

**EL SISTEMA DE CONTROL
PARA LA EXPORTACION Y COMERCIALIZACION
DE PRODUCTOS PERECEDEROS**

**POR
WILLIAM ALVARADO GREENWOOD
ASESOR EN DESARROLLO INSTITUCIONAL**

**A.C.I.
AGRICULTURAL COOPERATIVE DEVELOPMENT INTERNACIONAL
50 "F" ST. SUITE 900
WASHINGTON, D.C. U.S.A. 19002**

**BAJO EL CONTRATO USAID 522-0252
FORTALECIMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES DEL PEQUEÑO AGRICULTOR
TEGUCIGALPA, HONDURAS
MAYO, 1992**

BEST AVAILABLE COPY

**SISTEMA DE CONTROL PARA LA EXPORTACION Y COMERCIALIZACION
DE PRODUCTOS PERECEDEROS**

INTRODUCCION	2
I. DE AGRICULTOR A CONSUMIDOR: UNA CADENA	4
1.1. LA CADENA DE PRODUCCION A DISTRIBUCION	5
1.2. EL FLUJOGRAMA DE PROCESOS	6
1.3. PRODUCTOR Y DISTRIBUIDOR: UNA PERSPECTIVA INTEGRADA	7
II. EL PRODUCTO ES UN SER VIVO	10
2.1. EL PROCESO COMIENZA EN EL CAMPO	11
2.2. MANEJO POST-COSECHA	13
2.3. EMPAQUE	14
2.4. FORMACION DEL LOTE: ESTIVA SOBRE TARIMA	16
2.5. ENFRIAMIENTO	17
2.6. CARGA DEL CONTENEDOR	17
2.7. LA NAVIERA: SU HORARIO Y CONTROL DEL CONTENEDOR	19
III. MANEJO EN PUERTO	21
3.1. LA NAVIERA: EL CONTENEDOR	21
3.2. ADUANA: CONTRABANDO	22
3.3. USDA - PPQ: INSECTOS O ENFERMEDADES	22
3.4. FDA: RESIDUOS TOXICOS	23
3.5. ENTREGA AL AGENTE DE COMERCIALIZACION	23
IV. VENTA EN EL PAIS IMPORTADOR	25
4.1. EL FLUJO EN LA IMPORTACION	26
4.1.1 RECIBO POR AGENTE DE COMERCIALIZACION	26
4.1.2. INSPECCION DE CALIDAD Y CONDICION	27
4.1.3. VENTA AL POR MAYOR	28
4.1.4. TRANSPORTE TERRESTRE	32
4.1.5. VENTA AL POR MENOR	32
4.1.6. CONSUMIDOR: EL COMPRADOR FINAL.	33
4.2. EL FINIQUITO DE LAS LIQUIDACIONES	33
4.2.1. MONITOREO DE PAGO	34
4.2.2. DEPOSITOS REALIZADOS	35
4.2.3. CONCILIACION DE CUENTAS	35
4.2.4. LIQUIDACION EN MONEDA NACIONAL	37
4.3. COMO EVALUAR A UN AGENTE DE COMERCIALIZACION	37
4.3.1. PRECIOS Y MERCADO	38
4.3.2. COSTO DE LAS VENTAS	41
4.3.3. AGILIDAD EN MOVIMIENTO DE LA FRUTA	41
4.3.4. FLUJO DE INFORMACION	42
ANEXOS	43

ANEXOS

1. FORMULARIO: INFORME SEMANAL A AGENTE DE COMERCIALIZACION
2. FORMULARIO: TARJETA DE ESTIVA ("PALLET TAG")
3. EJEMPLAR: HOJA DE ORDEN DE ESTIVA
4. EJEMPLAR: HOJA DE MANIFIESTA ("BILL OF LADING")
5. FORMULARIO EJEMPLAR A: CONTENEDORES ENVIADOS EN ORDEN CRONOLOGICO
6. FORMULARIO EJEMPLAR B: CONTENEDORES ENVIADOS EN ORDEN CRONOLOGICO
7. EJEMPLAR: AVISO DEL FDA ("MAY PROCEED NOTICE")
8. EJEMPLAR: CERTIFICADO DE INSPECCION DEL USDA ("INSPECTION CERTIFICATE")
9. FORMULARIO EJEMPLAR: MONITOREO DE PRECIOS DE MERCADO SEGUN USDA
10. FORMULARIO EJEMPLAR: RANGO DE PRECIOS EN BASE A LIQUIDACION FINAL
11. FORMULARIO EJEMPLAR: COMPARACION DE PRECIOS POR TAMAÑO
12. FORMULARIO EJEMPLAR: MONITOREO DE PAGO
13. FORMULARIO EJEMPLAR: DEPOSITOS REALIZADOS
14. BOSQUEJO DE AGENDA PARA REUNION DE CONCILIACION DE CUENTAS Y FINIQUITO
15. LIQUIDACION FINAL Y VENTA NETA EN MONEDA NACIONAL
16. UNIFICACION DE TERMINOLOGIA DE GASTOS
17. FORMULARIO EJEMPLAR: HOJA PARA ANALIZAR FACTORES
18. EJEMPLAR A: HOJA DE LIQUIDACION
19. EJEMPLAR B: HOJA DE LIQUIDACION
20. GRAFICA DE PRECIOS DE MERCADO SEGUN USDA DEL PEPINO SELECT
21. GRAFICA DE PRECIOS DE VENDEDOR "A" DEL PEPINO SELECT
22. GRAFICA DE PRECIOS DE VENDEDOR "B" DEL PEPINO SELECT
23. GRAFICA COMPARATIVA DEL VENDEDOR "A" SOBRE PUESTO EN USDA
24. GRAFICA COMPARATIVA DEL VENDEDOR "B" SOBRE PUESTO EN USDA
25. GRAFICA COMPARATIVA DEL VENDEDOR "A" SOBRE "B".
26. FORMULARIO: ANALISIS POR VENDEDOR

