, conmutativo y de tracto sucesivo y que es fuente de obligaciones y derechos para las partes, y no pugna ni riñe con las legislaciones de República Dominicana y Alemania.

ARTÍCULO 17: OBJETIVO MÍNIMO DE VENTAS: El distribuidor se compromete a comprarle a JAGUAS DOMINICANAS SRL. Un volumen mínimo de CUATRO (4) Contenedor de 18' quincenal en el presente ejercicio. Para años posteriores, el compromiso de la cantidad de compras se establecerá de mutuo acuerdo, al menos con dos meses de antelación al vencimiento del presente contrato.

ARTÍCULO 18: PRECIOS, DESCUENTOS: El precio del producto para el distribuidor será de \$US 20,000.00 por Contenedor serán válidos durante la vigencia del contrato. No obstante, JAGUAS DOMINICANAS SRL podrá revisar libremente los precios, informando al distribuidor. Para sucesivos periodos anuales y en su caso, los nuevos precios, serán comunicados por JAGUAS DOMINICANAS SRL al distribuidor al menos con tres meses de antelación a la finalización del periodo de vigencia del contrato. PRECIOS DE REVENTA. El distribuidor es libre de establecer su propia política de precios de venta de los productos a sus clientes finales, dentro del territorio.

ARTÍCULO 19: CLÁUSULAS SOBRE EL PLAZO DEL PAGO: El distribuidor se obliga a pagar a "el Proveedor" el precio pactado en el artículo 18, serán pagaderos a los 30 días de la fecha de embarque de los productos.

ARTÍCULO 20: MEDIO DE PAGO: Mediante CARTA DE CRÉDITO. El comprador deberá gestionar la emisión de un crédito documentario irrevocable (confirmado) en favor del vendedor por el banco el BANCO THE CITY de primer rango, sometido a las Reglas y Usos Uniformes de la CCI sobre Crédito Documentarios (UCP 600) y será notificado al menos con 30 días de antelación respecto de la fecha pactada para la entrega de las mercancías. El crédito documentario será emitido por importe del total de la factura y con fecha de vencimiento de 30 días. La carta de crédito será notificada y pagadera a través del BANCO POPULAR DOMINICANA designado en el país del vendedor contra entrega de los siguientes documentos BL, Factura Comercial y Certificado de origen.

ARTÍCULO 21: CONDICIONES DE ENTREGA: INCOTERMS, la entrega se hará bajo el termino CIF desde el PUERTO DE MULTIMODAL CAUCEDO, República Dominicana al Puerto de Destino en este caso el PUERTO DE EMDEN, Alemania. El Proveedor se obliga a entregar las mercancías a que se refiere este contrato dentro de los 30 días, contados a partir de la fecha de confirmación por escrito del pedido y convenido el sistema de pago previsto en el artículo 20.

ARTÍCULO 22: PATENTES Y MARCAS. El Proveedor declara y El distribuidor reconoce que los productos objeto de este contrato se encuentran debidamente registrados al amparo de la patente, Así mismo El distribuidor se compromete a notificar al Proveedor, tan pronto tenga conocimiento, de cualquier violación o uso indebido de dicha patente o marca, a fin de que el proveedor pueda ejercer los derechos que legalmente le correspondan.

ARTÍCULO 23: VIGENCIA DEL CONTRATO. Este contrato tendrá la vigencia de dos (2) años prorrogables. Llegado el término acordado, la relación quedará extinguida sin necesidad de preaviso ni formalidad alguna, pero si al llegar el término continúa siendo ejecutado el contrato por ambas partes, se considerará prorrogado por otro término igual. El incumplimiento de las obligaciones legales o contractuales dará derecho a rescindir el contrato notificándose fehacientemente la causa de extinción, por escrito.

ARTÍCULO 24: RESCISION POR INCUMPLIMIENTO: Ambas partes podrán rescindir este contrato en caso de que una de ellas incumpla sus obligaciones y se abstenga de tomar medidas necesarias para reparar el incumplimiento dentro de los 30 días siguientes al aviso, notificación o requerimiento que la otra parte le haga en el sentido de que proceda a reparar el incumplimiento de que se trate. La parte que ejercite su derecho a la rescisión deberá dar aviso a la otra, cumplido el término a que se refiere el inciso anterior.

