

DISTRIBUCION DE AGUACATE

Participantes en la elaboración;

- José Uriel Villanueva Flores.
- Juan Andrés Rodríguez Vázquez.
- Gabriel Corona Conde.
- Gilberto Márquez Pérez.

Asunto: aviso importante

Gerente General

José Andrés Corona Flores

Como nuevo miembro de esta empresa me presento ante usted con el mayor respeto y brevedad posible, para informarle acerca del trabajo y todo lo que conlleva realizarlo.

Para hacer todo esto posible, lo primero es obtener un suministro del producto a manejar el cual va a ser proveído por la empresa PRODUCTORES UNIDOS S.A. de C.V. para después ser empaquetado por nosotros y posteriormente distribuirlo a hacia el extranjero.

Lo único que resta informar es el material con el cual se empaquetara nuestro producto será de plástico 100% reciclado para colaborar con el medio ambiente.

Sin más que decir, me despido de usted deseándole tenga buen día.

## Suministro de aguacate.

---

- La empresa AVOCADO S.A. DE S.V.  
Se dedica a la compra de aguacates en Cuautla en el estado de Morelos para su posterior empaquetado, venta y distribución en los estados de la república mexicana e internacional que demandan el producto de alta calidad.

### IMPORTANCIA SOCIOECONÓMICA DEL AGUACATE

#### El aguacate en el Comercio Internacional

#### PRODUCCIÓN MUNDIAL

La importancia socioeconómica del aguacate se deriva del beneficio que derrama entre productores, comercializadores, industrializadores y consumidores. Los huertos generan empleo al demandar mano de obra para las podas, los riegos, el cuidado nutritivo y fitosanitario, la cosecha, el acarreo, la selección, el empaque, el traslado, el mercadeo y ventas al mayoreo y menudeo.

En 1997 se produjeron aproximadamente 2.3 millones de toneladas. Seis países producen las dos terceras partes del total mundial.

Principales países productores de aguacate. (FAOSTAT Data base results, 1990-1998).

PAIS	MILES DE TON.	%
México	782	34.0
Indonesia	227	9.9
E.U.	177	7.7
Rep. Dominicana	154	6.7
Brasil	108	4.7
Israel	85	3.7
Otros	767	33.3
TOTAL	2300	100

La importancia del aguacate en el mercado internacional ha crecido sostenidamente, dejando de ser una fruta exótica para incorporarse en la dieta de muchos países. Esta tendencia se ha reforzado por la importancia mundial creciente en el consumo de productos naturales. A nivel internacional, la explotación comercial de aguacate se ha intensificado en las últimas dos décadas. La producción mundial del aguacate se ha incrementado en 550,000 toneladas durante los últimos 15 años. El aguacate tiene un gran mercado para su consumo en fresco, además de su utilización en la industria del aceite, cosméticos, jabones, shampoos y de sus procesados, tales como guacamole, congelados y pasta.

## PAÍSES PRODUCTORES

México es el primer país productor de aguacate en el mundo. México, Indonesia, Estados Unidos de Norteamérica, la República Dominicana y Brasil producen cada uno más de 100 000 ton anuales. México y Estados Unidos son importantes exportadores junto con Sud África, Israel y Chile. Sud África cultiva alrededor de 12,000 ha con aguacate (principalmente cv. 'Fuerte') y es un ejemplo de organización de productores para la exportación; a pesar de ser un país relativamente joven en la producción de aguacate, está entre los tres primeros ex portadores de aguacate en el mercado Europeo.

Otro ejemplo de organización para la producción y exportación es Israel. En el III Congreso Mundial del Aguacate en 1995, Israel mostró un audiovisual para promocionar el consumo de aguacate en Europa; tres años más tarde consiguieron un importante aumento, de 2,000 a 8,000 ton/año en el consumo de aguacate en Alemania, gracias a un plan adecuado de publicidad, promoción y mercadotecnia.

## PAÍSES IMPORTADORES

El principal país importador del aguacate es Francia que absorbe el 39% de las importaciones mundiales. Otros países compradores son los E.UA 10% (para redistribución), Reino Unido y Bélgica (6.5% cada uno).

Los líderes del comercio internacional del aguacate son Sud África, Israel y España. Estos tres países han sido los principales exportadores desde 1993. El comercio mundial del aguacate se ha incrementado considerablemente a partir de 1980, a pesar de que, en el caso de México, se ha limitado

primordialmente a los Estados Unidos y Europa. Japón ha comenzado a importar grandes volúmenes de ese producto siendo el principal país de oriente en hacerlo.

## EL AGUACATE EN MÉXICO

### REGIONES AGUACATERAS EN MÉXICO

Mora, Gutiérrez, y Téliz, 1998 consignaron que la superficie cultivada con aguacate en México fue de 92,487 ha en 1995. Los principales estados productores son Michoacán, Nayarit, México, Puebla y Morelos, en los que se concentra la mayor superficie plantada y cosechada y la mayor producción.

Superficie plantada de aguacate en México en 1991 y 1995 (Mora, Gutiérrez y Téliz 1998), actualizada en superficie y toneladas a marzo de 1998.

Miles Ha plantadas	Marzo 1991	Ton. 1995	1998	Marzo 1998
Entidad				
Aguascalientes			0.004	27
Baja Calif. Nte.			0.022	89
Baja Calif. Sur	0.206	0.210	0.217	1,997
Campeche	0.882	0.064	0.084	693
Chiapas	3.277	0.794	0.711	4,363
Coahuila			0.016	51
Colima	0.283	0.087	0.017	132
Durango	0.388	0.282	0.280	1682
Guanajuato	1.537	1.106	0.777	3,109
Guerrero	1.454	0.650	0.881	4,910
Hidalgo	0.414	0.489	0.488	2301
Jalisco	1.412	0.696	0.753	5,666
México	2.967	2.130	2.201	16,035

Michoacán	39.794	75.075	78.487	637,631
Morelos	2.498	2.389	2.389	10,463
Nayarit	4.49	2.425	2.278	16,638
Nuevo León	1.529	0.775	0.741	4272
Oaxaca	1.826	1.029	1.185	9282
Puebla	5.041	2.297	2.280	11,919
Querétaro	0.458	0.115	0.115	636
Quintana Roo	0.898	0.038	0.038	88
Sinaloa	0.49	0.544	0.588	4,699
San Luis Potosí	0.543	0.099	0.089	495
Tabasco	3.422	0.174	0.173	1072
Tamaulipas	0.339	0.171	0.172	1,624
Veracruz	3.598	0.232	0.282	3,602
Yucatán	1.932	0.543	0.533	9,692
Zacatecas	0.109	0.073	0.073	633
Total	79.787	92.487	95.874	753,801

Especificaciones del producto:

KILOS DE PRODUCTO COMERCIAL							
KG. DE NUTR.	SULFATO DE AMONIO	NITRATO DE AMONIO	UREA	SUPERFOSFATO DE Ca SIMPLE	SUPERFOSFATO DE Ca TRIPLE	SULFATO DE POTASIO	CLORURO DE POTASIO
	20.5%	33.5%	46%	20%	46%	50%	60%

1	4.8	3.0	2.2	5.0	2.2	2.0	1.7
2	9.7	6.0	4.3	10.5	4.3	4.0	3.3
3	14.6	8.9	6.5	15.0	6.5	6.0	5.0
4	19.5	11.9	8.7	20.0	8.7	8.0	6.7
5	24.4	14.9	10.9	25.0	10.9	10.0	8.3
6	29.3	17.9	13.0	30.0	13.0	12.0	10.0
7	34.1	20.9	15.2	35.0	15.2	14.0	11.7
8	39.0	23.9	17.4	40.0	17.4	16.0	13.3
9	43.9	26.9	19.6	45.0	19.6	18.0	15.0
10	48.8	29.8	21.7	50.0	21.7	20.0	16.7

¿Por qué exportar?, ¿cómo diseñar un programa de exportación?, ¿cómo ingresar y cumplir? ¿Cuáles son las barreras para la entrada a los más importantes mercados?

