

## REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

### ***“Proyecto de exportación de pepinillo fresco al Estado de California, E.U.A”***

**Autor: Fernando Barrón Murillo**

**Tesina presentada para obtener el título de:  
Licenciado en Administración de Empresas**

**Nombre del asesor:  
Lic. Oscar Soberanes Lasses**

Este documento está disponible para su consulta en el Repositorio Académico Digital Institucional de la Universidad Vasco de Quiroga, cuyo objetivo es integrar, organizar, almacenar, preservar y difundir en formato digital la producción intelectual resultante de la actividad académica, científica e investigadora de los diferentes campus de la universidad, para beneficio de la comunidad universitaria.

Esta iniciativa está a cargo del Centro de Información y Documentación “Dr. Silvio Zavala” que lleva adelante las tareas de gestión y coordinación para la concreción de los objetivos planteados.

Esta Tesis se publica bajo licencia Creative Commons de tipo “Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada”, se permite su consulta siempre y cuando se mantenga el reconocimiento de sus autores, no se haga uso comercial de las obras derivadas.





M.R.

**UNIVERSIDAD  
VASCO DE QUIROGA**

**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACION**

**"PROYECTO DE EXPORTACION DE PEPINILLO  
FRESCO AL ESTADO DE CALIFORNIA, E.U.A."**

**TESINA PROFESIONAL**

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE

**LICENCIADO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

PRESENTA:

**FERNANDO BARRON MURILLO**

ASESOR:

**LIC. OSCAR SOBERANES LASSES**

RVOE 94001 DE FECHA 4-SEPTIEMBRE 1980



MORELIA, MICH.

**PROYECTO DE** A el maestro que me ha enseñado escoger el  
mejor camino con sabiduría, Mi papá.  
**FRESCO AL ESTADO DE CALIFORNIA, E.U.A.**

A mi mamá que ha sido mi mejor base espiritual.

INDICE:

A mis hermanos, Tíos y abuelos que me han ayudado  
cada vez que les necesito, y han confiado en mí.

**1 - INTRODUCCIÓN.....**

Y a todos mis amigos que han hecho de esos  
momentos especiales poniendo toda su alegría

**2 - LA EMPRESA.....**

2.1 Antecedente:

2.2 Estructura Orgánica de Exportadores de Papino, S.A. de  
C.V.

2.3 Descripción de funciones.

2.4 Fortalezas y debilidades de la empresa.

**3 - ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN.....14**

3.1 Historia y origen del pepinillo.

3.2 Que producir, cuanto, como y donde

3.3 Definición del producto.

3.4 Adaptación del producto

3.5 Estadísticas y capacidad de la producción.

3.6 Proceso productiva.

3.7 Diagrama de flujo

3.8 Análisis de costos de producción.

# PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE PEPINILLO

## FRESCO AL ESTADO DE CALIFORNIA, E.U.A.

### ÍNDICE:

#### **1 - INTRODUCCIÓN.....3**

#### **2 - LA EMPRESA.....5**

2.1 Antecedentes.

2.2 Estructura Orgánica de Exportadores de Pepino, S.A.de  
C.V.

2.3 Descripción de funciones.

2.4 Fortalezas y debilidades de la empresa.

#### **3 - ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN.....14**

3.1 Historia y origen del pepinillo.

3.2 Que producir, cuanto, como y donde.

3.3 Definición del producto.

3.4 Adaptación del producto.

3.5 Estadísticas y capacidad de la producción.

3.6 Proceso productivo.

3.7 Diagrama de flujo

3.8 Análisis de costos de producción.

<b>4 - INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....</b>	<b>21</b>
4.1 Análisis de la demanda de consumo en Estados Unidos de América.	
4.2 Competidores y la participación de estos en el mercado.	
4.2.1 Estados productores en E.U.A.	
4.2.2 Países exportadores.	
4.2.3 Competidores nacionales.	
4.3 Selección del mercado objetivo.	
<b>5 - PLAN DE COMERCIALIZACIÓN.....</b>	<b>31</b>
5.1 Normatividad.	
5.2 Estrategias.	
5.3 Canales de distribución.	
5.4 Políticas de ventas.	
5.5 Lista de clientes potenciales.	
5.6 Embalaje	
5.7 Transporte.	
<b>6 - ESTUDIO FINANCIERO Y ECONÓMICO.....</b>	<b>38</b>
6.1 Estados financieros.	
<b>7 - CONCLUSIONES.....</b>	<b>53</b>
<b>8 - ANEXOS.....</b>	<b>56</b>
<b>9 - BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>63</b>

## INTRODUCCIÓN

En la actualidad, en que los mercados cada vez son mas competidos, y la situación del país difícil, los productores, comerciantes e industriales, se ven obligados a explorar nuevos mercados para así seguir sobreviviendo en el entorno económico. Así pues, con la política nacional de abrir nuestro mercado mediante tratados multilaterales y bilaterales con otro países, se visualizan nuevas oportunidades de comercio para las empresas mexicanas en los diferentes mercados internacionales.

Como respuesta a estas nuevas exigencias, los productores, comerciantes e industriales se están preparando, para así, tener una participación activa en dichos mercados. Pero esta tarea no es fácil, puesto que para penetrar en los mercados es necesario conocer las costumbres y tradiciones de los mismos, así como de estudiar la factibilidad de entablar relaciones con clientes potenciales. Otro aspecto muy importante para la realización de comercio exterior con los demás países, es conocer las posibilidades económicas que van a representar esas ventas el exterior, así como también la capacidad de nuestra producción y/o comercialización. Como se dijo en las líneas anteriores el vendedor que desea exportar su(s) producto(s), se enfrenta a una serie de problemas que continuamente se deben de buscar solución a estos , algunos de ellos se podrían enumerar como sigue:

- El que muy posiblemente sea el principal es, como, donde, cuando, cuanto y a quien vender ese producto, pero este enfoque estaría incompleto si no se tomara en cuenta el nivel de venta que se pudiera ofertar, así como, el precio, canal de distribución, etc.

- Otra de las problemáticas que se dan en la exportación, son las normas de calidad al mercado que van dirigidas o en su defecto las internacionales. Y así también los requisitos gubernamentales, aduanas, etc. siendo esto todo un puñado de

necesidades que sabiéndolas conectar unas con otras se conforma lo que llamamos logística.

Así pues, el éxito de este proyecto tendrá mucho que ver con el análisis adecuado de cada una de las vías mas óptimas en la realización de éste. Este análisis global solo se concreta en la exportación a un solo destino, pero da la pauta para visualizar otros destinos diferentes que pudieran comercializarse en un futuro.

Para finalizar con este breve preámbulo considero que de llevarse a cabo este proyecto, los beneficiados en ello sería la economía mexicana, puesto que la solución a mediano plazo de la crisis por la que cruzamos actualmente es la captación de capital foráneo, el cual apoyaría en la reactivación económica regional para un futuro mejor.

LA

EMPRESA

## Antecedentes:

Exportadores de Pepino, S.A. de C.V. Fue creada en el año de 1995, constituyéndose como la tercer empresa mas importante en la producción de pepinillo en el Estado de Michoacán.

En la ciudad de Morelia se encuentra localizada la oficina principal, y el empaque en la población de Gabriel Zamora, Mich., que es el area de producción del pepinillo.

La empresa, sin embargo ya contaba con experiencia en el campo de la exportación, pues fue en el año de 1989 cuando por primera vez incursionó en la exportación de mango y aguacate con otra deaminación social, siendo sus principales mercados de destino el Europeo y el Canadiense.

# LA

Actualmente Exportadores de Pepino, S.A. de C.V. es una empresa altamente exportadora (ALTEX) que apoya a la economía regional y nacional creando mas de 200 empleos en el campo, así como 70 personas más en la labor de empaque y 15 dentro del personal ad

# EMPRESA

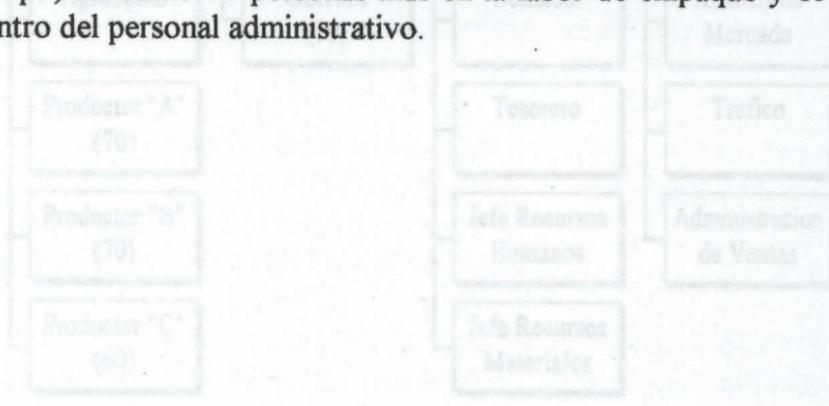
Antecedentes:

Exportadores de Pepino, S.A. de C.V. Fué creada en el año de 1995, constituyéndose como la tercer empresa mas importante en la producción de pepinillo en el Estado de Michoacán.

En la ciudad de Morelia se encuentra localizada la oficina principal, y el empaque en la población de Gabriel Zamora, Mich., que es el área de producción del pepinillo.

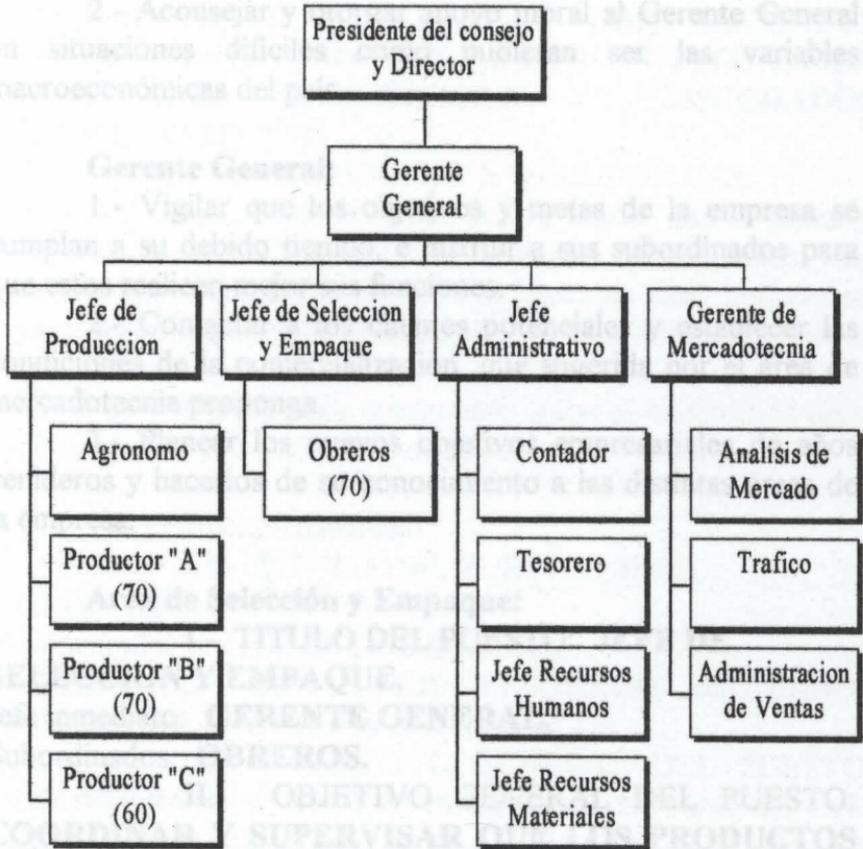
La empresa, sin embargo ya contaba con experiencia en el campo de la exportación, pues fué en el año de 1989 cuando por primera vez incursionó en la exportación de mango y aguacate con otra denominación social, siendo sus principales mercados de destino el Europeo y el Canadiense.

Actualmente Exportadores de Pepino, S.A. de C.V. es una empresa altamente exportadora (ALTEX) que apoya a la economía regional y nacional creando mas de 200 empleos en el campo, así como 70 personas más en la labor de empaque y 15 dentro del personal administrativo.



Estructura Orgánica de Exportadores de Pepino, S.A. de C.V.:

Exportadores de Pepino,  
S.A. de C.V.



## Descripción de funciones :

La descripción de funciones tiene un mayor enfoque en el área de mercadotecnia, ello porque el proyecto es de exportación, así pues el análisis es mucho mayor en esa área

### **Presidente del consejo y Director:**

- 1.- Reunir a los accionistas de la empresa para dar a conocer la situación actual de la misma.
- 2.- Aconsejar y otorgar apoyo moral al Gerente General en situaciones difíciles como pudieran ser las variables macroeconómicas del país.

