

CONVENIO DE COLABORACIÓN COMERCIAL PARA LA VENTA DE CRUCEROS

QUE CELEBRAN, POR UNA PARTE, la **Agencia de Viajes Mayorista FARO BY TRAVEL DESIGN**, a quien en lo sucesivo se le denominará **“LA MAYORISTA”**, y **POR LA OTRA PARTE,** la **Agencia de Viajes Minorista** _____, a quien en lo sucesivo se le denominará **“LA MINORISTA”**, de conformidad con las siguientes declaraciones y cláusulas:

DECLARACIONES

I. Declara LA MAYORISTA:

- a) Que es una empresa legalmente constituida conforme a las leyes aplicables, dedicada a la intermediación y comercialización de servicios turísticos, incluyendo cruceros.
- b) Que cuenta con contratos vigentes con navieras y operadores de cruceros.
- c) Que tiene capacidad técnica, operativa y financiera para cumplir con el presente convenio.

II. Declara LA MINORISTA:

- a) Que es una empresa legalmente constituida conforme a las leyes aplicables, dedicada a la venta directa de servicios turísticos al consumidor final.
- b) Que cuenta con la infraestructura comercial y personal capacitado para la promoción y venta de cruceros.
- c) Que tiene solvencia financiera para cumplir con las obligaciones de pago derivadas de este convenio.

III. Declaran ambas partes:

- a) Que se reconocen mutuamente la personalidad jurídica con la que comparecen.
- b) Que es su voluntad celebrar el presente Convenio de Colaboración Comercial.

CLÁUSULAS

PRIMERA. OBJETO

El presente convenio tiene por objeto establecer los términos y condiciones bajo los cuales **LA MINORISTA** comercializará y venderá al público los **cruceros ofrecidos por LA MAYORISTA**, actuando esta última como proveedor mayorista.

SEGUNDA. ALCANCE DE LA COLABORACIÓN

LA MAYORISTA proporcionará a LA MINORISTA:

- Tarifas públicas de cruceros.
- Información comercial, promociones y material de apoyo.
- Condiciones de pago y políticas de cancelación definidas por cada naviera y la mayorista.

TERCERA. CONDICIONES FINANCIERAS

1. Comisiones:

LA MINORISTA percibirá una comisión sobre el precio de venta al público, descontando los impuestos y tarifas aplicables, la cual será determinada por LA MAYORISTA conforme a cada producto, naviera o promoción vigente.

2. Forma de pago:

A MINORISTA deberá liquidar a **LA MAYORISTA** el importe total del crucero dentro de los plazos establecidos en cada confirmación de reserva. No obstante lo anterior, **LA MAYORISTA** acepta que dicho pago pueda realizarse **vía transferencia bancaria hasta 45 (cuarenta y cinco) días naturales previos a la fecha de abordaje del crucero**, conforme al desglose de cuentas señalado en el **ANEXO B**, así como **mediante tarjeta de crédito del cliente final hasta 60 (sesenta) días naturales previos a la fecha de abordaje**, sujetándose en todo momento a las condiciones comerciales y operativas aplicables.

3. Moneda e impuestos:

Todos los pagos se realizarán en la moneda indicada por LA MAYORISTA, más los impuestos aplicables conforme a la legislación vigente.

CUARTA. RESPONSABILIDAD FINANCIERA

LA MINORISTA será responsable del cobro total al cliente final y de la correcta transferencia de los fondos a LA MAYORISTA.

LA MAYORISTA no asumirá responsabilidad por impagos, fraudes o incumplimientos atribuibles a LA MINORISTA o a sus clientes.

QUINTA. CANCELACIONES Y REEMBOLSOS

Las políticas de cancelación, cambios y reembolsos serán las establecidas por cada naviera.

LA MINORISTA será responsable de informar claramente dichas políticas al cliente final y de absorber cualquier penalización derivada de errores en la venta.

SEXTA. VIGENCIA

El presente convenio tendrá una vigencia de **1 año**, contados a partir de la fecha de su firma, pudiendo renovarse de forma automática.