En un nivel macroeconómico la exportación de bienes y servicios resulta positiva para la balanza Comercial, cuenta corriente y de pagos de cualquier país, es una fuente de demanda para la

Producción doméstica de bienes y multiplica el producto y los ingresos de la economía en general y de los agentes económicos participantes en particular.

En un nivel empresarial existen diversas razones (factores microeconómicos) que explican por qué las exportaciones son siempre positivas:

Permiten diversificar riesgos frente a mercados internos inestables y amortiguar los efectos de problemas macroeconómicos; promueven la operación con economías a escala, de tal forma que se aprovechen mejor las



instalaciones existentes y se tenga un nivel de producción que implique menores costos unitarios; son una fuente de crecimiento y consolidación de cualquier empresa si es que los mercados internos son extremadamente competitivos; posibilitan obtener precios más rentables debido a la mayor apreciación del producto y de los ingresos de la población en los mercados a los cuales se exporta; alargan el ciclo de vida de un producto; mejoran la programación de la producción; permiten equilibrarse respecto a la entrada de nuevos competidores en el mercado interno y mejoran la imagen en relación con proveedores, bancos y clientes.

La exportación no se circunscribe a un tamaño previamente determinado de empresa, aunque pueden existir algunos bienes y servicios en los que se requiera de capitales y la capacidad de coordinar recursos humanos en magnitudes importantes. Existen empresas micro/artesanales, pequeñas, medianas y grandes que se dedican a la exportación.

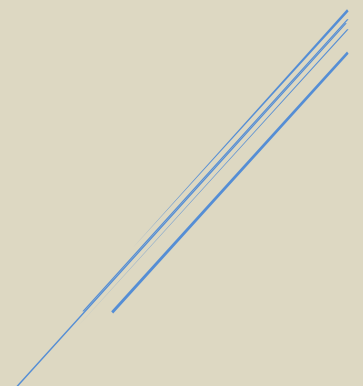
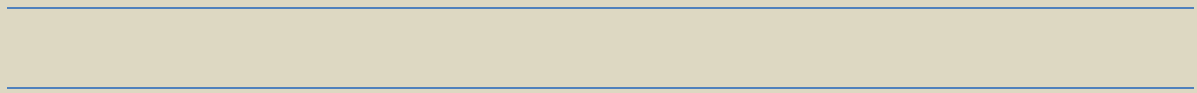
Los elementos prioritarios para poder exportar son: calidad del producto en el mercado de destino, precio competitivo en ese mercado, volumen solicitado por el importador y realizar el servicio posventa, cuando sea necesario. Para lograrlo se requiere de un compromiso con la calidad, ser creativo y actuar con profesionalidad.

La incursión en los mercados internacionales se realiza por tradición en mercados más cercanos, de rápido crecimiento y similares culturalmente, donde la competencia es menos agresiva que en los más grandes. En varios de los casos ésta se realiza de manera casual según de los pedidos que se reciban experiencia a un menor costo.

La exportación es una actividad de mediano y largo plazos que exige una adecuada planeación de los recursos; ésta, sin embargo, no existe cuando la empresa atraviesa por un período de crisis.

Se debe exportar cuando se tenga la capacidad de diseño, programación, producción, comunicación, empaques, envíos, administración, entre otras, conforme a los requerimientos del mercado internacional.

Los errores más comunes al momento de exportar son: falta de evaluación de la capacidad de internacionalización, no considerar aspectos de las diferencias culturales, falta de investigación acerca del mercado, selección errada del socio comercial, falta de conocimiento de las barreras en los países importadores y en el exportador; no efectuar la investigación, registro y monitoreo de la marca, elaboración de contratos sin considerar la legislación y la práctica del país extranjero, extrema diversificación de los mercados, falta de conocimiento de las normas de defensa del consumidor, no contar con una estructura adecuada para gerencia la exportación y falta de presencia en el mercado.



## Exportación - Aspectos estratégicos de la exportación

### Estrategia general

El ingreso a los mercados internacionales se puede inducir a partir del supuesto que la calidad y oportunidad se satisface sin problemas, mediante costos y precios reducidos, por diferenciación del producto (cobrando un precio más alto por un producto diferente) y segmentación del mercado (dirigiendo el producto a un mercado específico o más amplio).

### El diseño en la exportación

El tema del diseño del producto es un factor estratégico para la penetración en mercados externos. Para lograr la buena aceptación de un producto por parte de los consumidores es indispensable considerar los siguientes aspectos: satisfacer las necesidades del consumidor; ser durable y, con atractiva apariencia, ofrecer el mejor producto en calidad en relación con otros similares nacionales o extranjeros, así como brindar un precio adecuado a las expectativas del cliente y a su desempeño.

Un buen diseño permite aumentar la calidad de los atributos del producto, optimiza sus funciones, adecua la apariencia del producto a las preferencias y gustos de los clientes, y permite mejorar los factores que conforman su precio.

### Proceso de exportación

- » Inicio de las negociaciones
- » Celebración de contratos
- » Recepción de pedidos
- » Preparación y adecuación de la logística (análisis de inventarios y orden de producción)

- » Diseño de la operación: selección del programa de transporte, agente aduanal y de seguros
- » Diseño del programa de cobro
- » Seguimiento a destino final de la mercancías y cobro

### Documentos principales

Los principales documentos utilizados para las exportaciones corresponden a la factura comercial, lista de empaque, despacho aduanal, certificación de calidad y cuantificación de mercancías.

### 1.- Materiales e insumos de la empresa:

NUMERO	MATERIAL	CARACTERÍSTICAS	COSTOS SIN IVA
1.-	Aguacate Hass	Vegetal	\$35.00 x kg
2.-	Aguacate bacon	Vegetal	\$40.00 x kg
3.-	Aguacate fuerte	Vegetal	\$33.00 x kg

Lo que tratamos de hacer es adquirir el producto al menor precio posible y de la mejor calidad para revenderlo a un precio que no sea muy elevado ante la comunidad y lo pueda consumir sin problemas.

El aguacate es uno de los productos estrella del agro mexicano, por su gran demanda interna y el mercado de exportación.

Durante 2010, sus exportaciones fueron del orden de 673 millones de dólares, siendo el cuarto producto exportable agroalimentario, sólo superado por la cerveza, el jitomate y el tequila.

Así que basándonos en esa información es como adquirimos nuestro producto para su posterior exportación.