### **Gerente General:**

- 1.- Vigilar que los objetivos y metas de la empresa se cumplan a su debido tiempo, e instruir a sus subordinados para que estos realicen mejor sus funciones.
- 2.- Contactar a los clientes potenciales y establecer las condiciones de la comercialización, que sugerida por el área de mercadotecnia proponga.
- 3.- Planear los nuevos objetivos empresariales de años venideros y hacerlos de su conocimiento a las distintas áreas de la empresa.

### **Area de Selección y Empaque:**

I.- TITULO DEL PUESTO: **JEFE DE SELECCION Y EMPAQUE.**

Jefe inmediato: **GERENTE GENERAL.**

Subordinados: **OBREROS.**

II.- OBJETIVO GENERAL DEL PUESTO:  
**COORDINAR Y SUPERVISAR QUE LOS PRODUCTOS CUMPLAN LOS REQUERIMIENTOS INTERNACIONALES.**

### III.- FUNCIONES A DESARROLLAR:

- 1.- Lavar y seleccionar la fruta para después esta ser embalada, además de desechar y tirar la fruta que no cumpla los

estándares de calidad. Empacar la fruta dentro de su arpillera de plástico.

**Area de Producción:**

I.- TITULO DEL PUESTO: **JEFE DE PRODUCCION.**

Jefe inmediato: **GERENTE GENERAL.**

Subordinados: **AGRONOMO/ PRODUCTORES "A", "B" Y "C".**

II.- OBJETIVO GENERAL DEL PUESTO: **COORDINAR Y SUPERVISAR LOS DISTINTOS PRODUCTORES PARA QUE LOS PRODUCTOS ESTEN CULTIVADOS EN TIEMPO Y COSECHADOS OPORTUNAMENTE.**

III.- FUNCIONES A DESARROLLAR:

1.- Estar al mando de su área y checar que el personal tenga a la mano el material necesario para realizar sus actividades, solicitar semilla para el inicio de cada período así como dar el mantenimiento adecuado al equipo de trabajo de su área.

2.- Cortar la fruta procurando quitar el máximo de tierra y trasladar los productos al área de selección y embalaje.

**Area Administrativa:**

I.- TITULO DEL PUESTO: **JEFE ADMINISTRATIVO.**

Jefe inmediato: **GERENTE GENERAL.**

Subordinados: **CONTADOR/ TESORERO/ RECURSOS HUMANOS/ RECURSOS MATERIALES.**

II.- OBJETIVO GENERAL DEL PUESTO: **COORDINAR Y SUPERVISAR LAS FINANZAS, ASI COMO ANALIZAR LA CREACION DE FONDOS EN BENEFICIO DE LOS TRABAJADORES.**

III.- FUNCIONES A DESARROLLAR:

1.- Realizar en forma oportuna los estados financieros de la empresa, que ayuden a la toma de decisiones, así como

cumplir con los requisitos contables y fiscales que especifica la ley.

2.- Guardar los documentos de cobro de los clientes y hacer reportes de los activos circulantes, a fin de establecer las necesidades de cambiar el equipo de trabajo. Realizar las nóminas de los trabajadores y pagar estas en tiempo y lugar especificado.

3.- Hacer los pagos que se deban de realizar a los proveedores y acreedores en forma oportuna.

### **Area de Mercadotecnia:**

#### **I.- TITULO DEL PUESTO: GERENTE DE MERCADOTECNIA.**

Jefe inmediato: **GERENTE GENERAL.**

Subordinados: **AUXILIAR DE TRÁFICO/ AUXILIAR DE ADMINISTRACIÓN DE VENTAS/ AUXILIAR DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.**

**II.- OBJETIVO GENERAL DEL PUESTO: COORDINAR Y SUPERVISAR LAS VENTAS INTERNACIONALES Y NACIONALES DE LA EMPRESA, ASÍ COMO LA COBRANZA DE LAS MISMAS, REALIZAR LOS ANÁLISIS DE MERCADO PARA TENER DIFERENTES OPCIONES DE VENTA Y COORDINAR LAS OPERACIONES DE LOGÍSTICA Y TRÁFICO DE LA EMPRESA.**

#### **III.- FUNCIONES A DESARROLLAR:**

1.- Realizar los análisis y evaluaciones de mercados extranjeros para detectar oportunidades de negocio, así como clientes potenciales susceptibles de ser atendidos por la empresa.

2.- Participar conjuntamente con sus superiores en la negociación con clientes y elaborar los contratos correspondientes.

3.- Contratar los servicios de transporte que cumplan con los requerimientos y necesidades de la empresa, respecto al producto y servicio al cliente.

4.- Supervisar que la documentación relacionada con las ventas se integre adecuadamente y se presente en forma oportuna ante las instituciones financieras encargadas de efectuar los pagos a la empresa.

5.- Supervisar que se lleve en forma adecuada y actualizada los estados de cuenta de los clientes, así como los registros estadísticos correspondientes. Presentarlos en forma oportuna a sus supervisores para que se auxilien de ellos en la toma de decisiones.

6.- Vigilar que la cartera de clientes de la empresa se recupere en su oportunidad evaluando los mecanismos financieros de pago, proponiendo en su caso, las modificaciones que considere adecuadas para que la empresa disponga en tiempo de los fondos provenientes de sus ventas.

7.- Analizar y proponer a sus superiores la contratación de seguros durante el período de transporte del producto, y la conveniencia de contratar seguros para la cartera, a efectos de garantizar los ingresos de venta de la empresa.

8.- Evaluar y seleccionar el apoderado aduanal mas conveniente para los intereses de la empresa y de los clientes.

9.- Vigilar que en el período de operaciones, se cumpla con el envío oportuno de la documentación requerida para que la exportación de los productos se haga de manera eficiente.

10.- Solicitar al área administrativa y financiera de la empresa, la información del costo del producto a fin de fijar el precio de venta del mismo a los clientes.

11.- Valorar la conveniencia de participar en exposiciones y eventos internacionales a efecto de captar nuevos clientes y detectar nuevas opciones de negocio.

12.- Mantener comunicación con los clientes para evaluar el grado de satisfacción hacia los productos de la empresa, y así hacer las observaciones necesarias a su superior para manejar la calidad y/o servicio a los clientes.

13.- Supervisar los trámites y gestiones ante SECOFI y otras dependencias gubernamentales para recabar autorización de PITEX y otro similares. Vigilar que se lleve el control de los insumos importados al amparo de dichos programas. Además de supervisar que se elabore correctamente los informes ante las dependencias correspondientes.

14.- Mantener actualizadas las reglamentaciones en materia de comercio exterior que emitan las autoridades nacionales como internacionales y certificar que estas se lleven a cabo dentro de la empresa. Además de tener ventajas fiscales.

- El clima favorece la producción de pepinillos en la temporada que en E.U.A. no tiene producción, esto debido a los crudos inviernos que prevalecen en E.U.A.

- Las ventas están enfocadas a los clientes que la competencia no cubre por no ser ventas de alto volumen.

- La cercanía de la frontera con California a comparación de los demás países.

#### Debilidades:

- Existen falta de financiamiento, lo que provoca que no se pueda producir en mayor volumen.

- Problemas con los ejidos por no conseguir más tierras, así como las desventajas de la tramitación administrativa con las diferentes dependencias gubernamentales.

- La inflación que afecta directamente al precio, y el tipo de cambio.

- La toma de carreteras, que hace retrasar el tiempo de la salida de los camiones para su destino.

- Existen algunos problemas de irrigación en la zona, además de escasear las tierras aptas para producir.

## Fortalezas y Debilidades de la empresa:

### **Fortalezas:**

- La integración de la empresa es vertical, por lo tanto, la empresa produce, empaqueta y distribuye el pepinillo hasta el comprador.

- La empresa cuenta con experiencia en la exportación de productos agrícolas.

- Es una empresa denominada ALTEX, lo cual representa ventajas en la importación de insumos y exportación del producto. Además de tener ventajas fiscales.

- El clima favorece la producción de pepinillos en la temporada que en E.U.A. no tiene producción, esto debido a los crudos inviernos que prevalecen en E.U.A.

- Las ventas están enfocadas a los clientes que la competencia no cubre por no ser ventas de alto volumen.

- La cercanía de la frontera con California a comparación de los demás países.

### **Debilidades:**

- Existen falta de financiamiento, lo que provoca que no se pueda producir en mayor volumen.

- Problemas con los ejidos por no conseguir mas tierras, así como las desventajas de la tramitación administrativa con las diferentes dependencias gubernamentales.

- La inflación que afecta directamente al precio, y el tipo de cambio.

- La toma de carreteras, que hace retrasar el tiempo de la salida de los camiones para su destino.

- Existen algunos problemas de irrigación en la zona, además de escasear las tierras aptas para producir.

## Historia y origen del pepino:

Pepino (*Cucumis sativus*), planta trepadora de la familia de la cucurbitaceas, probablemente originaria de la India y extensamente cultivada por su fruto. De siembra única, con tallo resistente y hojas peludas, con tres a cinco ramificaciones.

El valor nutricional es bajo, pero su delicado sabor lo hace popular para ensaladas y como acompañante. Los pepinos frescos deben estar firmes, bien formados y con un color verde brillante, se pueden conservar en refrigeración por aproximadamente dos semanas.

Para el pepino se requiere de un clima templado que tenga de promedio diario entre 18<sup>o</sup>-24<sup>o</sup> C para su crecimiento, pero la temperatura ideal es 25<sup>o</sup> C. Si la temperatura es arriba de 32<sup>o</sup> C causa un letargo y si es abajo de 16<sup>o</sup> C.

# ANÁLISIS DE

CONTENIDO NUTRICIONAL POR CADA

100 gms PESO NETO

# LA PRODUCCIÓN

Porcentaje consumible...	0.8
Humedad .....	0.2
Fibra .....	0.09
Energía .....	12
Proteínas .....	0.9
Calcio .....	24
Hierro .....	0.3
Retinol .....	5
Acido ascórbico .....	13
Tiamina .....	0
Riboflavina .....	0

## Historia y origen del pepinillo:

Pepino (*Cucumis sativus*), planta trepadora de la familia de la cucurbitáceas, probablemente originaria de la India y extensamente cultivada por su fruto. De siembra única, con tallo resistente y hojas peludas, con tres a cinco ramificaciones.

Los diámetros que se producen son: 13/16", 1", 1 1/4", 1 1/2". El valor nutricional es bajo, pero su delicado sabor lo hace popular para ensaladas y como acompañante. Los pepinos frescos deben estar firmes, bien formados y con un color verde brillante, se pueden conservar en refrigeración por aproximadamente dos semanas.

La zona de producción de Exportadores de Pepino, S.A. Para el pepinillo se requiere de un clima templado que tenga de promedio diario entre 18<sup>o</sup>-24<sup>o</sup> C para su crecimiento, pero la temperatura ideal es de 28<sup>o</sup> C. Una temperatura arriba de 32<sup>o</sup> C causa un lento crecimiento así como debajo de los 16<sup>o</sup> C.

## **CONTENIDO NUTRICIONAL POR CADA 100mg PESO NETO**

### Pepinillo:

Por ciento consumible... 0.8

Humedad... 0.2

Fibra... 0.09

Energía... 12

Proteínas... 0.9

Calcio... 24

Hierro... 0.3

Retinol... 5

Ácido ascórbico... 13

Tiamina... 0

Rivoflavina... 0

### Adaptación del

Se adaptó el producto en base a las necesidades del mercado Americano. Color, forma y sabor. Ya que es una materia prima para el empacador quien finalmente lo hace llegar al consumidor final.

## Que producir, cuanto, como y donde:

Exportadores de Pepino, S.A. DE C.V. produce pepinillos de diferentes diámetros de tamaño de grueso para abastecer las necesidades de los envasadores de pepinillo en los E.U.A.

Los diámetros que se producen son: 13/16", 1", 1 ¼", 1 ½", 1 ¾" y 2".

La superficie a sembrar será de 110 has. de pepinillo para abastecer unas 1,370 toneladas o 3,000,000 lbs. Aproximadamente a nuestro mercado objetivo.

La zona de producción de Exportadores de Pepino, S.A. DE C.V. está localizada en el área de "Tierra Caliente" en el Estado de Michoacán, en la población de Gabriel Zamora, que es donde se encuentran ubicadas también las instalaciones para la selección y empaque.

## Definición del Producto:

### **Pepinillo:**

Pepinillos frescos empacados con arpilla plástica, peso neto de 30 Kgs., clasificada por diámetro de pepinillo en tamaños que van de 13/16", 1", 1 ¼", 1 ½", 1 ¾" y 2". Cada arpilla lleva una etiqueta con la leyenda "PRODUCT OF MEXICO".