ARTÍCULO 25: INSOLVENCIA: Ambas partes podrán dar por terminado el presente contrato, en forma anticipada y sin necesidad de declaración judicial previa en caso de que una de

ellas fuere declarada en quiebra, suspensión de pagos, concurso de acreedores o cualquier otro tipo de insolvencia.

ARTÍCULO 26: CLÁUSULA DE FUERZA MAYOR: 1) Se entenderá por fuerza mayor cualquier hecho posterior a la celebración de este contrato, de naturaleza extraordinaria, ajeno a la voluntad de las partes y fuera de su control razonable, que no pueda razonablemente haberse previsto al tiempo de celebración del contrato, vinculado al incumplimiento habida cuenta de su causa y efectos, y acontecido antes de dicho incumplimiento, tales como los mencionados a continuación y cualesquiera otros de naturaleza similar:

- 1) Guerra (declaración o no), conflicto armado o seria amenaza de conflicto armado(que incluya, no exhaustivamente, ataque, bloqueo, embargo militar, hostilidades, invasión, actos de enemigos exteriores, amplia movilización militar;
- Guerra civil, revolución y rebelión, usurpación o militarización del poder, insurrección, desorden o disturbios civiles, violencia callejera, actos de desobediencia civil;
- 3) Actos de terrorismo, sabotaje o piratería;
- 4) Actos públicos legales o ilegales, conforme a cualquier ley u orden gubernamental, disposición, reglamentación o decreto, restricción o toque de queda, expropiación, incautación, confiscación, decomiso, nacionalización;

- 5) Catástrofe, plaga, epidemia, desastre naturales tales como tormentas violenta, tifón, ciclón, huracán, tornado, tormenta de nieve, terremoto, erupción volcánica, desprendimiento, gran marea, maremotos, tsunami, inundación, daños o destrucción por rayos, sequía;
- 6) Explosión, incendio, destrucción de máquinas, factorías y todo tipo de instalaciones, avería prolongada de medios de transporte, telecomunicaciones o corriente eléctrica;
- Conflicto laboral colectivo, tal como boicot, huelga o cierre patronal, huelga de celo, ocupación de fábrica o instalación;

Ninguna parte será responsable frente a la otra por retraso en el cumplimiento de sus obligaciones conforme al presente contrato, en la medida en que tal retraso sea provocado o atribuible a fuerza mayor. La parte que alegue cualquier hecho constitutivo de fuerza mayor debe notificarlo por escrito a la otra parte sin dilación, junto con una prueba suficiente de tal hecho, y estará obligado adoptar las medidas razonables para limitar los efectos del hecho invocado sobre el cumplimiento de sus obligaciones contractuales.

Cuando la duración del hecho invocado tenga como efecto privar sustancialmente a una o ambas partes contratantes de las expectativas razonables que legítimamente cabía esperar a tenor del contrato mediante una notificación realizada a la otra parte en un plazo razonable. Si cualquiera de las partes hubiese obtenido un beneficio previamente a la terminación del contrato, debido a cualquier acto de la otra parte realizado en ejecución del contrato, deberá

compensar a la otra parte mediante el pago de una suma equivalente al valor del beneficio obtenido. (Lorenzo, 2012)

ARTÍCULO 27: CLÁUSULA SOBRE EFICIENCIA PARCIAL DEL CONTRATO: En caso de que alguna cláusula de este contrato fuese declarada nula o sin efecto, el resto del contrato conservará su validez, salvo que considerando todas las circunstancias de caso no resulte razonable conservar el resto del contrato.

ARTÍCULO 27: LEY APLICABLE: Las cuestiones relativas a este contrato que no estén resueltas en sus cláusulas se regirán, en este orden por:

- Los principios jurídicos considerados generalizadamente en el comercio internacional como aplicables a los contratos internacionales de distribución.
- Los usos y costumbres de los comerciales pertinentes.
- Los principios **UNIDROIT** sobre los contratos comerciales internacionales.