“EL precio del kilogramo de aguacate Hass, registró en ventas al mayoreo desde los \$35.00 y \$50.00 pesos, llegando a costar hasta \$60.00 pesos, debido a la escasez que presenta el producto en los meses de mayo, junio y julio.”

Entre febrero y marzo, el precio del aguacate rondó entre los 16 y 20 pesos por kilo, según el Sistema de Información Agroalimentaria de Consulta (Siacon), el más bajo en los últimos cinco años, lo cual resulta extraño toda vez que los meses en los que la temporada alta de producción son abril, mayo y junio y es en estos tres meses cuando históricamente se han registrado los precios más bajos.

Esto presenta problemas para nuestra empresa ya que lo que intentamos es lógicamente obtener una ganancia para seguir creciendo como empresa y no perder dinero ni recursos materiales.

#### 4.-ESTABLECIMIENTO DE CONTROL DE INVENTARIO

La contabilidad para los inventarios forma parte muy importante para los sistemas de contabilidad de mercancías, porque la venta del inventario es el

corazón del negocio. El inventario es, por lo general, el activo mayor en sus balances generales, y los gastos por inventarios, llamados costo de mercancías vendidas, son usualmente el gasto mayor en el estado de resultados. Las empresas dedicadas a la compra y venta de mercancías, por ser ésta su principal función y la que dará origen a todas las restantes operaciones, necesitarán de una constante información resumida y analizada sobre sus inventarios, lo cual obliga a la apertura de una serie de cuentas principales y auxiliares relacionadas con esos controles.

El Inventario Inicial representa el valor de las existencias de mercancías en la fecha que comenzó el período contable. Esta cuenta se abre cuando el control de los inventarios, en el Mayor General, se lleva en base al método especulativo, y no vuelve a tener movimiento hasta finalizar el período contable cuando se cerrará con cargo a costo de ventas o bien por Ganancias y Pérdidas directamente.

#### 5.-FINANZAS Y FISCAL

Describe el tipo de impuesto al que estás obligado a pagar.

TIPO DE IMPUESTO	DESCRIPCIÓN DEL IMPUESTO
Casetas Extranjeras	Tarifa del pago de la carga a transportar hacia el extranjero
Aranceles	Impuesto de exportación(si es requerido)

Sanidad	Que un agente aduanal revise que el producto lleve el sello de sanidad dado por alguna empresa de gobierno.
---------	---

Dentro de las leyes de México, una que nos llama la atención para nosotros que empezamos a comerciar con el exterior, y más que nada porque debemos cumplirla al pie de la letra, es la IGIE o Impuestos Generales de Importación y Exportación, que básicamente es la normativa relativa al Comercio Exterior.

La Ley Aduanera establece que la de impuestos generales de importación y exportación (IGIE) y las demás leyes y ordenamientos aplicables, regulan la entrada al territorio nacional y la salida del mismo de mercancías y de los medios en que se transportan o conducen, el despacho aduanero y los hechos o actos que deriven de éste o de dicha entrada o salida de mercancías.

En este sentido, estamos obligados al pago del impuesto las personas que ingresen mercadería al territorio nacional o las extraen del mismo. Esto aplica tanto para sus propietarios, poseedores, destinatarios, remitentes, apoderados, agentes aduanales o cualesquiera personas que tengan intervención en la operación.

## 7.-ESTABLECIMIENTO DE NORMAS Y POLÍTICAS.

FORMATO A-5

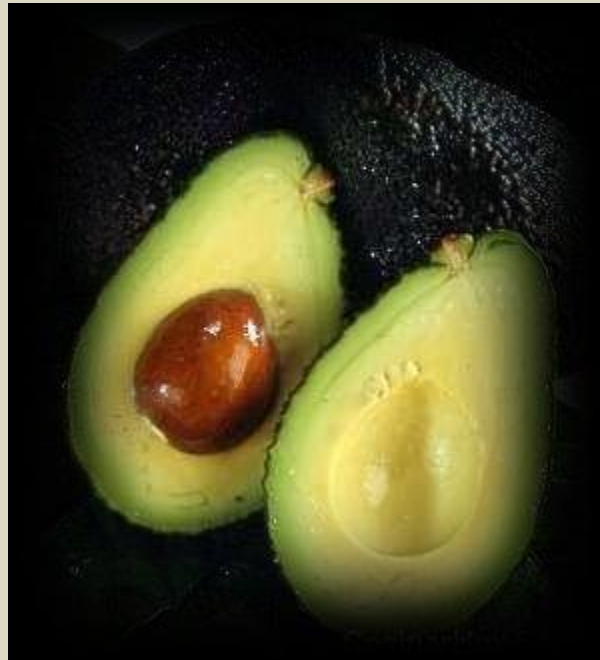
DESCRIPCIÓN DE LA NORMA EN OPERACIÓN CRÉDITO Y COBRANZA	DESCRIPCIÓN DE LA POLÍTICA EN OPERACIÓN CRÉDITO Y COBRANZA
<p>-Aumento de volumen de venta.</p> <p>-incremento de la producción de bienes y servicios, y como consecuencia, disminución de los costos unitarios.</p> <p>-Aumenta y acelera la producción y distribución.</p> <p>-Fomento del uso de todo tipo de servicios y adquisición de bienes a largo plazo para pagarlos.</p>	<p>-Las políticas de crédito y cobranza se aplican en las actividades de sus propios departamentos en la ejecución de sus funciones, las cuales vienen a establecer un marco de trabajo y una guía para la toma de decisiones, en forma consistente, encaminadas hacia el logro de los fines establecidos por la empresa para la función de crédito.</p> <p>-Toda empresa que efectúe ventas a crédito debe establecer y mantener actualizada una política de crédito, a fin de que las decisiones individuales en este aspecto sigan un patrón consistente con la finalidad y políticas globales. En sentido estricto, solo una compañía que efectúe todas sus ventas de contado puede permitirse no tener una política de crédito.</p>



La empresa AVOCADO S.A. de C.V. distribuirá la cantidad de 40 ton de aguacate a la ciudad de Los Ángeles California para este embarque de salida el producto se solicitara cosechado en su estado de desarrollo parcialmente completo para el tiempo en el que se transportara y su puesto posteriormente a la venta.

### Aguacate

Envase y Embalaje para la conservación del aguacate.



Los alimentos entre ellos los frutos sufren cambios o degradación ocasionados por diferentes factores tales como los de tipo biológico y abiótico, la primera se refiere a los procesos naturales propios del fruto, mientras que la segunda el fruto es afectado por un agente exterior del fruto, en donde en la mayoría de los casos el envase y el embalaje tienen una influencia directa.

Actualmente se ha determinado que un envase diseñado adecuadamente puede ayudar significativamente a reducir los daños que sufren los productos alimenticios perecederos como son las frutas y hortalizas. Valores presentados muestran que por efecto de un mal diseño y/o uso del envase y embalaje se desperdician alrededor de un 25 a un 30 de los alimentos producidos a nivel mundial.

El pensar en utilizar un envase y embalaje adecuado al producto en este caso el aguacate Hass implica una mejora de la apariencia y conservación de la calidad, es con esa finalidad por la cual se conlleva este estudio comparativo de los diferentes envases y embalajes para la exportación del aguacate Hass.