## Adaptación del Producto:

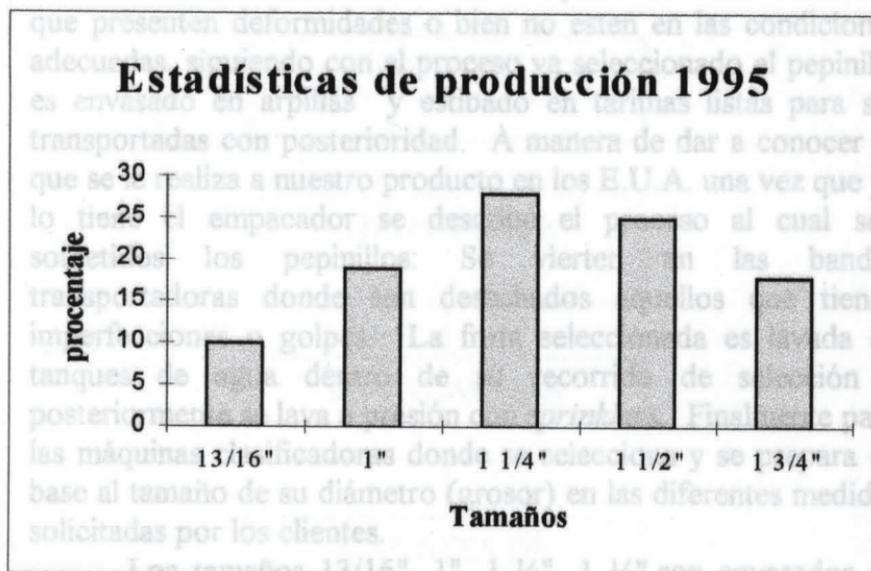
Se adaptó el producto en base a las necesidades del mercado Americano en cuanto a diámetro, color, forma y sabor. Ya que es una materia prima para el empacador quien finalmente lo hace llegar al consumidor final.

## Estadísticas y capacidad de la producción:

### Siembra y cultivo:

En un pequeño análisis hecho dentro de la empresa, se observó que en el año de 1995 la cosecha se distribuyó de la siguiente manera:

Tamaño de diámetro	%
13/16"	10
1"	19
1 1/4"	28
1 1/2"	25
1 3/4"	18



Este análisis fue hecho en un área de 110 has. y el total en cosecha son aproximadamente 3,000,00 de lbs.

## Proceso productivo:

### **Siembra y cultivo:**

Se preparan las tierras mediante barbecho y rastreo, se surca y se planta la semilla, la cual brota a los cinco días y se le aplican labores de cultivo, desyerbado acomodado de guía y riego. A los treinta días del momento de siembra, brotan las flores que se convertirán en frutos, a los cincuenta días se inicia la cosecha con frecuencias de corte cada tercer día.

### **Cosecha y selección:**

Los pepinillos son cosechados manualmente por los cortadores y son depositados en pequeños contenedores mismos que son transportados a la empacadora, lugar donde se vierten en grandes estanques de agua para eliminar el exceso de tierra que pudieran tener, después de lavados los pepinillos, se clasifican de acuerdo a sus diámetros y se van desechando los que presenten deformidades o bien no estén en las condiciones adecuadas, siguiendo con el proceso ya seleccionado el pepinillo es envasado en arpillas y estibado en tarimas listas para ser transportadas con posterioridad. A manera de dar a conocer lo que se le realiza a nuestro producto en los E.U.A. una vez que ya lo tiene el empacador se describe el proceso al cual son sometidos los pepinillos: Se vierten en las bandas transportadoras donde son desechados aquellos que tienen imperfecciones o golpes. La fruta seleccionada es lavada en tanques de agua dentro de su recorrido de selección y posteriormente se lava a presión con *sprinklers*. Finalmente pasa las máquinas clasificadoras donde se selecciona y se prepara en base al tamaño de su diámetro (grosor) en las diferentes medidas solicitadas por los clientes.

Los tamaños 13/16", 1", 1 ¼", 1 ½", son envasados en frascos de vidrio en forma entera y los tamaños 1 ¾" y 2" se rebanan horizontalmente, y se envasan de la misma manera. En ambos casos se envasan con salmuera y/o aderezo para su consumo.

Diagrama de flujo: de producción

En la gráfica siguiente se muestra el proceso que el producto lleva desde su siembra, hasta que es puesto al consumidor final.

	TOTALES		UNITARIO	
	M.N.	U.S.D.	M.N.	U.S.D.
<b>SIEMBRA</b>				
Costo Fijo	675,000.00	90,000.00	0.23	0.03
Costo Variable	1,025,000.00	170,000.00	0.67	0.09
Costo Total	1,700,000.00	260,000.00	.90	0.12
Margen de Contribución	3,500,000.00	55,33%	33.33%	33.33%
Precio de Venta	3,500,000.00	480,000.00	1.2	0.16

Para efectos de cálculo de los costos el U.S.D. se cotizó a 7.50.

En esta otra tabla se desglosan los costos del producto, además se muestran los precios de venta Exworks y Daf según incoterms 1990. La capacidad del thermoking es de 39,500 libras

COSTOS	DOLARES	LIBRA USD
<b>TRANSPORTE</b>		
<b>EMPAQUE</b>		
Salarios	395.00	0.02
Semilla		0.07
Empaque	395.00	0.01
Embalaje	395.00	0.01
Costos de operación	395.00	0.01
Margen de Utilidad		0.04
<b>CANALES DE DISTRIBUCION</b>		
<b>EXWORKS</b>		0.16
Agente aduanal		0.008
Seguro nacional		0.002
Transporte		0.025
<b>CONSUMIDOR FINAL</b>		
<b>DAF</b>		0.195

## Análisis del costo de producción:

Este análisis del costo de producción es en base a las 3,000,000 de Lbs. En donde el cuadro muestra los totales y unitarios en moneda nacional y en dólares americanos.

	TOTALES		UNITARIO	
	M.N.	U.S.D.	M.N.	U.S.D.
Costo Fijo	675,000.00	90,000.00	0.23	0.03
Costo Variable	2,025,000.00	270,000.00	0.67	0.09
Costo Total	2,700,000.00	360,000.00	.90	0.12
Margen de Contribución	33.33%	33.33%	33.33%	33.33%
Precio de Venta	3,600,000.00	480,000.00	1.2	0.16

Para efectos de cálculo de los costos el U.S.D. se cotizó a 7.50.

En esta otra tabla se desglosan los costos del producto, además se muestra los precios de venta ExWorks y Daf según incoterms 1990. La capacidad del thermoking es de 39,500 libras.

COSTOS	DOLARES	LIBRA USD
Salarios	790.00	0.02
Semilla	2,765.00	0.07
Empaque	395.00	0.01
Embalaje	395.00	0.01
Costos de operación	395.00	0.01
Margen de Utilidad	1,580.00	0.04
<b>EXWORKS</b>	<hr/> 6,320.00	<hr/> 0.16
Agente aduanal	300.00	0.008
Seguro nacional	80.00	0.002
Transporte	1,000.00	0.025
<b>DAF</b>	<hr/> 7,700.00	<hr/> 0.195

IMPORTACIONES EN E.U.A.

VOLUMEN (en millones de libras)

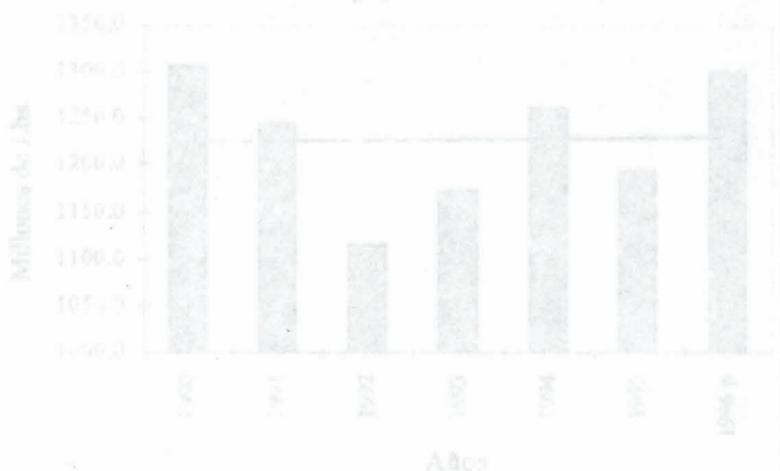
AÑO	PRODUCCIÓN	IMPORTACIONES	CONSUMO
1990	1307.0	11.4	1249.2
1991	1246.1	10.6	1281.6
1992	1116.1	12.1	1167.7
1993	1174.0	16.7	1126.3
1994	1262.7	24.7	1224.8
1995	1194.9	25.3	1321.3
1996 p.	1300.0	21.0	1272.7

p. - pronosticado

# INVESTIGACIÓN

## DE MERCADO

Producción de pepinazo en E.U.A.



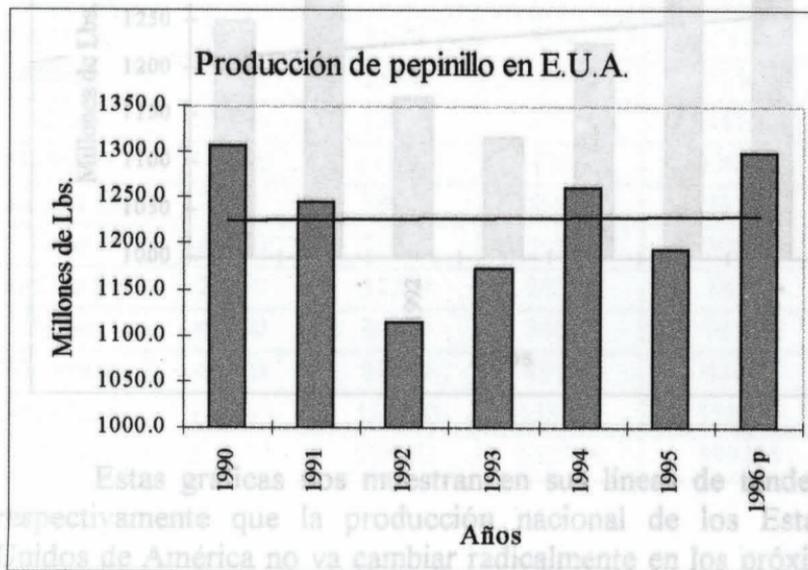
## Análisis de la demanda de consumo en Estados Unidos de América.:

### **IMPORTACIONES EN E.U.A.**

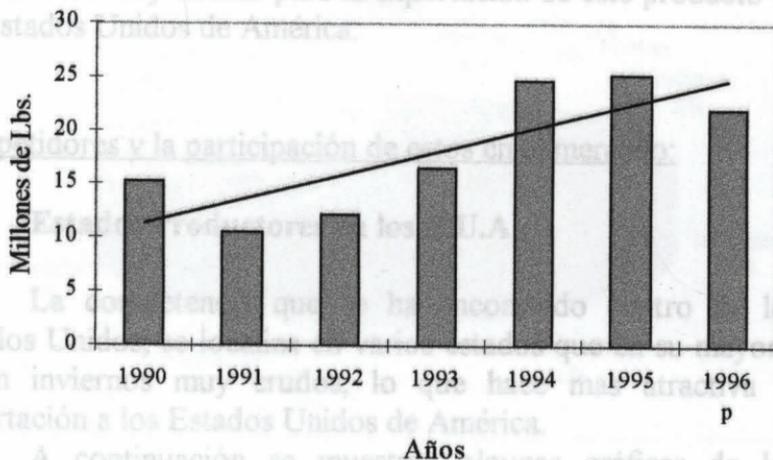
**VOLUMEN (en millones de libras)**

AÑO	PRODUCCION	IMPORTACIONES	CONSUMO
1990	1307.0	11.4	1249.2
1991	1246.1	10.6	1281.6
1992	1116.1	12.1	1167.7
1993	1174.0	16.7	1126.3
1994	1262.7	24.7	1224.8
1995	1194.9	25.3	1321.3
1996 p	1300.0	22.0	1272.7

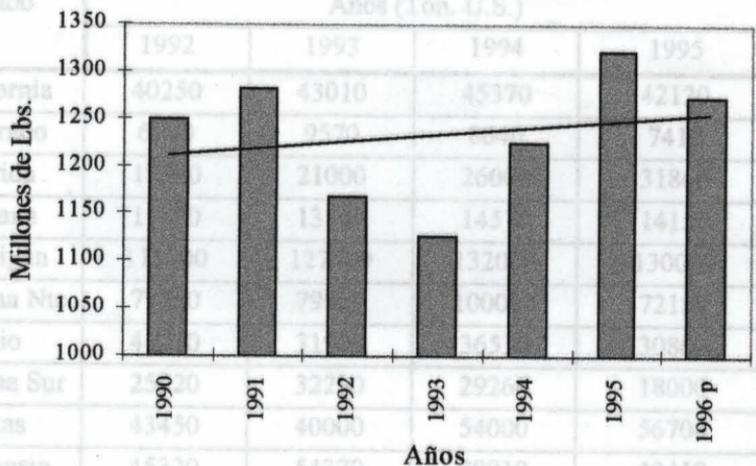
p.- pronóstico



### Importaciones de pepinillo en E.U.A.



### Consumo de pepinillo en E.U.A.



Estas gráficas nos muestran en sus líneas de tendencia respectivamente que la producción nacional de los Estados Unidos de América no va cambiar radicalmente en los próximos años, por lo que representa una ventaja, puesto que la

tendencia en el consumo va en aumento, por lo tanto, existen expectativas muy buenas para la exportación de este producto en los Estados Unidos de América.