ARTÍCULO 28: ARBITRAJE, JURISDICCIÓN COMPETENTE: Todas las desavenencias que deriven del presente contrato o que guarden relación con éste serán resueltas definitivamente de acuerdo con el Reglamento de Arbitraje de la CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL por uno o más árbitros nombrados conforme a este Reglamento"

ARTÍCULO 29: SOBRE COSTES DE LA RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS: En caso de se plantee

litigio entre las partes derivado del presente contrato la parte que sea vencida en el juicio en

el procedimiento arbitral, deberá abonar las costas que se generen a la otra parte en su

totalidad, con independencia de lo que acuerde la autoridad que haya resuelto el litigio en

aplicación de las normas procesales que sean de aplicación al procedimiento judicial o

arbitral planteado. APARTADO 29.1: Se entenderá que el demandado es vencido si se

conceden en su totalidad las peticiones del demandante a las que se hay opuesto el

demandado; y el demandante se considerara vencido si ninguna de sus pretensiones es

concedida. APARTADO 29.2: Los costos incluirán el pago en su totalidad a las minutas

abandonadas a abogados, consejeros legales, peritos y testigos. En caso de que hayan

tenido que satisfacerse gastos a la administración judicial también serán incluidos en los

costos, así como los honorarios de los árbitros. No existirá limites en los honorario

satisfechos; aunque la parte a quien corresponda pagarlos a de poder impugnarlos si

entiende que resultan excesivos de acuerdo con los usos habituales en la plaza en la que se

desarrolle el litigio y teniendo en cuenta la cuanto y complejidad del litigio.

GLOSARIO DE TÉRMINOS.

Para los efectos del presente documento se entenderá por:

Proveedor- Representante de Jaguas Dominicanas SRL.

Distribuidor- Representante de Germany Fresh and Frozen fruits S.A

Formal- formalidad. Legalización de firmas o escritura pública en República Dominicana o

documento simple sin protocolizar.

Las Partes- El Distribuidor y el Productor.

INCOTERMS- Términos generales de las negociaciones internacionales

48

BL- Conocimiento de Embarque

FL- Estado de la Florida

Factura Comercial- es un documento mercantil que refleja toda la información de una

operación de compraventa

Las Partes declaran, que harán todo lo que esté a su alcance para cumplir, honrar y acatar

las cláusulas del presente Contrato. En señal de su querer, Las Partes inspiradas en

principios universales de buena fe, justicia y equidad, firman el presente Contrato

Internacional de Distribución en dos (2) ejemplares del mismo tenor y contenido en la

ciudad de Santo Domingo, República Dominicana el día 7 de Abril de 2015 y en la ciudad

del Baja Sajonia, Alemania el día 9 de Abril de 2015. Las firmas deberán ser reconocidas

por notarios públicos para dar fe de la existencia de los otorgantes y de su capacidad para

contratar.

Sr. WINDELEDT SANTUK

VIP. Negocios Internacionales GERMANY FRESH AND FROZEN FRUITS, S.A Sr. PEDRO ALMONTE FREITES

VIP. Negocios Internacionales JAGUAS DOMINICANAS SRL.

Sr. ESMERLIN HENRIQUEZ

Representante Legal JAGUAS DOMINICANAS SRL.

Sr. PEDRO ALMONTE FREITES

Representante Legal de GERMANY FRESH AND FROZEN FRUITS, S.A

CONCLUSIONES

Se ha demostrado que la República Dominicana posee un alto nivel de producción agrícola, lo cual le ha permitido llevar a cabo intercambios comerciales con otros continentes. Este proceso se ha ido llevando a cabo de manera satisfactoria gracias a la utilización de los diferentes tipos de contratos existentes y sobre todo realizando las negociaciones paso por paso.

La introducción de Jaguas al mercado Alemán teniendo como país objeto a la República Dominicana bajo el contrato de Distribución, representa un gran paso para el país, debido a que es primera vez que se comercializa este producto internacionalmente desde la República Dominicana. El contrato de distribución es el más adecuado para exportar La Jagua en grandes volúmenes al mercado alemán, esto es debido a que en este tipo de contrato las cláusulas que lo conforman engloban algunos puntos que como exportadores debemos de tomar en cuenta para que el intercambio sea de éxito.

Dada la situación de requerimiento de Jaguas del mercado Alemán, el país se ha visto en la obligación de tomar en cuenta ciertos factores para la producción de las mismas, de tal forma que pueda cumplir con los requerimientos de los Alemanes.