## Envases

### Envase Tipo alvéolo

Material: Polipropileno

Dimensiones: 390 x 290 mm (largo x ancho)

Cavidades: 12/14/16/18/20/23/25/27/30/33/36



Envase reutilizable

Mediante la utilización del envase de alvéolos se asegura la protección del fruto durante el traslado del lugar del almacén hasta el punto final con el cliente. Debido a que el envase se encuentra fabricado de polipropileno, nos facilita la reutilización de este ya que puede ser esterilizado a temperaturas de 140 grados centígrados, además que el propio material cuenta con una propiedad la cual resiste la penetración de microorganismos.

## Embalaje

Los estudios realizados a los distintos tipos de embalaje nos dan a conocer, que la mejor opción a utilizar es la caja de cartón en sus diferentes presentaciones, los resultados de dicho estudio fueron los siguientes:

- El tiempo de maduración del aguacate es de 11 días en la caja de cartón a comparación de los 7 días del resto de los embalajes. Brindando mayor vida de anaquel.
- El porcentaje de pérdida de peso en el aguacate es menor en la caja de cartón que en las cajas de madera o plástico.
- Se mantiene el nivel de firmeza y del aceite propio del aguacate

- Además cabe resaltar que el aguacate procedente de las cajas de madera y plástico, muestran rozaduras y deformaciones debido a la presión estática ejercida por el envase y el propio producto.

#### Caja de cartón

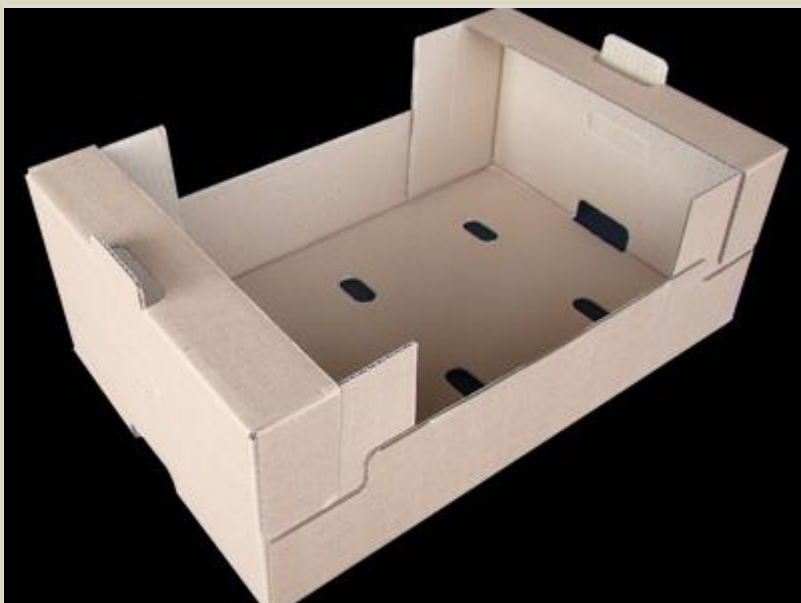
Hay que destacar que existen diferentes tipos de cajas, conforme a su altura y su capacidad, y también derivado del mercado a elegir, por ejemplo para el mercado estadounidense la exportación de aguacate se realiza en cajas de 25 Kg., mientras que para el mercado europeo las cajas son de 4 y 6 Kg.



La anterior imagen muestra una caja con medidas de 30 x 40 x 10 y un tendido o cama de una charola (envase) de 20 cavidades (arriba a la izquierda). Las cajas mostradas a continuación tendrán 2 charolas de 20 alvéolos acomodadas en 2 y 1 camas respectivamente.



Caja de cartón de 40x 30 x 10



caja de cartón de 41 x 31 x 11

## Etiquetado

La secretaria de Economía y SAGARPA son las encargadas de vigilar los etiquetados del producto y las cuales deben cumplir con las siguientes normas:

- Especificaciones para el manejo Fito-sanitario y movilización del aguacate (NOM - 066 - FITO - 2002)
  - CONSIDERANDO
  - Que es función de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA)
  - establecer campañas en materia de sanidad vegetal, así como controlar los aspectos fitosanitarios de la producción,
  - industrialización, comercialización y movilización de vegetales, sus productos o subproductos, vehículos de
  - transporte, materiales y equipos agrícolas, cuando impliquen un riesgo fitosanitario.
  - Que el cultivo del aguacate en México constituye un importante renglón en la producción agrícola, porque cubre la
  - demanda interna y tiene el potencial, la calidad y la capacidad de producción para el mercado internacional.
  - Que en México existen zonas libres de barrenadores del hueso que deben preservarse, así como zonas bajo
  - control fitosanitario en las que es necesario aplicar medidas fitosanitarias que permitan la protección de las zonas
  - libres.
  -

## Información comercial - etiquetado de productos agrícolas - aguacate (NOM - 128 - SCFI - 1988)

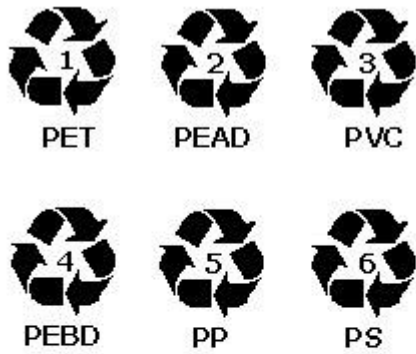
- NORMA OFICIAL MEXICANA NOM-128-SCFI-1997, INFORMACIÓN COMERCIAL-ETIQUETADO DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS-AGUACATE.
- La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, por conducto de la Dirección General de Normas, con fundamento en los artículos 34 fracciones XIII y XXX de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 1o., 39 fracción V, 40 fracción XII, 47 fracción I de la Ley Federal

sobre Metrología y Normalización, y 24 fracciones I y XV del Reglamento Interior de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, expide el siguiente Proyecto de Norma Oficial Mexicana NOM-128-SCFI-1997, Información comercial-Etiquetado de productos agrícolas-Aguacate.

- Productos alimenticios no industrializados para uso humano - fruta fresca - aguacate (NMX - FF - 016 - 1995 - SCFI)

Los símbolos a utilizar son los siguientes:





1. PET (Polietileno Tereftalato)
2. PEAD (Polietileno de Alta Densidad)
3. PVC (Poli - Cloruro de Vinilo)
4. PEBD (Polietileno de Baja Densidad)
5. PP (Polipropileno)
6. PS (Poliestireno)
7. OTROS

serie de símbolos plásticos



Punto verde

### Carga pallet izada

Para este proceso se debe de hacer uso de esquineros plásticos o de cartón y flejes plásticos como muestran las imágenes. Las cajas serán acomodadas en 6 camas de 5 cajas cada una. Recordar que dada la naturaleza de la fruta en este caso el aguacate se evitara el uso de la película stretch o algún plástico termo incogible que nos ayudara en el empalletado.





### Peligros del entorno de distribución

Dentro de los peligros de distribución tenemos que hacer énfasis que la mayoría de estos afectan al aguacate, lo cual debe ser analizado por separado.

**Compresión estática:** De gran importancia para nuestro producto, por lo cual se tomó la decisión de acomodar el aguacate mediante los envases tipo alvéolo ya que si bien es un costo el uso de estos también previene que la propia compresión de los productos entre ellos, llegara afectar el producto como el que tuviera raspaduras o alguna pérdida de la firmeza.