### Competidores y la participación de estos en el mercado:

#### **Estados Productores en los E.U.A.**

La competencia que se ha encontrado dentro de los Estados Unidos, se localiza en varios estados que en su mayoría tienen inviernos muy crudos, lo que hace mas atractiva la exportación a los Estados Unidos de América.

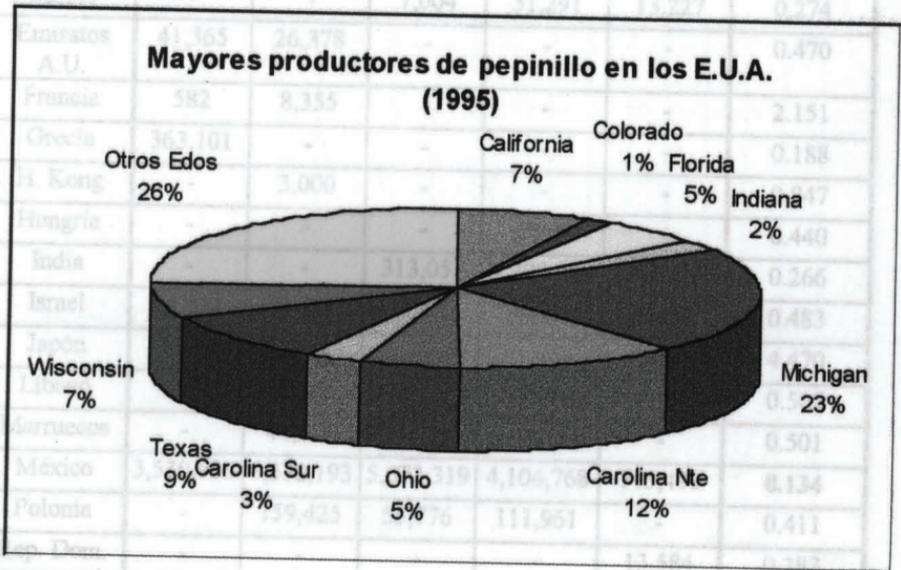
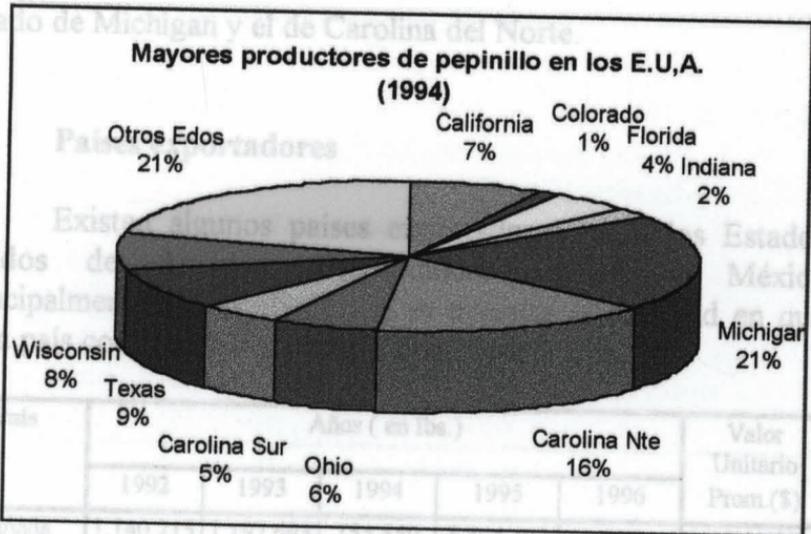
A continuación se muestran algunas gráficas de los Estados productores de pepinillo:

Mayores productores de pepinillo en los E.U.A.

(1995)

Estado	Años (Ton. U.S.)*			
	1992	1993	1994	1995
California	40250	43010	45370	42120
Colorado	6780	9570	8640	7410
Florida	17500	21000	26000	31860
Indiana	11880	13750	14570	14150
Michigan	111800	127600	132000	130000
Carolina Nte	77760	79920	100000	72150
Ohio	41230	31900	36510	30860
Carolina Sur	25920	32290	29260	18000
Texas	43450	40000	54000	56700
Wisconsin	45320	54370	49910	42410
Otros Edos	136180	133570	135080	151800
E.U.A.	560062	588973	633334	599455

\* Ton. U.S. equivale a .90 Ton. Métrica.



Como podemos comparar, los estados que mayor producción tienen, normalmente en invierno no son capaces de abastecer el mercado de pepinillo, además otra ventaja es que México queda mas cerca del estado californiano que el mismo estado de Michigan y el de Carolina del Norte.

estado de Michigan y el de Carolina del Norte.

### **Países exportadores**

Existen algunos países exportadores hacia los Estados Unidos de América, destacándose Canadá y México principalmente. A continuación se muestra la cantidad en que cada país contribuye a la exportación hacia E.U.A.:

País	Años ( en lbs.)					Valor Unitario Prom.(\$)
	1992	1993	1994	1995	1996	
Canada	1,140,215	1,197,693	155,550	3,494,103	44,092	0.215
China	-	20,256	-	-	-	0.407
Egipto	-	-	7,004	31,291	13,227	0.274
Emiratos A.U.	41,365	26,378	-	-	-	0.470
Francia	582	8,355	-	-	-	2.151
Grecia	363,101	-	-	-	-	0.188
H. Kong	-	3,000	-	-	-	0.947
Hungría	-	-	-	42,608	-	0.440
India	-	-	313,053	4,298,706	1,845,230	0.266
Israel	14,714	71,429	65,477	94,197	15,379	0.483
Japón	298	1,322	-	-	-	4.470
Libano	-	2,698	-	14,933	-	0.507
Marruecos	-	44,974	-	-	-	0.501
México	3,530,936	6,538,193	5,073,319	4,104,768	745,499	<b>0.134</b>
Polonia	-	159,425	55,776	111,961	-	0.411
Rep. Dom.	-	-	-	-	13,584	0.283
Sri Lanka	679,904	3,926,903	4,384,544	1,753,841	-	0.296
Taiwan	13,835	16,478	3,937	1,058	-	1.260
Turquía	7,055	-	38,977	9,984	61,100	0.389

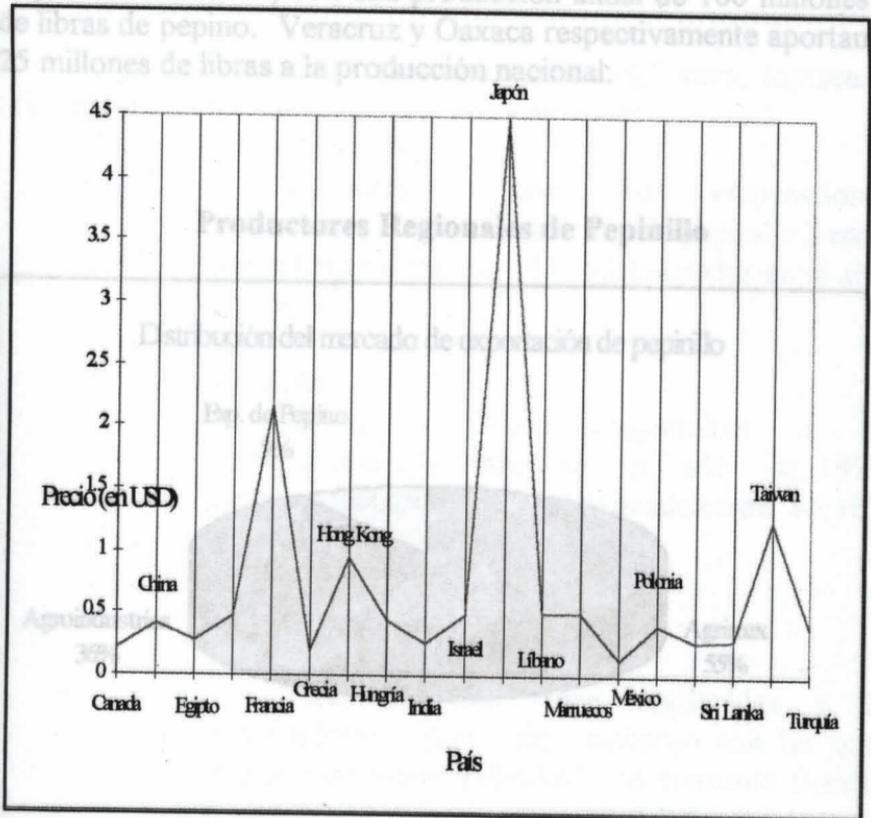
Las estadísticas del año de 1996 es actual hasta el mes de mayo.

## Competidores Regionales:

Existen dos principales competidores en la región: Agrimex, S.A. de C.V., empresa que produce 18,000 Tons. de pepinillo (36 millones de libras), y Agroindustrias del Sol, S.A. de C.V. que produce 12,000 Tons. de pepinillo (24 millones de libras). Ambas empresas exportan el 95% de la producción, y nuestra empresa el 5% restante.

### Precio Internacional Promedio

Sinaloa es el principal productor de pepinos en La República Mexicana, con una producción anual de 100 millones de libras de pepino. Veracruz y Oaxaca respectivamente aportan 15 millones de libras a la producción nacional.



## Selección de Competidores Regionales:

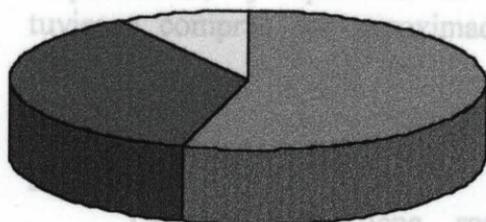
Existen dos principales competidores en la región: Agrimex, S.A. de C.V., empresa que produce 18,000 Tons. de pepinillo (36 millones de libras), y Agroindustrias del Sol, S.A. de C.V. que produce 12,000 Tons. de pepinillo (26 millones de libras). Ambas empresas exportan el 95% de la producción, y nuestra empresa el 5% restante.

Sinaloa es el principal productor de pepinos en La República Mexicana, con una producción anual de 100 millones de libras de pepino. Veracruz y Oaxaca respectivamente aportan 25 millones de libras a la producción nacional.

### Productores Regionales de Pepinillo

Distribución del mercado de exportación de pepinillo

Exp. de Pepino  
9%



Agroindustrias  
36%

Agrimex  
55%

Según estadísticas de la Asociación Internacional de Empacadoras de Pepinillo.

## Selección del Mercado Objetivo:

De las gráficas anteriores se puede inferir que las importaciones de pepinillo a los E.U.A. se incrementan en la temporada de invierno debido a que en esta época es mínima la producción en territorio Americano. Los principales exportadores son países como México, Cánada Sri Lanka y recientemente la India, por lo tanto se presenta una magnífica oportunidad de mercado para nuestro país debido a la cercanía y al menor costo de transportación que influye en un menor costo de adquisición para el comprador.

Para la selección de nuestro mercado meta, logramos distinguir tres grandes regiones, las cuales son:

### Zona norte:

Cuenta con 10 empacadoras registradas, cuyas compras de pepinillo fresco ascendieron a más de 185,552 toneladas en el año de 1995\*\*.

### Zona sur:

Esta zona tiene registradas a 6 empacadoras, y que en el año de 1995 tuvieron compras por aproximadamente 86,185 Ton.

### Zona oeste:

La cual solo tiene registradas a 3 empacadoras, pero sin embargo son las que mayor porcentaje individual de consumo tienen, a considerar sus compras en 1995, fueron por 58,774 Ton.

---

\*\* Según estadísticas de la Asociación Internacional de Empacadores de Pepinillo.

Estas cifras, son las que nos llevan a pensar que el mercado del oeste, en el cual se encuentra el Estado de California sea un buen prospecto para las futuras exportaciones que se contempla.