La República Dominicana ha decidido llevar a cabo estas exportaciones, porque los expertos en la materia entiende que somos capaces de manejar la situación, con la puesta en marcha del contrato de Distribución, entendemos que es el más adecuado, ya que este acuerdo nos da un sin número de beneficios los cuales nos permitirán llevar a cabo una buena exportación.

RECOMENDACIONES

La República Dominicana ha experimentado una apertura económica notable en los últimos años con la implementación de nuevas políticas que incentivan las exportaciones en país, sin embargo en casos puntuales como el tratado en esta monografía nos permiten ver que tan preparados o no estamos para participar en la exportación de un producto nuevo, según lo visto en este trabajo podemos dar las siguientes recomendaciones.

- ❖ El gobierno debe invertir en el estudio de mercados internacionales, donde se puedan exportar frutos tan exóticos como las Jaguas, ya que en este caso fueron los alemanes quienes vinieron interesados y no se le presente ninguna propuesta inicial, de tal manera que no sabemos si hay algunos otros países interesados en productos de esta categoría o que estarían interesados si los mismo le fueran presentados.
- ❖ Evaluar que tanto conocen nuestros agricultores de Jaguas acerca de la siembra correcta de esta fruta con fines de exportación, con el fin de educarlos sobre la correcta siembra y cosecha del fruto.
- Crear un Clúster que permita ser más competitivos a los productores y garantice la cantidad demandada por los compradores.
- ❖ Evaluar la posibilidad de hacer productos terminados con las Jaguas, como por ejemplo Siro y pulpa de Jaguas ya que habría un valor agregado y sería más rentable.

Con respecto al contrato de esta negociación recomendamos la presencia de técnicos y abogados expertos en el área de contratación internacional y que busque guardar los interese de los agricultores dominicanos.

BIBLIOGRAFÍA

- Cámara de Comercio, Bogotá. (2014). *EL ABC DE LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL*. Cámara de Comercio de Bogotá. Bogotá, Colombia: Cámara de Comercio de Bogotá.
- (UNIDROIT), I. I. (2015). www.unidroit.org. Obtenido de www.unidroit.org: http://www.unidroit.org/
- adeesnic.org. (2010). www.adeesnic.org. Obtenido de www.adeesnic.org: www.adeesnic.org/wp-content/uploads/2010/01/Jagua2.doc
- Alfonso, O. (2013). CONCEPTO CONTRATOS DE AGENCIAS PARA EXPORTADORES. España: ICEX.
- ALVALREZ-CORREA, E. (Septiembre 1993). ESPECIALIZACIÓN EN REGIMEN CONTRACTUAL INTERNACIONAL.
- Angelfire. (s.f.). Recuperado el 29 de marzo de 2015, de http://www.angelfire.com/ia2/ingenieriaagricola/mercadoalemania.htm
- Bastida, B. M. (noviembre de 2008). *Noticias Juridicas*. Recuperado el 4 de abril de 2015, de Artículos Doctrinales: Mercantil: http://noticias.juridicas.com/articulos/50-Derecho-Mercantil/196-aspectos-bsicos-del-contrato-de-distribucin-internacional.html
- Boletín CCI, S. P. (Octubre-diciembre de 1999). *Agronet*. Obtenido de http://www.agronet.gov.co/www/docs_agronet/200512992425_Bolet%C3%ADn%20CCI.Alema niadoc.pdf
- Camara de industria y comercio Argentino-Alemana. (s.f.). *ahkargentina*. Recuperado el 29 de Marzo de 2015, de http://www.ahkargentina.com.ar/negocios/el-mercado-aleman/
- CCI. (2014). Cámara de Comercio Internacional. Obtenido de Cámara de Comercio Internacional.
- Comercio, M. d. (2009). http://www.seic.gov.do. Obtenido de ●
 http://www.seic.gov.do/media/2279/Intercambio%20Comercial%20con%20la%20Uni%C3%B3n
 %20Europea%20y%20el%20Acuerdo%20de%20Asociaci%C3%B3n%20Econ%C3%B3mica%20con
 %20la%20UE.pdf
- FAO. (s.f.). *Depositos de documentos de la FAO*. Recuperado el 29 de marzo de 2015, de http://www.fao.org/docrep/004/y1669s/y1669s09.htm
- http://www.ccb.org.co/Eventos-y-capacitaciones/Nuestros-eventos/Diplomados/Contratacion-Internacional. (2014). http://www.ccb.org.co/Eventos-y-capacitaciones/Nuestros-eventos/Diplomados/Contratacion-Internacional. Obtenido de www.ccb.org.co.
- Incoterm, L. (2010). *wikipedia*. Obtenido de wikipedia: http://es.wikipedia.org/wiki/Incoterm International, J. (2003).