**Variaciones externas de temperatura:** Este peligro nos afecta de manera indirecta ya que alguna variación de la temperatura, podría ocasionar la rápida maduración del aguacate básicamente cuando esta aumenta, y

cuando esta llega a disminuir, ocasiona que la fruta se queme y tenga cambios en la relación del aceite de la fruta. Es por lo cual se debe transportar en contenedores refrigerados a una temperatura estable de 5 grados centígrados.

Otros riesgos a tomar en cuenta son el manejo rudo, el choque y la vibración y esto se debe a que el producto es decir el aguacate, es delicado en su pulpa ya que cualquier golpe que pudiera presentar representaría una pérdida del producto ya que este tendría raspaduras o algún otro tipo de deficiencias derivadas de dicho peligro.

## TRANSPORTACIÓN.

TIPO DE UNIDAD: FURGÓN REFRIGERADO. CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS Y DESCRIPCIONES GENERALES. TIPOS DE CARGA: REFRIGERADA. EJEMPLOS: FRUTAS, VERDURAS, CHOCOLATE, MANTECA, QUESO, LEVADURA, CARNES, ETC. El tipo de camión furgón refrigerado, ofrece al cliente la posibilidad de transportar sus mercaderías que necesitan mantener un nivel de temperatura adecuado. A continuación se presenta una tabla con las temperaturas por clase de mercadería: El sistema de frío llamado Termo King es regulable de acuerdo a las mercaderías y puede ser incorporado un termógrafo que controla el nivel de la temperatura de la mercadería durante el trayecto realizado, esto es porque en el caso de sufrir un siniestro el seguro de la carga debe tener constatado que no haya sido una negligencia de la empresa por no haber regulado correctamente la temperatura

- Volumen: Transporte

Camión semirremolque refrigerado: camión pesado utilizado para transportar mercancías que deben permanecer en frío.

Equipo de refrigeración: aparato de enfriamiento.

Respiradero: panel móvil utilizado para controlar la entrada de aire.

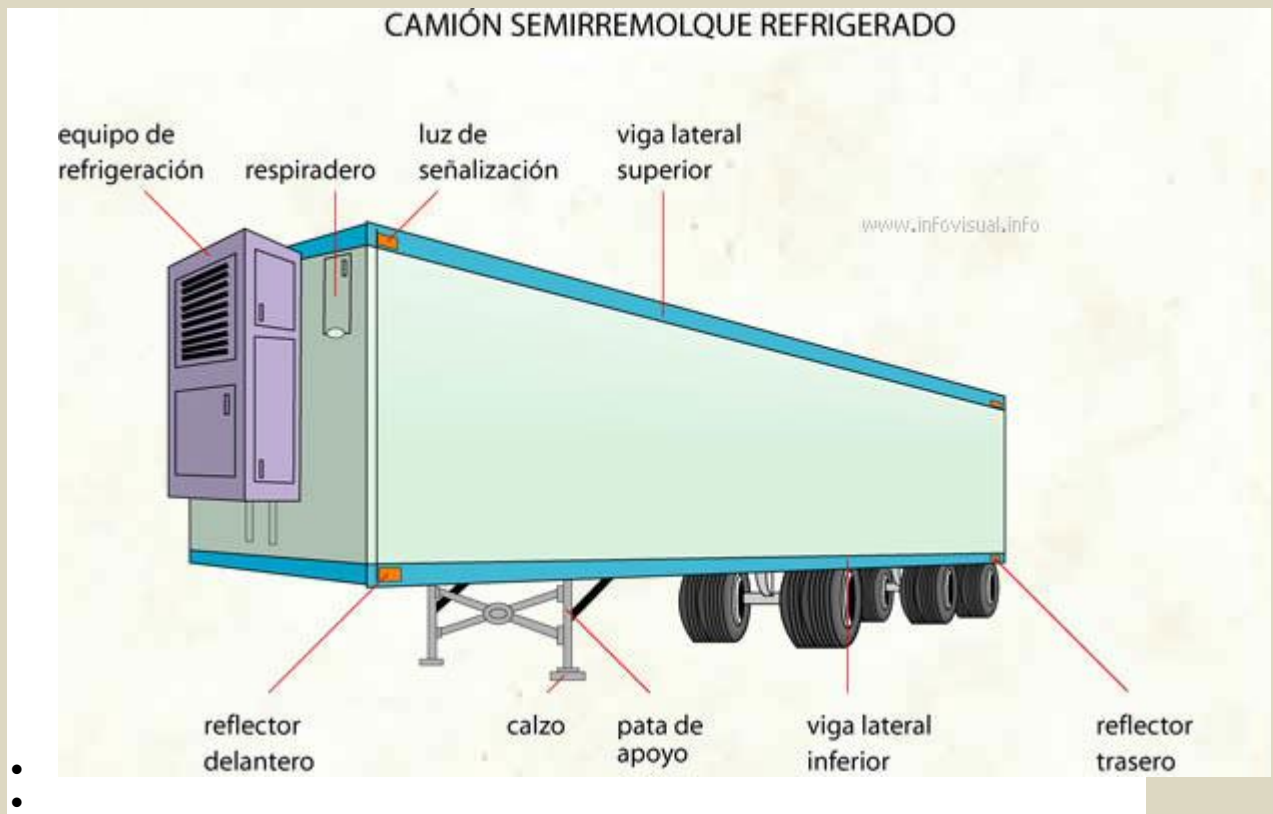
Luz de señalización: luz que señala la forma y dimensión del vehículo.

Viga lateral superior: listón que se extiende a lo largo del armazón superior.  
Reflector trasero: dispositivo que refleja una luz para señalar el extremo trasero.

Viga lateral inferior: listón que se extiende a lo largo del armazón inferior.  
Pata de apoyo: soporte que sostiene al semirremolque en posición horizontal.

Calzo: pieza metálica que protege el extremo de la pata de apoyo.

Reflector delantero: dispositivo que refleja una luz para señalar el extremo delantero.



## TRANSPORTE AÉREO:

### **Boeing 747-400 ERF:**

Posee un mayor volumen de carga que sus predecesores.

Un 40% más de rango operativo a su máxima capacidad

Permite 6 asientos por vuelo para clientes que quieran acompañar a su carga.

Nº pallets: 39 + carga suelta,

Volumen: 674 m cúbicos

Capacidad: 112 toneladas  
con refrigeración para el transporte de carga especial



#### RUTA A SEGUIR:

Por Autopista Puebla-México/México 150D 1 h 38 min

113 km

1 h 29 min sin tráfico • [Mostrar tráfico](#)

Esta ruta incluye algún peaje.

Morelos

Zacatelco, Tlax., México

Toma Autopista Puebla-México/México 150D en Puebla desde Av. del Campo.

20 min (10,6 km)

Sigue por Autopista Puebla-México/México 150D hacia Calz Ignacio Zaragoza en Ciudad de México. Toma la salida Calz. I Zaragoza desde Autopista Puebla-México/México 150D.