PLAN DE

COMERCIALIZACIÓN

## Normatividad:

Para la exportación de pepinillo a los E.U.A. no se requiere de algún permiso en especial, solo en el caso de algún embarque con problema de aceptación para su internación en territorio Americano, se requerirá el certificado de origen para su reingreso a México, para no ser considerado como una importación, por lo tanto no se pagarían impuestos gravables por dicho reingreso, que después traería como consecuencia el reclamo de los impuestos, una vez aclarado el origen del embarque.

### Identificación y Características del Producto:

Producto: Pepinos y pepinillos

Sector: Alimentos

País: E.U.A.

Descripción: **PLAN DE** pepinillos, frescos o refrigerados.

Clasificación Arancelaria: 0707.00

# COMERCIALIZACIÓN

producto:

- Pedimento de exportación.
- Certificado del transportista.
- Factura comercial.
- Listado del contenido de envío (manifiesto de entrada).
- Certificado de origen.

## Normatividad:

Para la exportación de pepinillo a los E.U.A. no se requiere de algún permiso en especial, solo en el caso de algún embarque con problema de aceptación para su internación en territorio Americano, se requerirá el certificado de origen para su reingreso a México, para no ser considerado como una importación, por lo tanto no se pagarían impuestos gravables por dicho reingreso, que después traería como consecuencia el reclamo de los impuestos, una vez aclarado el origen del embarque.

### **Identificación y Características del Producto:**

Producto: Pepinos y pepinillos  
Sector: Alimentos  
País: E.U.A.  
Descripción del producto: Pepinos y pepinillos, frescos o refrigerados.  
Clasificación Arancelaria: 0707.00

### **Documentos necesarios para la entrada del producto:**

- *Pedimento de exportación.*
- *Certificado del transportista.*
- *Factura comercial.*
- *Listado del contenido de envío (manifiesto de entrada).*
- *Certificado de origen\* .*

---

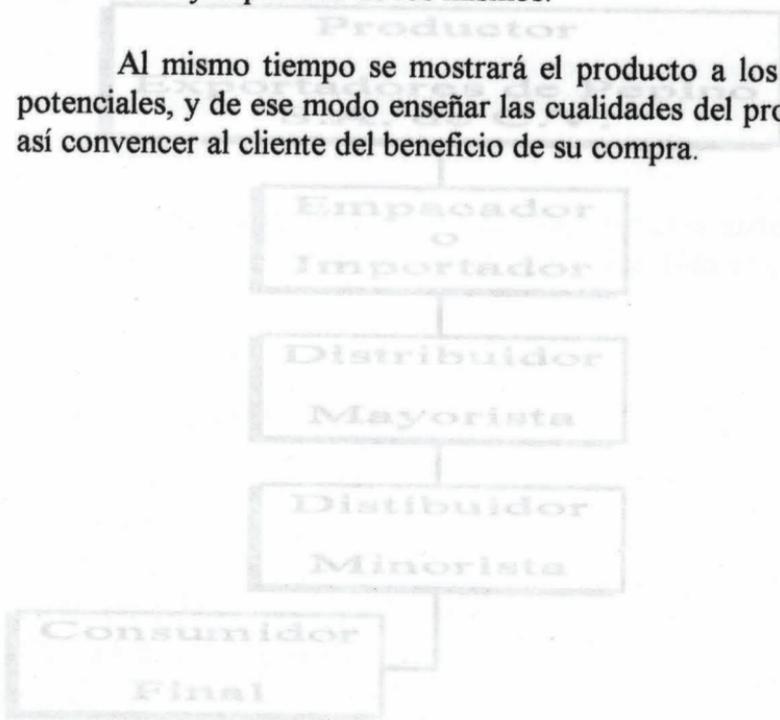
\* Recomendado, pero no es necesario.

## Estrategias:

La forma que se tiene pretendido acceder el mercado es mediante un empacador, ya que este es él que necesita el pepinillo como insumo para la elaboración de "pickels" (pepinillos en salmuera).

La promoción se llevará a cabo con contacto directo con clientes potenciales. Estas se realizarán por medio cartas con ofertas, así como de visitas físicas, a fin de también verificar la autenticidad y capacidad de los mismos.

Al mismo tiempo se mostrará el producto a los clientes potenciales, y de ese modo enseñar las cualidades del producto y así convencer al cliente del beneficio de su compra.



## Canal de distribución:

Como se menciona en las estrategias, el canal de distribución a seguir para llegar a nuestro mercado meta es mediante un emparador americano, que este a su vez lo venda a su mayorista, para así este lo venda al minorista, hasta que este lo haga llegar al consumidor final. A continuación se muestra gráficamente el esquema de comercialización.

2.- También se pide un 25% de anticipo del volumen negociado, a fin de financiar parte de la venta, además de asegurar la entrega de la misma.



EMPRESA: Packaging Unlimited  
CONTACTO: ...  
DIRECCION: 1640 ... Perry Rd. Bldg. 14  
CIUDAD: Los Angeles, Ca.  
CODIGO POSTAL: 30305

EMPRESA: Chiquita Brands International, Inc.  
CONTACTO: Fred Héptinstall  
DIRECCION: 6525 The Corners Pkwy., Suite 200  
CIUDAD: Winters, Ca.  
CODIGO POSTAL: 95412

**Políticas de Ventas:**

**CONTACTO:** Bruce Smith

**DIRECCION:** 1.- Se tiene estipulado que para cualquier tipo de negociación internacional, este sea llevado a cabo mediante contrato. El contrato lo propone la empresa para tener asegurada la venta, y así incurrir en los costos de producción necesarios.

**CONTACTO:** James Preston

**DIRECCION:** 2.- También se pide un 25% de anticipo del volumen negociado, a fin de financiar parte de la venta, además de asegurar la entrega de la misma.

**EMPRESA:** 3.- Se negociarán las condiciones de entrega a fin de cotizar el precio de acuerdo con el INCOTERM convenido por ambas partes.

**CIUDAD:** Sacramento, Ca.

**CODIGO POSTAL:** 4.- Se recomienda que el pago sea mediante carta de crédito confirmada, abierta e irrevocable (estipulado en el contrato).

**CONTACTO:** Bob Comtes

**DIRECCION:** 3631 Peters Creek Rd.

**Lista de Clientes Potenciales:**

**CODIGO POSTAL:** 98365

**EMPRESA:** Packing Unlimited

**CONTACTO:** Dan Foster

**DIRECCION:** 1640 Powers Ferry Rd. Bldg. 14

**CIUDAD:** Los Angeles, Ca.

**CODIGO POSTAL:** 30305

**EMPRESA:** Chiquita Brands International, Inc.

**CONTACTO:** Fred Heptinstall

**DIRECCION:** 6525 The Corners Pkwy., Suite 200

**CIUDAD:** Winters, Ca.

**CODIGO POSTAL:** 95412

**EMPRESA:** Richfood, Inc.  
**CONTACTO:** Bruce Smith  
**DIRECCION:** P.O. Box 26967 a granel empacado en arpillas  
**CIUDAD:** Winters, Ca. Cada una. Las arpillas se estiban en 26  
**CODIGO POSTAL:** 93255 son 40"x47 1/2"

**EMPRESA:** Specialty Food Packing & Importing Co.  
**CONTACTO:** James Preston  
**DIRECCION:** 2791 Circle Port Dr. Kgs. Y son escarchados con  
**CIUDAD:** Sacramento, Ca. aproximado de 3,000 Kgs.  
**CODIGO POSTAL:** 97263

**EMPRESA:** Hunter Co.  
**CONTACTO:** J. R. Newell  
**DIRECCION:** 2842 Cromwell Rd., P.O. box 1599 enviada a la  
**CIUDAD:** Sacramento, Ca. lizada en Gabriel Zamora, Mich. para  
**CODIGO POSTAL:** 96459 Una vez terminado este proceso se

**EMPRESA:** Kroger Company  
**CONTACTO:** Bob Coates  
**DIRECCION:** 3631 Peters Creek Rd. de entrega es de 48 hrs. desde el  
**CIUDAD:** Sacramento, Ca. e tomar en cuenta que el  
**CODIGO POSTAL:** 98365 miera, es por ello que mucho dependerá  
la mercancía a su debido tiempo, lo  
que ayudará a la conservación de la fruta en el thermoking.

**EMPRESA:** Tidy Enterprise, Inc.  
**CONTACTO:** Chang Kim  
**DIRECCION:** 2828 Walnut Hill Lane  
**CIUDAD:** San Joaquin Valley, Ca.  
**CODIGO POSTAL:** 88357

### Embalaje:

El pepinillo se vende a granel empacado en arpillas plásticas de 30 Kgs. Cada una. Las arpillas se estiban en 26 tarimas, cuyas dimensiones son 40"x47 ½".

Cada arpilla lleva una etiqueta de cartón marcada con la leyenda "PRODUCT OF MÉXICO".

Las tarimas son estibadas en el thermoking y el peso total neto de los pepinillos es de 18,000 Kgs. Y son escarchados con hielo picado con peso aproximado de 3,000 Kgs.

### Transporte:

Una vez que ya se recolectó la cosecha, es enviada a la empacadora que esta localizada en Gabriel Zamora, Mich. para ser seleccionada y embalada. Una vez terminado este proceso se cargan los camiones y se envían a su destino final. Teniendo como aduana de entrada Nogales, Son.

El tiempo estimado de entrega es de 48 hrs. desde el origen hasta su destino final. Hay que tomar en cuenta que el producto se coloca en frontera, es por ello que mucho dependerá del comprador si recoge o no la mercancía a su debido tiempo, lo que ayudará a la conservación de la fruta en el thermoking.

EXPORTADORES DE PEPINO, S.A. DE C.V.  
 BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 1994

# ESTUDIO FINANCIERO Y ECONÓMICO

ACTIVO	PASIVO
Activo Circulante	Activo Circulante
Caja	Cuentas por pagar
Receivables	Proveedores
Cuentas	Préstamos
Almacén	Capital Social
Activo Fijo	Reserva de depreciación
Terrénos	Reserva de depreciación
Edificios	Reserva de depreciación
Maquinaria y Equipo	Reserva de depreciación
Equipo de Transportación	Reserva de depreciación
Muebles y Enseres	Reserva de depreciación
Acumulación de depreciación	Reserva de depreciación
Reserva de depreciación	Reserva de depreciación
Costos de instalación	Reserva de depreciación
Amortización Acumulada	Reserva de depreciación
Total de Activo	Total Pasivo más Capital

**EXPORTADORES DE PEPINO, S.A. DE C.V.**  
**BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 1995**

<b><u>ACTIVO</u></b>		<b><u>PASIVO</u></b>	
<b><u>Activo Circulante:</u></b>		<b><u>Pasivo Circulante</u></b>	
Caja	10,000.00	Proveedores	130,000.00
Bancos	100,000.00	Acreedores Diversos	100,000.00
Clientes	71,000.00	Impuestos por Pagar	15,000.00
Almacén	81,000.00		<hr/>
	<hr/>		245,000.00
<b><u>Activo Fijo:</u></b>		<b><u>CAPITAL</u></b>	
Terrenos	180,000.00	Capital Social	300,000.00
Edificios	120,000.00	Resultado de ejercicios ant.	99,147.38
Maquinaria y Equipo	210,000.00	Resultado del ejercicio	152,852.62
Equipo de Transporte	100,000.00		<hr/>
Muebles y Enseres	40,000.00		552,000.00
Depreciación Acumulada	(162,500.00)		
	<hr/>		
<b><u>Activo Diferido:</u></b>			
Gastos de Instalación	50,000.00		
Amortización Acumulada	(2,500.00)		
	<hr/>		
<b>Total de Activo</b>	<b>797,000.00</b>	<b>Total Pasivo más Capital</b>	<b>797,000.00</b>
	<hr/> <hr/>		<hr/> <hr/>

EXPORTADORES DE PEPINO, S.A. DE C.V.  
**EXPORTACION DE PEPINO, S.A. DE C.V.**

**ESTADO DE RESULTADOS DEL 1o. DE MAYO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1995**

<b>ACTIVO</b>					<b>PASIVO</b>
Ventas				3,200,000.00	<b>Pasivo Circulante</b>
Costo de Ventas	10,000.00		2,397,928.90		Proveedores
Utilidad Bruta	1,541,065.00		802,071.10		730,215.00
Gastos de Operación	611,000.00		529,120.00		Acreedores Diversos
Utilidad antes de Impuesto	91,150.00		272,951.10		144,000.00
Impuestos ISR			92,803.37		Impuestos por Pagar
PTU	180,000.00		27,295.11		433,000.00
Utilidad Neta	170,000.00		152,852.62		1,306,215.00
Maquinaria y Equipo	210,000.00				<b>CAPITAL</b>
Equipo de Transporte	100,000.00				Capital Social
Muebles y Enseres	40,000.00				300,000.00
Depreciación Acumulada	(217,500.00)		422,500.00		Resultado de ejercicios ant.
Activo Diferido					252,000.00
Gastos de Instalación	50,000.00				Resultado del ejercicio
Amortización Acumulada	(7,500.00)		42,500.00		854,000.00
Total de Activo			2,722,215.00		1,416,000.00
			<u>2,722,215.00</u>		<b>Total Pasivo más Capital</b>
					<u>2,722,215.00</u>