- JACOBO, J. G. (2014). LA JAGUA UNA FRUTA MUY REFRESCANTE Y BENEFICIOSA.
- Live, R. D. (2013). httwww.republica-dominicana-live.com. Obtenido de http://www.republica-dominicana-live.com/
- Lorenzo, S. A. (2012). *Cláusulas en los Contratos Internacionales. Redacción y Análisis.* Atelier . OGG, J. (2003).
- Olivera, N. E. (s.f.). *Derechocomercial*. Recuperado el 4 de 2 de 2015, de Contratos de distribución: http://www.derechocomercial.edu.uy/ContratosDistribGeneral.htm
- Ortega. (2013). *Remuneración del agente comercial Internacional.* España : ICEX España Exportación e Inversiones.
- Ortega. (2013). VENTAJASCONTRATOS DE AGENCIAS PARA EXPORTADORES. España: ICEX.
- OTCASEA. (2012). *otcasea.gob.do*. Obtenido de http://otcasea.gob.do/wp-content/uploads/2010/08/Informe-Alemania.pdf
- Plata, N. (25 de noviembre de 2007). *Apuntes de mi Licenciatura*. Recuperado el 4 de abril de 2015, de http://licenciaturadenereidaplata.blogspot.com/2007/11/ensayo-7-el-exportador-para-tener-xito.html

PUEBDDD. (s.f.).

SALAME, A. A. (2011). EL CONTRATO INTERNACIONAL. Legis Editores SA. Primera.

UNCITRAL. (2014). www.uncitral.org. Obtenido de www.uncitral.org: http://www.uncitral.org/

Ventura, L. C. (marzo de 2007). IICA. Obtenido de http://repiica.iica.int/DOCS/B0523E/B0523E.PDF



Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales Escuela de Mercadotecnia

Tema:

Introducción de Jaguas al mercado Alemán mediante el contrato de distribución, caso República Dominicana.

Sustentantes:

Juan Pablo Montero 2008-0431 Charinee Rosario 2010-1574 Estefany de la Rosa 2010-1693

Asesores:

Dr. Nathaniel Concepción

Anteproyecto de monografía para optar por el título de Licenciatura en Negocios Internacionales

Distrito Nacional, República Dominicana Febrero 2015 Introducción de Jaguas al mercado Alemán mediante el contrato de distribución, Caso República Dominicana.

I. DEFINICIÓN DEL TEMA:

República dominicana es un país con una gran producción agrícola diversificada, dentro de los cuales está La Jagua, cuyo producto se produce en pocos países y el cual tiene una serie de complejidades para su comercialización lo cual dificulta un poco llevar a cabo una negociación con otros países para su exportación.

Sin embargo es un producto con altos beneficios para la salud y sobre todo no requiere de gran procesamiento industrial para ser utilizado por los humanos.

La exportación de Jagua como materia prima es un procedimiento nuevo para la República Dominicana, debido a que este producto es sensible y debemos determinar bajo qué términos se debe exportar, el tipo de contrato a utilizar, Medio de transporte, y determinar cuál acuerdo conviene más para exportarlas.

II. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:

Los acuerdos de formalización constituyen un elemento esencial para las empresas en el comercio internacional, permitiendo por esta vía el intercambio global de mercancías y servicios por un medio idóneo, claro y conciso evitando riesgos e incertidumbres.

De esta forma este proceso en que incurre la introducción de Jagua al mercado Alemán es fundamental estipular el tipo de contrato a utilizar precisando sus debidas responsabilidades para asegurar las posibles complicaciones que pudieran surgir entre las partes en las operaciones del comercio internacional.

Dadas estas explicaciones es preciso exponer el contrato que pudiera ser aplicado a esta operación internacional para una mejor relación internacional.

III. OBJETIVO GENERAL

Introducir Jaguas al mercado Alemán mediante el contrato de distribución, caso República Dominicana.