SÉPTIMA. TERMINACIÓN ANTICIPADA

Cualquiera de las partes podrá dar por terminado el presente convenio con un aviso por escrito con **15 días naturales** de anticipación, sin perjuicio de las obligaciones financieras previamente adquiridas.

OCTAVA. CONFIDENCIALIDAD

Ambas partes se obligan a mantener confidencial la información financiera, comercial y operativa que se derive del presente convenio.

NOVENA. LEGISLACIÓN Y JURISDICCIÓN

Para la interpretación y cumplimiento del presente convenio, las partes se someten a las leyes y tribunales de Ciudad de México, renunciando a cualquier otro fuero que pudiera corresponderles.

FIRMA DE CONFORMIDAD

Leído que fue el presente convenio y enteradas las partes de su contenido y alcance legal, lo firman por duplicado en la ciudad de _____, a ____ de _____ de _____.

LA MAYORISTA

Nombre: _____

Cargo: _____

Firma: _____

LA MINORISTA

Nombre: _____

Cargo: _____

Firma _____

Anexo A

Tabla de Comisiones

Naviera	Porcentaje Comisión
AMAWATERWAYS	12%
Aqua Expeditions	10%
Australis	10%
AZAMARA	12%
Celebrity Cruises	12%
Costa Cruise Line	9%
CRYSTAL	12%
CUNARD	12%
Disney	9%
EXPLORA JOURNEYS	12%
Zafiro	10%
HOLLAND AMERICA LINE	12%
HURTIGRUTEN	12%
HX EXPEDITIONS	12%
MSC Cruises	10%
NORWEGIAN (CORPOMAR)	12%
OCEANIA CRUISES (CORPOMAR)	12%
PAUL GAUGUIN	10%
PONANT	10%
PRINCESS CRUISES	12%
QUARK EXPEDITIONS	12%
REGENT (CORPOMAR)	12%
Ritz Carlton	10%
RIVERSIDE	12%
ROYAL CARIBBEAN	10%
SEABOURN	12%
SILVERSEA	12%
UNIWORLD	12%
VIRGIN VOYAGES	12%

Anexo B

Números de Cuenta

CUENTA BBVA

MAITE SAHAGUN TRAVEL DESIGN SA DE CV
50 METROS 100 TORR 111 PISO 6 OFICINA 602 ENTRE TULIPAN VILLAS DEL LAGO, CUERNAVACA
MORELOS.
CP. 62374

CUENTA:	112157446
CLABE	012180001121574461
SUCURSAL	1718 CENTRO PYME SANTAFE

CUENTA SANTANDER

MAITE SAHAGUN TRAVEL DESIGN SA DE CV
50 METROS 100 TORR 111 PISO 6 OFICINA 602 ENTRE TULIPAN VILLAS DEL LAGO, CUERNAVACA
MORELOS.
CP. 62374

CUENTA:	E-PYME 92-00209483-5
CLABE	014180920020948358
SUCURSAL	5787 REFORMA MISSISSIPPI

Anexo C
Capacitaciones

NIVEL 1 — Fundamentos (Onboarding agencias)

1. Cruceros 101 – Vende sin miedo
2. Cómo gana dinero una agencia con cruceros

NIVEL 2 — Venta y Conversión

3. Cómo vender cruceros sin ser experto
4. Cruceros como producto premium
5. MICE y Grupos
6. Rutas que más se venden (y por qué)

NIVEL 3 — Producto (con impacto comercial)

7. Navieras clave y cuándo ofrecer cada una
8. Cruceros Temáticos

NIVEL 4 — Operación con FARO

9. Errores operativos que matan una venta

NIVEL 5 — Crecimiento y Escala

10. Cómo incluir cruceros en tu estrategia anual

NIVEL 6 — Navieras (Producto)

11. Cursos Personalizados por Navieras

Calendario Capacitaciones

Semana del Mes	Nivel de Capacitación
1	Nivel 1
2	Nivel 2
3	Nivel 6 (Navieras) / Nivel 3
4	Nivel 3 / Nivel 4 / Nivel 5
5	Nivel 2