**EXPORTADORES DE PEPINO, S.A. DE C.V.**  
**BALANCE GENERAL PROFORMA AL 31 DE DICIEMBRE DE 1996**

<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO</b>	
<u>Activo Circulante:</u>		<u>Pasivo Circulante</u>	
Caja	10,000.00	Proveedores	730,215.00
Bancos	1,543,065.00	Acreedores Diversos	144,000.00
Clientes	611,000.00	Impuestos por Pagar	432,000.00
Almacén	93,150.00		<hr/>
			1,306,215.00
<u>Activo Fijo:</u>		<u>CAPITAL</u>	
Terrenos	180,000.00	Capital Social	300,000.00
Edificios	120,000.00	Resultado de ejercicios ant.	252,000.00
Maquinaria y Equipo	210,000.00	Resultado del ejercicio	864,000.00
Equipo de Transporte	100,000.00		<hr/>
Muebles y Enseres	40,000.00		1,416,000.00
Depreciación Acumulada	(227,500.00)		
<u>Activo Diferido:</u>			
Gastos de Instalación	50,000.00		
Amortización Acumulada	(7,500.00)		
<b>Total de Activo</b>	<b>2,722,215.00</b>	<b>Total Pasivo más Capital</b>	<b>2,722,215.00</b>

## EXPORTACION DE PEPINO, S.A. DE C.V.

### ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA DEL

1o DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1996

Ventas	10,800,000.00	
Costo de Ventas	7,290,000.00	
Utilidad Bruta	<u>3,510,000.00</u>	
Gastos de Operación	2,070,000.00	
Utilidad antes de Impuesto	<u>1,440,000.00</u>	864,000.00
Impuestos ISR	432,000.00	65,000.00
PTU	144,000.00	<u>5,000.00</u>
Utilidad Neta	<u><u>864,000.00</u></u>	<u>934,000.00</u>
		<u>934,000.00</u>



**EXPORTADORES DE PEPINO S.A DE C.V.**  
**ESTADO DE VARIACIONES AL CAPITAL DE TRABAJO PROFORMA**  
**DEL PERIODO DEL 1o. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1996**

Cuentas	1996		1995		CAPITAL DE TRABAJO	
					AUMENTO	DISMINUCION
CAJA		10,000.00		10,000.00		0.00
BANCOS		1,543,065.00		100,000.00		1,443,065.00
CLIENTES		611,000.00		71,000.00		540,000.00
ALMACEN		93,150.00		81,000.00		12,150.00
	SUMAS	<u>2,257,215.00</u>		<u>262,000.00</u>		
PROVEEDORES		730,215.00		130,000.00		600,215.00
ACREEDORES DIVERSOS		144,000.00		100,000.00		44,000.00
IMPUESTOS POR PAGAR		432,000.00		15,000.00		417,000.00
	SUMAS	<u>1,306,215.00</u>		<u>245,000.00</u>		
CAPITAL DE TRABAJO		951,000.00		17,000.00		
AUMENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO						934,000.00
	SUMAS IGUALES				<u>1,995,215.00</u>	<u>1,995,215.00</u>

**EXPORTADORES DE PEPINO, S.A. DE C.V.**  
**BALANCE GENERAL PROFORMA AL 31 DE DICIEMBRE DE 1997**

**ACTIVO**

**Activo Circulante:**

Caja	10,000.00	14,175,000.00
Bancos	4,695,970.00	7,657,500.00
Clientes	1,319,750.00	6,517,500.00
Almacén	106,350.00	6,132,070.00

**Activo Fijo:**

Terrenos	180,000.00	1,303,200.00
Edificios	120,000.00	434,400.00
Maquinaria y Equipo	210,000.00	2,600,400.00
Equipo de Transporte	100,000.00	
Muebles y Enseres	40,000.00	
Depreciación Acumulada	(292,500.00)	357,500.00

**Activo Diferido:**

Gastos de Instalación	50,000.00	
Amortización Acumulada	(12,500.00)	37,500.00

Total de Activo 6,527,070.00

**PASIVO**

**Pasivo Circulante**

Proveedores	767,070.00	
Acreedores Diversos	434,400.00	
Impuestos por Pagar	1,303,200.00	2,504,670.00

**CAPITAL**

Capital Social	300,000.00	
Resultado de ejercicios ant.	1,116,000.00	
Resultado del ejercicio	2,606,400.00	4,022,400.00
	0.00	

Total Pasivo más Capital 6,527,070.00

EXPORTACION DE PEPINO S.A. DE C.V.

**EXPORTACION DE PEPINO S.A. DE C.V.**  
**ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA DEL**  
**1o DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1997**

Ventas	14,175,000.00	2,606,400.00
Costo de Ventas	7,657,500.00	65,000.00
Utilidad Bruta	6,517,500.00	5,000.00
Gastos de Operación	2,173,500.00	2,676,400.00
Utilidad antes de Impuesto	4,344,000.00	
Impuestos ISR	1,303,200.00	
PTU	434,400.00	2,676,400.00
Utilidad Neta	2,606,400.00	

EXPORTACION DE PEPINO S.A. DE C.V.

ESTADO DE VARIACIONES AL CAPITAL DE TRABAJO PROFORMA

DEL PERIODO DEL 1o. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 1997.

**EXPORTACION DE PEPINO S.A. DE C.V.**

**ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE RECURSOS PROFORMA**

**DEL PERIODO DEL 1o. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 1997**

CASH				
BANCOS	4,655,970.00	1,543,065.00	3,112,905.00	
CIENTES	1,319,275.00	611,000.00	708,275.00	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	156,350.00	93,150.00	2,606,400.00	
DEPRECIACIONES			65,000.00	
AMORTIZACIONES			5,000.00	36,855.00
ACREEDORES	4,400.00	144,000.00	2,676,400.00	290,400.00
IMPUESTOS POR PAGAR	1,303,200.00	432,000.00		871,200.00
AUMENTO A CAPITAL DE TRABAJO	1,004,670.00	1,306,215.00	2,676,400.00	
CAPITAL DE TRABAJO	3,627,400.00	951,000.00		
AUMENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO				2,676,400.00
SUMAS IGUALES			3,874,855.00	3,874,855.00

**EXPORTACION DE PEPINO S.A. DE C.V.**

**ESTADO DE VARIACIONES AL CAPITAL DE TRABAJO PROFORMA**

**DEL PERIODO DEL 1o. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 1997.**

Cuentas		1997		1996		CAPITAL DE TRABAJO	
		1997	1996	1996	1997	AUMENTO	DISMINUCION
CAJA		10,000.00	10,000.00			0.00	
BANCOS		4,695,970.00	1,543,065.00			3,152,905.00	
CLIENTES		1,319,750.00	611,000.00			708,750.00	
ALMACEN		106,350.00	93,150.00			13,200.00	
	SUMAS	<u>6,132,070.00</u>	<u>2,257,215.00</u>				
PROVEEDORES		767,070.00	730,215.00				36,855.00
ACREEDORES DIVERSOS		434,400.00	144,000.00				290,400.00
IMPUESTOS POR PAGAR		1,303,200.00	432,000.00				871,200.00
	SUMAS	<u>2,504,670.00</u>	<u>1,306,215.00</u>				
CAPITAL DE TRABAJO		3,627,400.00	951,000.00				
AUMENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO							2,676,400.00
	SUMAS IGUALES					<u>3,874,855.00</u>	<u>3,874,855.00</u>
Gastos de Instalación							
Amortización Acumulada							
Total de Activo			12,368,457.50	Total Pasivo más Capital			12,368,457.50

**EXPORTADORES DE PEPINO, S.A. DE C.V.**  
**BALANCE GENERAL PROFORMA AL 31 DE DICIEMBRE DE 1998**

**ACTIVO**

**Activo Circulante:**

Caja	10,000.00	
Bancos	9,702,162.50	
Clientes	2,212,775.00	
Almacén	118,500.00	12,043,437.50

**Activo Fijo:**

Terrenos	180,000.00	
Edificios	120,000.00	
Maquinaria y Equipo	210,000.00	
Equipo de Transporte	100,000.00	
Muebles y Enseres	40,000.00	
Depreciación Acumulada	(357,500.00)	292,500.00

**Activo Diferido:**

Gastos de Instalación	50,000.00	
Amortización Acumulada	(17,500.00)	32,500.00

Total de Activo 12,368,437.50

**PASIVO**

**Pasivo Circulante**

Proveedores	804,937.50	
Acreedores Diversos	754,110.00	
Impuestos por Pagar	2,262,330.00	3,821,377.50

**CAPITAL**

Capital Social	300,000.00	
Resultado de ejercicios ant.	3,722,400.00	
Resultado del ejercicio	4,524,660.00	8,547,060.00

Total Pasivo más Capital 12,368,437.50

## **EXPORTACION DE PEPINO, S.A. DE C.V.**

### **ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA DEL 1o DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1998**

Ventas	17,860,500.00	
Costo de Ventas	8,037,225.00	
Utilidad Bruta	<u>9,823,275.00</u>	4,511,660.00
Gastos de Operación	2,282,175.00	25,180.00
Utilidad antes de Impuesto	<u>7,541,100.00</u>	5,000.00
Impuestos ISR	2,262,330.00	4,294,660.00
PTU	754,110.00	
Utilidad Neta	<u><u>4,524,660.00</u></u>	4,594,660.00

EXPORTADORES DE PEPINO S.A. DE C.V.

ESTADO DE VARIACIONES AL CAPITAL DE TRABAJO PROFORMA

DEL PERIODO DEL 1o. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 1998

**EXPORTADORES DE PEPINO S.A. DE C.V.**

**ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE RECURSOS PROFORMA**

**DEL PERIODO DEL 1o. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 1998**

CASA					0.00
BANCOS		9,702,162.50	4,695,970.00		5,006,192.50
CLIENTES	<b>ORIGENES</b>	2,212,775.00	1,319,780.00		893,025.00
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>		118,500.00	106,350.00		<b>4,524,660.00</b>
<b>DEPRECIACIONES</b>					<b>65,000.00</b>
<b>AMORTIZACIONES</b>		804,937.50	767,050.00		<b>5,000.00</b>
<b>TOTAL DE ORIGENES</b>		<b>4,110.00</b>	<b>434,400.00</b>		<b>4,594,660.00</b>
ACREEDORES	<b>APLICACIONES</b>	2,762,130.00	1,303,200.00		559,180.00
<b>AUMENTO A CAPITAL DE TRABAJO</b>		21,377.50	2,504,670.00		<b>4,594,660.00</b>
CAPITAL DE TRABAJO		8,222,060.00	3,627,400.00		
<b>AUMENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO</b>					<b>4,524,660.00</b>
	<b>SUMAS IGUALES</b>				<b>5,911,367.50</b>
					<b>5,911,367.50</b>

**EXPORTADORES DE PEPINO S.A. DE C.V.**  
**ESTADO DE VARIACIONES AL CAPITAL DE TRABAJO PROFORMA**  
**DEL PERIODO DEL 1o. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 1998.**

Cuentas	1998	1997	CAPITAL DE TRABAJO	
			AUMENTO	DISMINUCION
CAJA	10,000.00	10,000.00	0.00	
BANCOS	9,702,162.50	4,695,970.00	5,006,192.50	
CLIENTES	2,212,775.00	1,319,750.00	893,025.00	
ALMACEN	118,500.00	106,350.00	12,150.00	
SUMAS	12,043,437.50	6,132,070.00		
PROVEEDORES	804,937.50	767,070.00		37,867.50
ACREEDORES DIVERSOS	754,110.00	434,400.00		319,710.00
IMPUESTOS POR PAGAR	2,262,330.00	1,303,200.00		959,130.00
SUMAS	3,821,377.50	2,504,670.00		
CAPITAL DE TRABAJO	8,222,060.00	3,627,400.00		
AUMENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO				4,594,660.00
SUMAS IGUALES			5,911,367.50	5,911,367.50

## CONCLUSIONES

Dentro de este proyecto de exportación se analizan una serie de elementos que van de la empresa, producto, mercado, etc. todos estos enfocados a facilitar la exportación de pepinillos, producto que se pretende comercializar en el Estado de California, sin embargo para llegar a este mercado con eficacia es necesario que todas las áreas se coordinen dentro de la empresa y así cubrir las necesidades del futuro cliente.