IV. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar las debilidades y fortalezas de las Jaguas Dominicanas para ser exportadas hacia Alemania.
- 2. Analizar la diferencia entre el contrato de distribución y agencia.
- 3. Definir las cláusulas del contrato de distribución.
- 4. Describir los diferentes tipos de contrato de distribución.
- Identificar las ventajas y desventajas en que incurre la exportación de Jaguas al mercado Alemán.

V. JUSTIFICACIÓN:

Existe una gran relación entre los contratos y el comercio internacional, sin este tipo de acuerdo no puede producir el objetivo de la compra-venta internacional y para ello las

empresas deben contar con medios adecuados que faciliten de manera clara y segura las negociaciones de las mercancías.

La mayoría de las empresas dominicanas no tienen el recurso para introducir y promocionar su mercancía en otro mercado o solo quieren operar sin asumir el riesgo de la operación en dicho mercado.

La finalidad de este proyecto es diseñar un contrato adecuado para la introducción de la Jagua Dominicana en el mercado Alemán.

TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación que se utiliza es la investigación explicativa, debido a que el tema elegido está enfocado en exponer el mejor método a utilizar y procura dar una explicación bajo las condiciones en que ocurre el fenómeno. Dado que se estarán recolectando datos de la realidad, específicamente de los informes de exportaciones de República Dominicana bajo los diferentes contratos. Además la investigación es documental debido a que las fuentes utilizadas para su elaboración, han sido de libros que sustentan el marco teórico.

VI. MARCO TEÓRICO

Contrato de distribución.

Los contratos de distribución son contratos que se celebran entre, por un lado, fabricantes, mayoristas o importadores, y, por otro lado, distribuidores. Los fabricantes, mayoristas o importadores, encargan a los distribuidores la comercialización de determinadas

mercaderías en una zona determinada, en condiciones que se estipulan y, generalmente, en régimen de exclusividad (Olivera).

Dentro de este contrato, y siempre que las partes lo acuerden, el contrato de distribución podrá contener el pacto de exclusividad limitado a cierto territorio y a cierto plazo. La exclusividad se refiere a la obligación de solo realizar operaciones con la persona a quien se le reconoce la exclusiva, por lo que excluye a terceros de la realización de determinados negocios. Esto significa para el beneficiario la exclusiva. (Plata, 2007).

La exclusividad también se puede estipular de forma particular o bilateral, ambos se pueden exigir exclusividad. Así el comercializador estará obligado a no elegir otros distribuidores en su zona y el distribuidor promoverá lo pactado con el comercializador.

Regulación del contrato de distribución:

El contrato de distribución actualmente carece de una regulación específica tanto a nivel doméstico como internacional, siendo este uno de los grandes vacíos de los que adolece el moderno derecho mercantil internacional o Lex Mercatoria. Esta carencia dificulta la negociación de este tipo de contratos ya que lo dispuesto en el mismo adquiere una importancia inusitada, por la no existencia de una regulación a la que remitirse. No obstante, la distribución comercial si está regulada indirectamente o de forma tangencial en determinados países, y en especial, a nivel europeo, a través del derecho de la competencia, el cual se encarga de monitorizar comportamientos relativos a los acuerdos de distribución que puedan afectar a la libre competencia dentro de los mercados de la Unión (Bastida, 2008).

El contrato de agencia.

Por el contrato de agencia una persona natural o jurídica, denominada agente, se obliga frente a otra de manera continuada o estable a cambio de una remuneración, a promover actos u operaciones de comercio por cuenta ajena, o a promoverlos y concluirlos por cuenta y en nombre ajenos, como intermediario independiente, sin asumir, salvo pacto en contrario, el riesgo y ventura de tales operaciones.

VII. MARCO CONCEPTUAL

Promoción: La promoción tiene como objetivo general influir en las actitudes y comportamientos del público objetivo a favor de los productos y de la empresa que los ofrece. (Philip Kotler, Gary M. Armstrong, 2003)

Internacionalización: Es el proceso por el cual la compañía crea las condiciones necesarias para salir al mercado internacional. Las empresas tienden, cada vez más, a la deslocalización y a dirigir su estrategia hacia el exterior. La internacionalización es un proceso a largo plazo, con etapas clave en un plan detallado. (Escuela de Estrategia Empresarial, 2014)

Comercio: Intercambio comercial entre dos o más naciones, o en su defecto entre diferentes regiones económicas. El indicado intercambio consiste en comprar y vender bienes, servicios o productos, entre otros, y por los cuales se deberá pagar un derecho aduanero, ya sea en concepto de exportación o de importación, según corresponda. (ABC)

Mercados Internacionales: Es un enfoque sistemático y objetivo asumido en el desarrollo y adquisición de información internacional para el proceso de toma de decisiones de la administración de marketing (Elsy Camino Mézquita, 2003).