1 h 10 min (100 km)

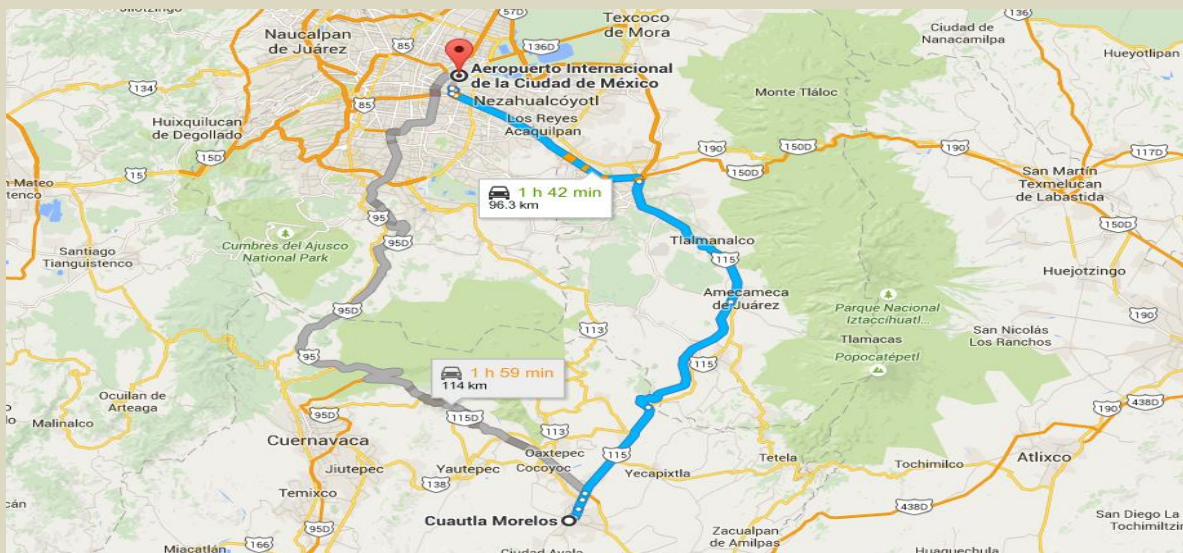
Sigue por Calz Ignacio Zaragoza hasta tu destino.

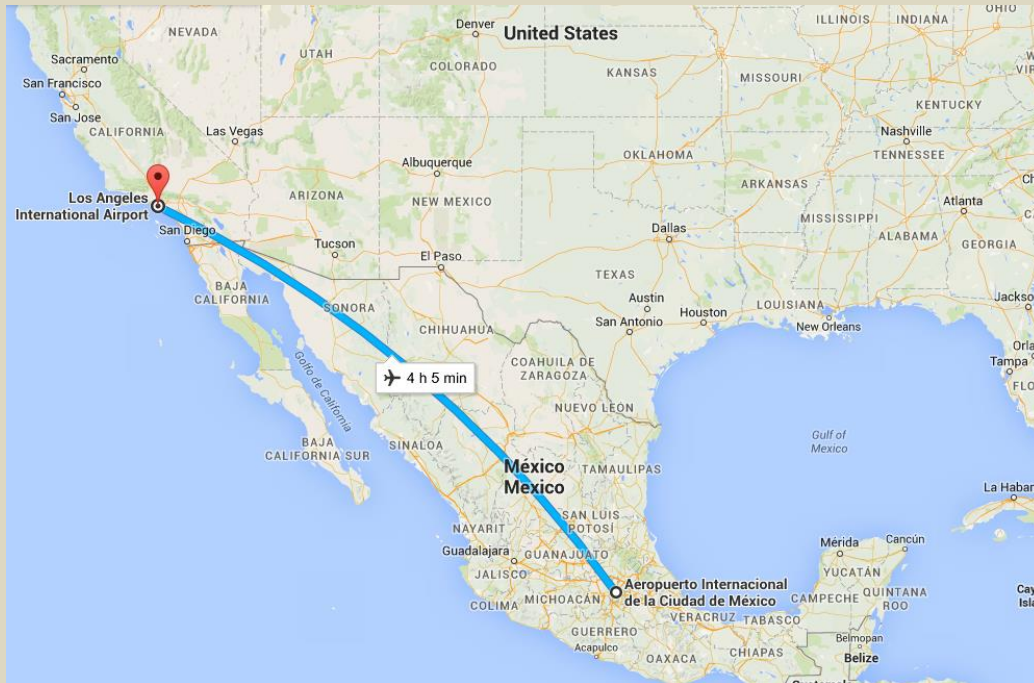
7 min (2,0 km)

Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México

Av. Capitán Carlos León S/N, Peñón de los Baños, Venustiano Carranza, 15620

Ciudad de México, D.F., México





.Lugar de llegada Internal Airport donde por dirección del Incoterm utilizado la mercancía será esperada por dicho sea el importador deslindándonos de responsabilidades después de que la entrega haya sido un éxito.

#### *DOCUMENTOS DE TRANSPORTE:*

Según el medio de transporte utilizado en la operación de exportación se genera algunos de los documentos descritos a continuación. Todos ellos tienen en común el ser prueba de la existencia y condiciones del contrato de transporte y funciona como recibo de mercaderías por parte del transportista.

#### Transporte terrestre

El documento utilizado en transporte por carretera es la carta de transporte por carretera que constituye al mismo tiempo recibo de mercadería por parte del transportista y prueba del contrato de transporte.

MANIFIESTO DE CARGA TERRESTRE / CARTA PORTE						
1 IDENTIFICACION DEL TRANSPORTISTA		COD.			2 REGISTRO ADUANA	
1.2 DIRECCION						
3 IDENTIFICACION DE VEHICULOS		PLACAMATRICULA		PLACAMATRICULA		
PLACAMATRICULA		PLACAMATRICULA		PLACAMATRICULA		
4 DATOS DEL TRANSPORTE		4.1 PAIS DE EMBARQUE		COD.		4.2 PUERTO D EMBARQUE
COD.		4.4 TERMINAL DE ALMACENAMIENTO		COD.		
4.5 ADUANA DE DESTINO		COD.		COD.		
4.5 CARTA PORTE Nº	4.6 CONSIGNATARIO		4.7 MARCAS/ PRECINTOS	4.8 CANTIDAD DE BULTOS	4.9 DESCRIPCION DE MERCANCIAS	1.10 PESO BRUTO (KGS)
TAPA VEHICULO KGS	TOTAL DE BULTOS		TOTAL PESO BRUTO (KGS.)			
5 CONTROL ADUANERO FRONTERIZO			6 TERMINAL DE ALMACENAMIENTO			
AUTORIZACION DE TRASLADO AL ALMACEN			FECHA DE RECEPCION			
FECHA SALIDA			HORA DE RECEPCION			
HORA DE SALIDA			FIRMA-SELLO			
7 TRANSPORTISTA			8 OBSERVACIONES			
FECHA DE ELABORACION			FIRMA-SELLO			
FECHA TERMINO DE DESCARGA						

## Transporte aéreo

El conocimiento de embarco aéreo, conocido en su denominación inglesa como Air Waybill (AWB) es el documento utilizado en transporte aéreo. Constituye a la vez recibo de la mercadería por parte de la compañía aérea, y prueba del contrato de transporte.