Se eligió el Estado de California, por ser uno de los estados más ricos de E.U.A. así como ser uno de los más productores, ya que en las estadísticas se proyectan como de los más consumidores para procesar el pepinillo, pero también se logró identificar por medio de la Asociación Internacional de Empacadores de pepinillo, a tres de ellas, las cuales tienen registro del año pasado con el mayor promedio de consumo de pepinillo por empaquera.

## CONCLUSIONES

La empresa, S.A. de C.V. productora de pepinos, cuenta con capacidad para producir y surtir el mercado Californiano en el año en curso por aproximadamente en 3,000,000 de lbs. con embarques diarios de 39,500 lbs. cada uno que es la capacidad del camión de 40 pies. Pero es necesario que se vaya considerando conseguir más y mejores tierras que ayudarían a tener mejores oportunidades de extender el mercado Californiano, o en su defecto abrir otros mercados dentro de la Unión Americana con productos de máxima calidad.

Uno de los criterios que se siguieron para formar el precio DAF (Delivered at Frontier) incoterm 1990 y no continuar con otro, es el riesgo que se puede correr con el transporte, que motivo al TLC existen conflictos que no permiten la entrada del transporte mexicano a territorio Americano.

## CONCLUSIONES

Dentro de este proyecto de exportación se analizan una serie de elementos que van de la empresa, producto, mercado, etc. todos estos enfocados a facilitar la exportación de pepinillos, producto que se pretende comercializar en el Estado de California, sin embargo para llegar a este mercado con eficacia es necesario que todas las áreas se coordinen dentro de la empresa y así cubrir las necesidades del futuro cliente.

Se eligió el Estado de California, por ser uno de los estados más ricos de E.U.A. así como ser uno de los mas productores, ya que en las estadísticas se proyectan como de los mas consumidores para procesar el pepinillo, pero también se logró identificar por medio de la Asociación Internacional de Empacadores de pepinillo, a tres de ellas, las cuales tienen registro del año pasado con el mayor promedio de consumo de pepinillo por empacadora.

La empresa Exportadores de Pepino, S.A. de C.V. productora de pepinos, cuenta con capacidad para producir y surtir el mercado Californiano en el año en curso por aproximadamente en 3,000,000 de lbs. con embarques diarios de 39,500 lbs. cada uno que es la capacidad del camión de 40 pies. Pero es necesario que se vaya considerando conseguir más y mejores tierras que ayudarían a tener mejores oportunidades de extender el mercado Californiano, o en su defecto abrir otros mercados dentro de la Unión Americana con productos de máxima calidad.

Uno de los criterios que se siguieron para formar el precio **DAF** (Delivered at Frontier) incoterm 1990 y no continuar con otro, es el riesgo que se puede correr con el transporte, que motivo al TLC existen conflictos que no permiten la entrada del transporte mexicano a territorio Americano.

El precio que se propone es de 0.195 cts. de dólar por libra de pepinillo, puesto en la frontera del país de E.U.A., o sea una cotización **DAF** incoterm 1990.

El producto que se esta ofertando es el pepinillo fresco, cuyos diámetros van desde 13/16" hasta 2". Con calidades en cuanto sabor, color, tamaño, entrega y disponibilidad del producto previa negociación.

La empresa cuenta con experiencia en el comercio internacional. Lo que hace más fácil negociar los productos con los clientes. Además de ser confiable, solvente y capaz tanto interna como externamente. Pero esta experiencia debe seguir creciendo para sacar provecho a los posibles apoyos que el gobierno federal y estatal puedan dar en la facilitación de las exportaciones. Además es muy conveniente que progresivamente la empresa comience con programas de trabajo que facilitarían la eliminación de obstáculos que pudieran suscitarse en un momento dado de la exportación. Y si la empresa aprovecha con eficacia las ventajas comparativas y elimina las desventajas, podrá cada vez mas consolidarse como una empresa líder, solvente y profesional en la exportación del pepinillo.

Para finalizar, es conveniente comentar que por si alguna razón la mercancía no llega en las condiciones establecidas en el contrato se llegará a un acuerdo mutuo consentimiento, según artículo séptimo contenido en el anexo No. 1 de este documento. Pero si también existieran problemas para ingresar el producto en territorio Americano, por cualquiera que sea su razón el producto será desechado en frontera por así convenir a la empresa. Para evitar que esto suceda la capacitación del personal pasaría a ser una forma de trabajo, por lo que desaparecería el temor a la negativa para el ingreso del producto a E.U.A.

## ANEXO I

CONTRATO DE COMPRA-VENTA, QUE CELEBRAN POR UNA PARTE EXPORTADORES DE PEPINO, S.A. DE C.V., EN LO SUCESIVO DENOMINADA "PROVEEDOR", REPRESENTADA EN ESTE ACTO POR EL L.A.E. FERNANDO BARRON MURILLO, EN SU CARÁCTER DE GERENTE GENERAL Y POR OTRA PARTE, LOS ANGELES PRODUCT'S Co., EN LO SUCESIVO SE LA DENOMINARA "EL COMPRADOR", REPRESENTADA EN ESTE ACTO POR JOHN MENDEZ, EN SU CARÁCTER DE VICEPRESIDENTE, DE CONFORMIDAD CON LAS SIGUIENTES:

### DECLARACIONES:

DECLARA EL PROVEEDOR QUE:

I. ES UNA PERSONA MORAL, LEGALMENTE CONSTITUIDA Y EXISTENTE DE CONFORMIDAD CON LAS LEYES MEXICANAS, SEGUN CONSTA EN LA ESCRITURA PÚBLICA No. 1583 (MIL QUINIENTOS OCHENTA Y TRES), OTORGADA ANTE LA FE DEL LIC. A. JAIME MORALES, PÚBLICO No. 86, DEL ESTADO DE MICHOACÁN, EL 10 DE AGOSTO DE 1995. Y QUE PARA EL CUMPLIMIENTO DE SU OBJETO SOCIAL, ENTRE OTRAS ACTIVIDADES SE DEDICA A LA PRODUCCIÓN, COMPRA-VENTA Y EXPORTACION DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS.

II. SU REPRESENTANTE LEGAL CUENTA CON LAS MÁS AMPLIAS FACULTADES PARA CELEBRAR ESTE CONTRATO, SEGUN CONSTA EN ESCRITURA PÚBLICA No. 1583, MENCIONADA ANTERIORMENTE.

III. TIENE INTERES EN REALIZAR OPERACIONES DE COMERCIO RESPECTO A LOS BIENES QUE PRODUCE Y QUE SON OBJETO DEL PRESENTE CONTRATO, EN LO SUCESIVO DENOMINADOS "LOS PRODUCTOS".

DECLARA EL COMPRADOR:

I. ES UNA PERSONA MORAL, LEGALMENTE CONSTITUIDA Y EXISTENTE DE CONFORMIDAD CON LAS LEYES DE CALIFORNIA DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, Y QUE CUENTA CON

# ANEXOS

# ANEXO 1

**CONTRATO DE COMPRA-VENTA, QUE CELEBRAN POR UNA PARTE EXPORTADORES DE PEPINO, S.A. DE C.V., EN LO SUCESIVO DENOMINADA "PROVEEDOR" , REPRESENTADA EN ESTE ACTO POR EL L.A.E. FERNANDO BARRON MURILLO, EN SU CARÁCTER DE GERENTE GENERAL Y POR OTRA PARTE, LOS ANGELES PRODUCT'S Co., EN LO SUCESIVO SE LA DENOMINARA "EL COMPRADOR", REPRESENTADA EN ESTE ACTO POR JOHN MENDEZ, EN SU CARÁCTER DE VICEPRESIDENTE, DE CONFORMIDAD CON LAS SIGUIENTES:**

## **DECLARACIONES:**

**DECLARA EL PROVEEDOR QUE:**

**I.** ES UNA PERSONA MORAL, LEGALMENTE CONSTITUIDA Y EXISTENTE DE CONFORMIDAD CON LAS LEYES MEXICANAS, SEGÚN CONSTA EN LA ESCRITURA PÚBLICA No.1583 (MIL QUINIENTOS OCHENTA Y TRES), OTORGADA ANTE LA FE DEL LIC. A. JAIME MORA LÓPEZ, NOTARIO PÚBLICO No. 86, DEL ESTADO DE MICHOACÁN, DE FECHA 24 DE AGOSTO DE 1995. Y QUE PARA EL CUMPLIMIENTO DE SU OBJETO SOCIAL, ENTRE OTRAS ACTIVIDADES SE DEDICA A LA PRODUCCIÓN, COMPRA-VENTA Y EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS.

**II.** SU REPRESENTANTE LEGAL CUENTA CON LAS MÁS AMPLIAS FACULTADES PARA CELEBRAR ESTE CONTRATO, SEGÚN CONSTA EN ESCRITURA PÚBLICA No. 1583, MENCIONADA ANTERIORMENTE.

**III.** TIENE INTERÉS EN REALIZAR OPERACIONES DE COMERCIO RESPECTO A LOS BIENES QUE PRODUCE Y QUE SON OBJETO DEL PRESENTE CONTRATO, EN LO SUCESIVO DENOMINADOS "LOS PRODUCTOS".

**DECLARA EL COMPRADOR:**

**I.** ES UNA PERSONA MORAL, LEGALMENTE CONSTITUIDA Y EXISTENTE DE CONFORMIDAD CON LAS LEYES DE CALIFORNIA DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, Y QUE CUENTA CON

LOS MEDIOS ECONÓMICOS PROPIOS Y CON LOS ELEMENTOS TÉCNICOS Y HUMANOS, ASÍ COMO LA ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA NECESARIA PARA LLEVAR A CABO ACTOS DE COMERCIO Y EN GENERAL, PARA EL CUMPLIMIENTO DE SUS OBLIGACIONES DERIVADAS DE ESTE CONTRATO.

**II.** SU REPRESENTANTE LEGAL CUENTA CON LAS MÁS AMPLIAS FACULTADES PARA CELEBRAR ESTE CONTRATO Y QUE PARA EL CUMPLIMIENTO DE SU OBJETO SOCIAL, ENTRE OTRAS ACTIVIDADES SE DEDICA A LA IMPORTACIÓN, COMPRAVENTA Y COMERCIALIZACIÓN DE FRUTAS.

**III.** CONOCE LOS PRODUCTOS QUE PRODUCE EL PROVEEDOR, ASÍ COMO SUS CUALIDADES, CALIDADES, USOS Y COMERCIABILIDAD.

LAS PARTES ESTÁN DE ACUERDO EN CELEBRAR EL PRESENTE CONTRATO DE CONFORMIDAD CON LAS SIGUIENTES:

## **CLAUSULAS**

**PRIMERA. OBJETO DEL CONTRATO.** "EL PROVEEDOR" SE COMPROMETE A VENDER Y "EL COMPRADOR" ACEPTA COMPRAR LA CANTIDAD DE TRES MILLONES DE LIBRAS DE PEPINILLOS, DURANTE LA TEMPORADA DEL DÍA 14 DE OCTUBRE AL DÍA 30 DE DICIEMBRE 1996, EN DIÁMETROS COMPRENDIDOS DE 13/16", 1", 1 ¼", 1 ½", 1 ¾" Y 2", FRUTA ENTREGADA.

**SEGUNDA. NO EXCLUSIVIDAD.** AMBAS PARTES CONVIENEN QUE EL "EL PROVEEDOR" PODRÁ VENDER "LOS PRODUCTOS" A DIFERENTES COMPRADORES TANTO EN TERRITORIO AMERICANO COMO EN EL RESTO DEL MUNDO.

**TERCERA. VIGENCIA.** ESTE CONTRATO ESTARÁ VIGENTE POR UN PERÍODO INICIAL DE DOCE MESES CONTADOS A PARTIR DE LA FECHA DE FIRMA DEL MISMO, PUDIENDO RENOVARSE POR PERÍODOS SUCESIVOS IGUALES, SIEMPRE Y CUANDO LAS PARTES ASÍ LO CONVENGAN POR LO MENOS CON 60 (SESENTA) DÍAS NATURALES DE ANTICIPACIÓN A LA FECHA DE VENCIMIENTO ORIGINAL Y/O DE CUALQUIER PRORROGA CONFORME A ESTA CLÁUSULA.