Es la realización de las actividades de negocios diseñadas para planear, cotizar, promover y dirigir el flujo de bienes y servicios de una compañía hacia los consumidores o usuarios de más de una nación para obtener un beneficio (Elsy Camino Mézquita, 2003)

Contratos Internacionales: Acuerdo entre voluntades suscritos entre dos o más partes, con domicilio en Estados diferentes, tendentes a la realización de una operación comercial. (Marta de la Fuente, Alberto Echarri, 1999)

VIII. DELIMITACIÓN:

Esta investigación se realizara en la República Dominicana y se trabajara en el periodo 2014 con proyección al primer trimestre del 2015.

IX. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

Las técnicas e instrumentos en los que se basa el presente proyecto de investigación son: la observación, documental, libros. La observación debido a que observaremos los factores que influyen en la eficacia de los contratos para el comercio internacional. La mayoría de la información plasmada en el desarrollo del tema, ha sido obtenida mediante la investigación documental, es decir fuentes bibliográficas.

Métodos de Investigación

En este trabajo nos enfocaremos en los métodos de investigación cualitativas, ya que nuestra propuesta está basada en datos obtenidos de fuentes bibliográficas.

De acuerdo con los objetivos planteados, se prevé que serán utilizados los métodos básicos: deductivo, analítico y sintético indistintamente, ajustándose a la necesidad que cada ítem requiera o se disponga de información, para utilizar el método que sea conveniente.

X. FUENTES DOCUMENTALES

Fuentes Primarias:

Hans van Houtte, The Law of International Trade, Londres, Sweet & Maxwell, 2002.

Fuentes Secundarias:

- Bastida, B. M. (noviembre de 2008). *Noticias Juridicas*. Recuperado el 4 de abril de 2015, de Artículos Doctrinales: Mercantil: http://noticias.juridicas.com/articulos/50-Derecho-Mercantil/196-aspectos-bsicos-del-contrato-de-distribucin-internacional.html
- Olivera, N. E. (s.f.). *Derechocomercial*. Recuperado el 4 de 2 de 2015, de Contratos de distribución: http://www.derechocomercial.edu.uy/ContratosDistribGeneral.htm
- Plata, N. (25 de noviembre de 2007). *Apuntes de mi Licenciatura*. Recuperado el 4 de abril de 2015, de http://licenciaturadenereidaplata.blogspot.com/2007/11/ensayo-7-el-exportador-para-tener-xito.html

ESQUEMA PRELIMINAR DE CONTENIDO DEL TRABAJO DE GRADO

ÍNDICE AGRADECIMIENTOS DEDICATORIA RESUMEN EJECUTIVO INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO I FRUTO JAGUA

- 1.1 Concepto
- 1.2 Producción de la Jagua en RD
- 1.3 Ventajas de la jaguas
- 1.4 Desventajas de la jaguas

CAPÍTULO II CONTRATOS DE AGENCIAS PARA EXPORTADORES

- 2.1 Concepto
- 2.3 Ventajas
- 2.4 Desventajas
- 2.5 Forma del contrato
- 2.6 Obligaciones del agente
- 2.7 Prohibición de competencia
- 2.8 Indemnizaciones a favor del agente en los supuestos de extinción del contrato.
- 2.8.1 Por clientela
- 2.8.2 Por daños y Perjuicios
- 2.8.3 No Indemnización

CAPÍTULO III. CONTRATO DE DISTRIBUCION PARA EXPORTADORES

- 3.1 Concepto
- 3.2 Ventajas
- 3.2 Desventajas
- 3.3 Tipos
- 3.3.4 Contratos de distribución exclusiva
- 3.3.5Contrato de distribución selectiva.