## El seguro de transporte

En comercio internacional es frecuente asegurar las mercancías por los daños que puedan sufrir durante el transporte, así como en las operaciones de carga y descarga y estancia en almacenes previos o posteriores al transporte. La contratación de este seguro corre a cargo del exportador o del importador según las condiciones pactadas (Incoterms) Contratará normalmente el seguro, aquella parte que asuma el riesgo de pérdida de la mercancía durante el transporte, salvo que se haya pactado otra cosa, como en el supuesto de utilización del incoterm CIF O CIP, en cuyo caso el vendedor viene obligado a contratar un seguro a pesar de que el riesgo se transmite al comprador antes de iniciar el transporte.

Según el medio de transporte utilizado, el seguro será de transporte marítimo, aéreo o terrestre y variarán las condiciones de contratación del seguro. En seguro marítimo, son de uso frecuente las cláusulas ICC del Instituto asegurador de Londres, reconocidas a nivel internacional. Las ICC (Instituto Cargo Clauses) más conocidas son las ICC "C", ICC "B" e ICC "A", que van de menor a mayor cobertura.

#### Reglas de Origen y Procedimientos Aduaneros

- Tratamiento preferencial a productos fabricados totalmente en la región, cambio en la clasificación arancelaria y de contenido regional, a través de los métodos de valor de transacción o de costo neto.
- Establecimiento de un certificado de origen con posibilidad posterior de modificación, previo acuerdo de las partes.
- Exigencia de utilizar el idioma del país importador en el certificado de origen, llenado y firmado por el exportador o productor del bien.



### Certificate of Origin

1. Exporter's name, address, country:		Certificate No.:  <p style="text-align: center;"><b>CERTIFICATE OF ORIGIN</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Form for China-Costa Rica Free Trade Agreement</b></p> Issued in _____ <small>(see Overleaf Instruction)</small>					
2. Producer's name and address, if known:		3. Importer's name, address, country:					
4. Means of transport and route (as far as known) Departure Date: _____ Vessel /Flight/Train/Vehicle No.: _____ Port of loading: _____ Port of discharge: _____		5. Remarks:					
6. Item number (Max. 20)	7. Marks and Numbers on packages	8. Number and kind of packages, Description of goods	9. HS code (6 digit code)	10. Origin criterion	11. Gross weight or other quantity (e.g. Quantity Unit, liters, m <sup>3</sup> )	12. Number, date of invoice and invoiced value	
13. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above stated information is correct, and that all the goods are produced in _____ (Country) and that they comply with the origin requirements specified in the Free Trade Agreement for the goods exported to _____ (Importing country)			14. Certification On the basis of the carried out control, it is hereby certified that the information herein is correct and that the described goods comply with the origin requirements of the China -Costa Rica Free Trade Agreement				
Place, date and signature of authorized person			Place and date, signature and stamp of the Authorized Body  Tel: _____ Fax: _____ Address: _____				

¿COMO TE ORGANIZARÍAS PARA BRINDAR RESPUESTAS AGILES A LA DEMANDA DE TU PRODUCTO Y LLEGUE A TIEMPO CON CALIDAD A SU DESTINO?

R= Primero organizarse con el departamento de ventas para analizar de que mercado proviene la demanda de nuestro producto y a partir de esto comenzar a organizar todo el plan de producción como si fuera un día

normal de producción solo que a un ritmo que satisfaga la demanda (plan maestro de producción )

¿COMO UTILIZARÍAS LAS ESTRATEGIAS DE EMBARQUE DE TUS PRODUCTOS?

R= Para poder establecer una estrategia de embarque se tiene que conocer acerca de los embarques para deducir los costos que se pagan por un embarque de tal mercancía, también se tienen que conocer los servicios que se requieren para la mercancía y así poder contratar los más eficientes y accesibles o en otro caso obtener los servicios de un agente de carga que este se encarga de prestar servicios del transporte, consolidación, almacenaje, manejo, embalaje y distribución de productos así como los servicios auxiliares de asesoría involucrados, sin limitar la materia fiscal y aduanal, por lo tanto lleva el control de todos los aspectos oficiales donde se incluye de manera principal los pagos o documentos relacionados con la mercancías.

¿QUE ELEMENTOS DEBES TOMAR EN CUENTA PARA DAR UN SERVICIO DE CALIDAD AL TRANSPORTAR MERCANCÍAS A LOS CLIENTES?

R= Se debe tomar en cuenta las posibles mejoras del producto y las opciones de ampliar el mercado para más cobertura y clientes potenciales, así como tener en cuenta cual es la competencia para comenzar a actualizar las estrategias y comenzar a mejorar a partir de eso y así superar a la competencia en el mejor de los casos o por lo menos permanecer dentro del mercado compitiendo.

CONFLICTO:	PROBLEMA:	SOLUCIÓN:	RAZONAMIENTO:
Financiamiento.	Incumplimiento de pago de los clientes	Establecer contratos con especificaciones de pago.	Cuando un contrato es estipulado la parte que es comprometida a realizar en este caso a pagar queda obligada a hacerlo.
Financiamiento.	Inflación.	Tener un buen control de inventarios.	Cuando se tiene un buen control de inventarios no es necesario realizar compras de emergencia y a mayor precio.
Financiamiento.	Deflación.	Tener un buen control de inventario de almacenamiento basado un stock de seguridad.	Una buena estrategia es invertir en maquinaria útil que es la que se devalúa menos.
Robo	Robo total o parcial d la mercancía.	Contratación de seguros que protejan y a la vez reduzcan la cantidad de pérdidas.	Hay seguros que pueden ser de mucha ayuda para que la pérdida no sea total.
Robo.	Robo de dinero.	Implementar mejor seguridad y de confianza.	Cuando se tiene una buena comunicación con tu seguridad se pude trabajar mejor.

Robo.	Robo de maquinaria y/o herramientas.	Implementar un programa de vigilancia de a las entradas y salidas a las áreas de herramientas o maquinaria.	Cuando se revisa al personal principalmente en las salidas de áreas importantes el robo se reduce.
Robo.	Operadores que se roban el producto.	Imponer un estricto reglamento que sea aceptable para los operadores sin que las pérdidas sean significativas.	El imponer un reglamento acerca del producto que por una parte pueda ser flexible sin que esta práctica pueda significarse en pérdidas.
Transporte.	Manifestaciones.	Tener siempre planeada una vía alterna a seguir y evitar la pérdida de tiempo en este tipo de imprevistos.	Investigar bien la ruta porque a veces si se sabe por donde hay manifestaciones y por donde se puede evitar.
Transporte.	Averías.	Tener siempre operadores capacitados para un problema de menor categoría.	Conocer a los mecánicos que estén presentes sobre la ruta planeada y solicitar los servicios necesitados.
Transporte.	Robo.	Tener un monitoreo de los transportes para tener bien ubicado a nuestro transporte.	Cuando se sabe en dónde está el transporte en más fácil localizarlo cuando ocurre un problema.
Falta de producto.	Pedidos exprés.	Controlar bien el stock de seguridad (tener un colchón )	Siempre que se tiene un stock para cualquier imprevisto