**CUARTA. DETERMINACIÓN DE PRECIOS.** AMBAS PARTES ACUERDAN QUE EL PRECIO PACTADO SERÁ DE 19.5 CENTAVOS DE DÓLAR AMERICANO POR LIBRA DAF (Delivered at Frontier) DE ACUERDO A LOS INCOTERMS 1990 APROBADOS POR LA CÁMARA INTERNACIONAL DE COMERCIO, ESPECIFICACIONES QUE SE ENCUENTRAN EN EL ANEXO No. 1 DE ESTE CONTRATO.

**QUINTA. FORMA DE PAGO.** LAS PARTES ESTÁN DE ACUERDO EN QUE CUALQUIER PAGO QUE DEBA HACERSE MEDIANTE CARTA DE CRÉDITO IRREVOCABLE, CONFIRMADA Y ABIERTA EN EL BANCO QUE RECIBA EL MISMO. Y DE CONFORMIDAD CON LA MERCANCÍA SEÑALADA EN EL ANEXO No. 2 DE ESTE CONTRATO.

**SEXTA. CONFIDENCIALIDAD.** "EL COMPRADOR" DEBERÁ MANTENER EN FORMA CONFIDENCIAL Y NO DIVULGAR A TERCERAS PERSONAS, CUALQUIER INFORMACIÓN Y/O DOCUMENTO QUE SE RELACIONE CON ESTE CONTRATO Y QUE LLEGUE A SER DE SU CONOCIMIENTO POR MEDIO DE ESTE CONTRATO O POR CUALQUIER RAZÓN.

**SÉPTIMA. TERMINACIÓN POR INCUMPLIMIENTO.** CUALQUIERA DE LAS PARTES PODRÁ DAR POR TERMINADO ESTE CONTRATO EN CASO DE INCUMPLIMIENTO A CUALQUIERA DE LOS TÉRMINOS DEL MISMO. PARA ESTOS EFECTOS, LA PARTE AFECTADA DARÁ AVISO POR ESCRITO A LA OTRA PARTE RESPECTO A LAS CAUSAS DE INCUMPLIMIENTO. SI LA PARTE QUE RECIBE EL AVISO DE TERMINACIÓN, SUBSANA EL INCUMPLIMIENTO, A SATISFACCIÓN DE LA OTRA PARTE, DENTRO DE LOS 30 (TREINTA) DÍAS NATURALES SIGUIENTES A LA FECHA DE RECEPCIÓN DEL AVISO RESPECTIVO, O DENTRO DEL PLAZO QUE AL EFECTO PUDIERE CONCEDERLE LA PARTE QUE NO DIO ORIGEN AL INCUMPLIMIENTO, EL CONTRATO NO SE DARÁ POR TERMINADO Y CONTINUARÁ SURTIENDO SUS EFECTOS.

**OCTAVA. SUBSISTENCIA DE LAS OBLIGACIONES.** LA RECISIÓN O TERMINACIÓN DE ESTE CONTRATO NO AFECTARÁ DE MANERA ALGUNA LA VALIDEZ Y EXIGIBILIDAD DE LAS OBLIGACIONES CONTRAÍDAS POR ANTERIORIDAD, O DE AQUELLAS YA FORMADAS QUE, POR NATURALEZA O DISPOSICIÓN DE LA LEY O POR OTRA VOLUNTAD DE LAS

PARTES PODRÁN EXIGIR AÚN CON POSTERIORIDAD A LA RECISIÓN O TERMINACIÓN DEL CONTRATO.

**NOVENA. PROPIEDAD INTELECTUAL Y/O DE PROPIEDAD**

**INDUSTRIAL.** "EL PROVEEDOR" DECLARA Y "EL COMPRADOR" RECONOCE QUE "LOS PRODUCTOS", SE ENCUENTRAN DEBIDAMENTE PROTEGIDOS POR "LA MARCA" POR LO QUE "EL COMPRADOR" ACEPTA QUE TALES DERECHOS DE PROPIEDAD SON Y SEGUIRÁN SIENDO PROPIEDAD DEL "EL PROVEEDOR". "EL COMPRADOR" SE COMPROMETE A NOTIFICAR A "EL PROVEEDOR" TAN PRONTO COMO TENGA NOTICIA, DE CUALQUIER VIOLACIÓN A LOS DERECHOS DE PROPIEDAD DE "EL PROVEEDOR" O USO INDEBIDO A ÉSTOS, A FIN DE QUE "EL PROVEEDOR" PUEDA EJERCER LOS DERECHOS QUE LEGALMENTE LE CORRESPONDAN.

**DÉCIMA. CESIÓN DE DERECHOS Y OBLIGACIONES.**

NINGUNA DE LAS PARTES PODRÁ CEDER O TRANSFERIR, TOTAL O PARCIALMENTE LOS DERECHOS O LAS OBLIGACIONES DERIVADOS DEL PRESENTE CONTRATO, SIN EL PREVIO CONSENTIMIENTO POR ESCRITO DE LA OTRA PARTE.

**DÉCIMA PRIMERA. LEGISLACIÓN APLICABLE.**

PARA INTERPRETACIÓN, EJECUCIÓN Y CUMPLIMIENTO DE ESTE CONTRATO Y PARA LA SOLUCIÓN DE CUALQUIER CONTROVERSIA QUE SURJA, LAS PARTES SE SOMETEN A LA JURISDICCIÓN DE LOS TRIBUNALES COMPETENTES EN LA CIUDAD DE MORELIA, MICHOACÁN, RENUNCIANDO EXPRESAMENTE A CUALQUIER OTRA JURISDICCIÓN QUE PUDIERE CORRESPONDERLES POR RAZÓN DE SUS DOMICILIOS PRESENTE O FUTUROS O POR CUALQUIER OTRA CAUSA.

**DÉCIMA SEGUNDA. ARBITRAJE.**

PARA LA INTERPRETACIÓN, EJECUCIÓN Y CUMPLIMIENTO DE ESTE CONTRATO Y PAR LA SOLUCIÓN DE CUALQUIER CONTROVERSIA QUE SE DERIVE DEL MISMO, LAS PARTES CONVIENEN EXPRESAMENTE EN SOMETERSE A LA CONCILIACIÓN Y ARBITRAJE DE LA COMISIÓN PARA LA PROTECCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO, DEL BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, SNC., CON DOMICILIO EN LA CIUDAD DE MÉXICO, DISTRITO FEDERAL.

**DÉCIMA TERCERA. AVISOS Y NOTIFICACIONES.**

LAS PARTES SEÑALAN COMO DOMICILIO PARA RECIBIR TODDA CLASE DE

**DÉCIMA TERCERA. AVISOS Y NOTIFICACIONES.** LAS PARTES SEÑALAN COMO DOMICILIO PARA RECIBIR TODDA CLASE DE AVISOS Y NOTIFICACIONES EN RELACION CON ESTE CONTRATO, LOS SIGIENTES:

“EL PROVEEDOR”, AV. AMERICAS No. 191, COL. MORELOS EN MORELIA MICHOACÁN, MÉXICO

“EL COMPRADOR” BROADWAY ST. 1564, LOS ANGELES, CALIFORNIA, U.S.A.

TODOS LOS AVISOS Y NOTIFICACIONES QUE DEBAN HACERSE LAS PARTES EN RELACIÓN CON ESTE CONTRATO DEBERÁN SER POR ESCRITOS, CON ACUSE DE RECIBO A LOS DOMICILIOS ANTES MENCIONADOS O CUALQUIER OTRO DOMICILIO CON POSTERIORIDAD PUDIEREN SEÑALAR LAS PARTES, PUDIENDO EFECTUAR AVISOS Y NOTIFICACIONES VERBALES, SIEMPRE Y CUANDO TALES AVISOS Y/O NOTIFICACIONES SEAN CONFIRMADAS POR ESCRITO DENTRO DE LAS 24 (VEINTICUATRO) HORAS SIGUIENTES AL AVISO A CONFIRMAR, PARA EFECTOS DE SU VALIDEZ.

**DÉCIMA CUARTA. CONTRATO COMPLETO.** ESTE CONTRATO CONSTITUYE EL ACUERDO TOTAL ENTRE LAS PARTES Y CANCELA Y DEJA SIN EFECTOS CUALQUIER OTRO CONTRATO O DOCUMENTO PREVIO AL RESPECTO, YA SEAN ORALES O ESCRITOS.

**DÉCIMA QUINTA. MODIFICACIONES, DIVISIÓN Y RENUNCIA.** ESTE CONTRATO SOLO PODRÁ SER MODIFICADO O ENMENDADO MEDIANTE DOCUMENTO POR ESCRITO DEBIDAMENTE FIRMADO POR LAS PARTES. SI ALGUNA O ALGUNAS DE LAS DISPOSICIONES DE ÉSTE CONTRATO FUESEN CONSIDERADAS, POR CUALQUIER RAZÓN, COMO ILEGALES O INEJECUTABLES, ÉSTAS NO EFECTUARÁN LA VALIDEZ DE LAS OTRAS DISPOSICIONES DE ÉSTE CONTRATO. LA ABSTENCIÓN O DEMORA DE CUALQUIERA DE LAS PARTES EN EL EJERCICIO DE ALGÚN DERECHO O FACULTAD QUE LE CORRESPONDIERE CONFORME A ÉSTE CONTRATO, NO SE INTERPRETARÁ COMO UNA RENUNCIA A EJERCER DICHO DERECHO Y/O FACULTAD.

**DÉCIMA SEXTA. CAUSA DE FUERZA MAYOR.** NINGUNA DE LAS PARTES TENDRÁ RESPONSABILIDAD ALGUNA POR DAÑO O PÉRDIDA QUE SEA EL RESULTADO DE CUALQUIER CASO FORTUITO O FUERZA MAYOR, ACTOS DE AUTORIDADES

GUBERNAMENTALES, GUERRA, INUNDACIÓN, TERREMOTO, REBELIÓN HUELGAS O ACTOS DE DIOS.

**DÉCIMA SÉPTIMA. ENCABEZADOS.** LOS ENCABEZADOS INCLUIDOS EN ÉSTE CONTRATO SON PARA REFERENCIA Y NO TENDRÁN NINGÚN EFECTO LEGAL.

**DÉCIMA OCTAVA. IDIOMA.** ESTE CONTRATO SE PREPARA Y FIRMA EN EL IDIOMA ESPAÑOL E INGLÉS, SIENDO AMBAS VERSIONES IGUALMENTE OBLIGATORIAS PARA LAS PARTES Y AMBAS CONSTITUYEN UN SOLO INSTRUMENTO, EN LA INTELIGENCIA QUE EN CASO DE DUDA EN CUANTO A LA INTERPRETACIÓN DEL MISMO, LA VERSIÓN EN EL IDIOMA ESPAÑOL PREVALECE EN TODOS LOS CASOS.

ENTERADAS LAS PARTES DEL CONTENIDO Y ALCANCE LEGAL DE ÉSTE CONTRATO NO EXISTIENDO VICIO ALGUNO DEL CONSENTIMIENTO QUE PUDIERE INVALIDARLO, LO RATIFICAN Y FIRMAN A TRAVÉS DE SUS RESPECTIVOS REPRESENTANTES LEGALES EN LAS FECHAS Y LUGARES QUE MÁS ADELANTE SE SEÑALAN.

“EL PROVEEDOR”

EXPORTADORES DE PEPINO, S.A. DE C.V.

---

POR: LAE. FERNANDO BARRON MURILLO

CARGO: GERENTE GENERAL

LUGAR: MORELIA, MICHOACÁN

CODIGO POSTAL: 58280

FECHA:

“EL COMPRADOR”

LOS ANGELES PRODUCT'S Co.

---

POR: JOHN MENDEZ

CARGO: VICE PRESIDENTE

## BIBLIOGRAFÍA

Guillermo Contreras, Enrique Mancera y Francisco Juárez  
Formación del precio de exportación.  
Dirección Ejecutiva de Desarrollo de Servicios Promocionales,  
México  
Marzo 1996  
p. 10

Bancornext  
Perfil de pepinos y pepinillos.  
México  
op. 1-3

Bancornext  
Guía básica del exportador.  
México  
1996  
p. 11

# BIBLIOGRAFÍA

## OTRAS FUENTES

Internet  
Home page. The Usda.

Fax  
Field and Specialty Crops.

## BIBLIOGRAFÍA

Guillermo Contreras, Enrique Mancera y Francisco Juárez  
Formación del precio de exportación.  
Dirección Ejecutiva de Desarrollo de Servicios Promocionales.  
México  
Marzo 1996.  
p. 10

Bancomext  
Perfil de pepinos y pepinillos.  
México  
pp. 1-3

Bancomext  
Guía básica del exportador.  
México  
1996  
p. 11

## OTRAS FUENTES

Internet:  
Home page: The Usda.

Fax.  
Field and Specially Crops.