Temas básicos para un contrato de distribución

Delimitación de los productos a distribuir

- 3.4.7 Mínimo de ventas/compras.
- 3.4.8 Exclusividad territorial
- 3.4.9 Precios y su actualización
- 3.4.10 Pactos de no-competencia y de asistencia

CAPÍTULO IV ESTRUCTURA DEL CONTRATO DE DISTRIBUCION DE JAGUAS.

- 4.1 Partes
- 4.2 Preámbulo

- 4.3 Cláusulas
- 4.4 Productos y Territorio
- 4.5 Obligaciones del Distribuidor
- 4.6 Exclusividad
- 4.7 Ventas directas
- 4.8 Ventas fuera del Territorio
- 4.9Compromiso de no competencia
- 4.10 Objetivo mínimo de ventas
- 4.11 Obligación de entrega de cantidad mínima
- 4.12 Condiciones de venta
- 4.13 Precios y descuentos
- 4.14 Precios de reventa
- 4.5 Condiciones de pago
- 4.6 Obligación de informar al Suministrador
- 4.7 Obligación de informar al Distribuidor
- 4.8 Confidencialidad
- 4.9 Red comercial externa
- 4.10 Marcas, nombres, logotipos y otros Derechos de Propiedad Intelectual
- 4.11Stock mínimo
- 4.12Comprobación de instalaciones y operaciones
- 4.13 Asistencia técnica
- 4.14 Servicio posventa y mantenimiento
- 4.15 Garantías del Suministrador
- 4.16 Garantías del Distribuidor
- 4.17 Responsabilidades del Suministrador
- 4.18 Actividades de publicidad
- 4.19 Impuestos
- 4.20 Resolución anticipada
- 4.21 Indemnización por rescisión del contrato
- 4.22 Duración del Contrato
- 4.23 Recompra de productos
- 4.24 Devolución de material promocional y muestra
- 4.25Ley aplicable y jurisdicción competente
- 4.26 Modificaciones
- 5.1 Cesión del Contrato
- 5.2 Idioma
- 5.3Firmas

CONCLUSIONES RECOMENDACIONES BIBLIOGRAFÍA ANEXOS AGRADECIMIENTOS

ANEXOS 2

Este anexo es sobre la evaluación del monográfico, ya que la misma no se hizo manual sino vía correo electrónico.



Juan Pablo Montero < ipmontero 26@gmail.com>

Fwd: Anteproyecto Exportación de Jaguas al Mercado Aleman

Estefany De la Rosa <esny.92@gmail.com>

Para: charinee rs@hotmail.com, Juan Pablo Montero <jpmontero26@gmail.com>, Juan Pablo Montero Pérez <jupamontero@bpd.com.do>

25 de marzo de 2015, 22:46

Por favor chequeen lo que explica la profesora Shantal

--- Mensaje reenviado ---

De: "Shantal Espinal" <shantalespinal@gmail.com>

Fecha: 25/03/2015 10:55

Asunto: Re: Fwd: Anteproyecto Exportación de Jaguas al Mercado Aleman

Para: "Estefany De la Rosa" <esny.92@gmail.com>

Cc: "Nathanael Concepción" <nathanael.concepcion@gmail.com>

Estimada Estefany,

El contenido del anteproyecto lo veo muy bien. No obstante, sí les pido que revisen con cuidado la redacción y pongan atención a las cuestiones de forma (acentos, justificación de párrafos, uniformidad de letra y espacios en todo el documento, etc.), así como citen correctamente todas las fuentes tanto en el anteproyecto como en el proyecto final para no incurrir en un plagio no intencionado (pueden utilizar el método de citas que prefieran, siempre que sigan los lineamientos de dicho método).

Saludos cordiales,

Shantal Espinal

2015-03-24 19:40 GMT-04:00 Estefany De la Rosa <esny.92@gmail.com>:

Buenas Noches...

Aun estamos a la espera de saber si el anteproyecto esta correctono que debemos modificar para continuar con el informe final..

Gracias y espero su respuesta

El 21/03/2015 14:04, "Estefany De la Rosa" <esny.92@gmail.com> escribió:

Buenas Tardes Profesora

Adjunto le envio el anteproyecto para ser analizado.

Gracias

ANEXOS 3



Nombre común: Jagua azul, jagua, jagua blanca, Lluale, Yoale, Tejoroso, Maluco, Tejoruco, Shagua, Xagua, Yaguare.

ANEXOS 4





Fuente magdelynaldia.blogspot.com