			se puede ganar muchos clientes gracias a la satisfacción de las necesidades del comprador.
Falta de producto.	Daño a la mercancía.	Tener un control de calidad que nos permita eliminar la posibilidad de error.	Cuando el programa que se maneja para la producción es bien planteado se reducen los errores.
Factores externos.	El clima del lugar por donde es transportada la mercancía.	Contratar un servicio que nos ofrezca un contenedor refrigerado para que la mercancía se encuentre en todo momento a una sola temperatura.	Los contenedores especializados se utilizan para los productos que necesitan un cuidado especial para que sea transportado con éxito sin problemas.
Factores externos.	Documentación faltante.	Contratación de servicios de un agente aduanal para que revise la documentación para que la mercancía sea transportada sin errores y sin problemas.	Los agentes aduanales y los agentes de carga son personas físicas que pueden asesorar con todo lo referente al transporte de las mercancías.
Factores externos.	Deterioro de la mercancía por que el camino a seguir este en reparaciones y se encuentre en malas condiciones.	Contar con envases y embalajes que sean lo más resistentes posibles.	Un embalaje que está bien utilizado es una ayuda para que el producto vaya bien en el transcurso del

			transporte.
Factores externos.	Inconformidad de los trabajadores por alguna razón financiera.	Tener a los trabajadores en armonía para que se dé un ambiente de convivencia dentro y fuera de la empresa.	Cuando los trabajadores se conocen y se relacionan de manera satisfactoria se crea un ambiente de trabajo que permite la colaboración y la conformación de equipos que se refleja en un buen desempeño.
Factores externos.	Corrupción en las carreteras de paso por donde se ha trazado nuestra ruta.	Tener operadores que tengan conocimiento de cuáles son las infracciones más comunes y cuál es su riesgo para que no sean expuestos a los peligros que esto contrae	

CARTAS A PROVEEDORES Y CLIENTES

17 de agosto de 2015

AVOCADO, S.A. de C.V.

Av. 16 de septiembre

Telf. 4358970

Importadora

Sres.

Por medio de la presente, queremos hacerle llegar nuestro más cordial saludo y ponernos a su disposición como una empresa distribuidora de aguacates con todos los requerimientos necesarios para su transportación y distribución.

Asimismo queremos reiterarle nuestro deseo de atenderlo y servirle, razón por la cual le pedimos que ante cualquier duda o requerimiento se ponga en contacto con nosotros.

Sin nada más que decirle por el momento, nos despedimos no sin antes agradecerle por la atención a esta misiva. Quedamos de ustedes, como sus amigos y servidores de confianza.

Atentamente,

Distribuidora de aguacate

Departamento de Ventas

-----

Lima 30 de Septiembre de 2013

Área de Asuntos Comerciales  
Av.  
Telf. 43672772

A quien corresponda:

Por medio de la presente saludo a quienes que forman parte del Centro de distribución.

Mi nombre: Gilberto Corona Flores, gerente de producción de aguacates S.A. empresa dedicada a la producción, venta y distribución de aguacates. En esta oportunidad me presento ante ustedes para ofrecer nuestra amplia variedad de productos. Nuestra empresa se especializa en la elaboración de los diferentes tipos de aguacates Como, Criollo, Fuerte, Has, Y Pawa. Todos nuestros productos son elaborados bajo los estándares internacionales de calidad a base de la mejor selección de los huertos y finamente seleccionados.

Si desean conocer más sobre nuestros productos y realizar pedidos, puede ingresar a nuestra web o llamar a los teléfonos que aparecen en la parte superior que gustosos lo atenderemos.

Atentamente

Uriel Villanueva Marques  
Gerente de ventas

---



Estimado Sr. : Jefe de área de ventas

---

Como director general altamente cualificado y con un largo historial en el mundo de la empresa, donde he cosechado importantes éxitos de ventas, he leído con interés su anuncio en el que solicitan un gerente. Mi experiencia está en la línea de los requisitos exigidos para el puesto ofertado en Distribuidora Aguacates en particular tras mi etapa como director general en THE COCA-COLA COMPANY, por lo que estoy seguro que mi incorporación supondría una valiosa aportación a su entidad.

Con más de nueve años de experiencia como Gerente General, soy experto en coaching de ventas, desarrollo de equipos y optimización de beneficios. Por otra parte, mi trayectoria profesional me ha dotado de habilidades comunicativas y capacidad de simultanear tareas, además de destacar en las siguientes áreas:

- Supervisión de operaciones de venta de gran impacto económico.
- Ampliación de la cartera de clientes gracias a un marketing eficaz.
- Incremento de los datos de ventas mediante el incentivo a los mejores comerciales.
- Excelencia en la atención al cliente para maximizar la satisfacción y fidelización.

Además de la experiencia, potenciada por mi pasión por lograr el éxito de ventas. Estoy gratamente sorprendido por el enfoque de Manufacturas Durán con respecto al marketing en medios sociales, cuyo planteamiento comparto, por lo que estaría encantado de poder contribuir a su éxito empresarial.

En el currículum que adjunto pueden consultarse detalles adicionales sobre mi experiencia y principales logros profesionales. Espero poder concertar en breve una entrevista para ampliar la información que he expuesto y defender mi candidatura.

Gracias por su tiempo y amable consideración.

Atentamente,

Juan Andrés Rodríguez Vázquez.

Fecha 10 de Mayo de 2015

Asunto: El que se indica

Estimados señores:

A través del siguiente escrito, saludo cordialmente para invitarlos a formar parte de nuestra red de clientes. De la empresa de productora de aguacates s. a. de c. v.----- es una empresa reconocida dedicada al

Transporte de aguacates y su distribución con cobertura en todo el país.

Nuestro grupo de profesionales altamente calificados, junto a un equipo de trabajo de las diferentes áreas que componen a la empresa de última generación aseguran que el producto se transporte con los mejores cuidados y las debidas medidas de seguridad y las entregas de los productos se logren dentro de los plazos establecidos, sin inconvenientes ni perjuicios.

Le agradecemos la confianza puesta en nuestro servicio y esperamos volver a trabajar con ustedes cuando lo soliciten. Si desea comunicarse con nosotros, nuestra disponibilidad está siempre a su disposición.

Atentamente

Gerente de comercio.

Fecha //

Asunto: el que se indica

A quien corresponda

"Hola a todos

Mi nombre es Gabriel Márquez Pérez y recientemente me he unido al departamento de marketing como el nuevo coordinador de comunicaciones".

Estoy muy emocionada de unirme a la empresa distribuidora de aguacate s. a de C.V. y no puedo esperar para empezar a contribuir con mi parte, con los recientes esfuerzos de renovación de marca hechos por la empresa. Tengo la esperanza de conocerlos en persona a medida que me adapte y pueda aprender más sobre la compañía".

Vengo a ustedes con tres años de experiencia como asistente de mercadeo en un puesto de producción de garantía en la Empresa Alpura. Estoy particularmente interesada en el manejo de marca y administración de relaciones con los clientes

Cuando no estoy trabajando en Photoshop, me gusta pasear por la naturaleza. Me puedes encontrar caminando por los senderos cercanos a mi casa o acampando con mi familia durante mis horas de descanso. Si tienes un minuto y quieres parar para saludarme puedes encontrarme en la oficina.

: "Gracias a todos por ser tan cordiales. Espero con ansias poder trabajar con cada uno de ustedes".

Atentamente

Juan flores

Gerente de marketing

---