INTRODUCCION

DESDE HONDURAS HASTA LOS ESTADOS UNIDOS

La comercialización de las frutas y hortalizas es un negocio complicado. Aún con una infraestructura de transporte y de comunicación altamente desarrollada como es la de los Estados Unidos, la comercialización interna de los perecederos en el país es difícil. No es de sorprenderse, entonces, que para un país en vías de desarrollo cuesta años penetrar y sobrevivir en este mercado exportando producto en temporada de invierno cuando no hay oferta de producto doméstico.

El presente documento ha sido elaborado en base a los problemas vividos en el caso de unas empresas agroindustriales en Honduras que empacaban y exportaban a los Estados Unidos. Se ha comprobado que errores costosos se cometieron por conocimiento y experiencia inadecuada en la comercialización de productos perecederos y en el transporte de los mismos. Es para responder a la necesidad de ampliar conocimientos en esta materia que se ha elaborado el documento.

Se ha considerado útil generalizar en base a experiencias vividas con el pepino y el melón cantaloupe exportados vía marítima en contenedores refrigerados. Si bien es cierto que no son tan perecederos como la fresa y la frambuesa que se exportan vía aérea, siempre son más perecederos que la cebolla o la calabaza de cáscara dura.

Además del objetivo de compartir conocimiento, en el documento se describe un Sistema de Control para incrementar la efectividad de las exportaciones. Es un sistema que pareciera complicado para el novato, pero realmente no es más que una serie de cuadros que permita la documentación sistemática y rutinaria del proceso de envío, comercialización y liquidación de la venta del producto.

Ningún sistema de controles en si, por bueno que sea, hará que uno tenga éxito. Ayuda grandemente que uno tenga buena administración de la información sobre los diversos procesos en este negocio. Pero la información en sí es improductiva -- y aún puede ser dañina -- si uno no comprende muy bien cómo utilizarla.

Para poner un ejemplo, hay exportadores que usan la información de los precios de mercado reportados por el Departamento de Agricultura para exigir que un agente de comercialización venda igual. Si fuera tan fácil el negocio de la comercialización de los perecederos que uno sólo se informara de los precios del mercado según el gobierno y cogiera el teléfono a comenzar a vender, habría más vendedores que agricultores. De hecho muchos han emprendido el negocio y han fracasado, llevando en la estela de su camino naufragado a agricultores que les han entregado su cosecha. Mal haría el usuario de este documento en emplear los sistemas de análisis para ir de ciclo en ciclo denunciando el trabajo de un agente de comercialización ante otro.

Los agricultores exitosos tienden a sostener relaciones de largo plazo con sus agentes de comercialización. Los que salen a negociar un contrato de un año a otro con todos los oferentes del servicio, se conocen en el medio por el nombre de la llamada profesión más antigua del mundo. Se espera que los recipientes de este documento sean agro-exportadores serios, y que ésto contribuya a la seriedad del negocio y la eficiencia y éxito de todas las personas que colaboren en el medio.

El autor quisiera brindar su profundo agradecimiento a John Williams de Tavilla Marketing y Larry Pumma de NAAM Produce, además del personal de CREHSUL y Fruta del Sol quienes han contribuido al desarrollo de este trabajo y a la muestra del provecho alcanzable con el sano uso de los procedimientos recomendados.

William Alvarado Greenwood
Tegucigalpa, Honduras
Mayo, 1992

I. DE AGRICULTOR A CONSUMIDOR: UNA CADENA

NADIE TIENE HIJOS FEOS

AGRICULTOR: "¿Ya vendió todos mis mangos?"

VENDEDOR: "Si pero a duras penas."

AGRICULTOR: "¿Cómo así? Cayó el mercado?"

VENDEDOR: "No tanto. El mercado fue normal para el volumen habido. El problema fue su calidad."

AGRICULTOR: "¡Cómo que mi calidad! Mi fruta fue bonita."

VENDEDOR: "Mira. Entiendo que Ud. estuvo contento con tener buena producción, cosecharla y entregarla. Pero para que yo la vendiera, tuvimos que competir con el demás producto en el mercado. Todo agricultor tiene orgullo de su producto. Sus mangos son como sus hijos, y como padre Ud. no tiene hijos feos. Pero sus mangos no son sus hijos sino un producto en el mercado donde todo producto sólo vale lo que su calidad trae al compararse con otro producto similar. Desafortunadamente, la competencia tuvo mejor calidad.

"Para que yo venda mejor, Ud. tiene que esforzarse a mejorar la efectividad de sus prácticas culturales en el campo, mejorar su manejo de cosecha, control de calidad, y la eficiencia de su sistema de transporte, entrega y empaque. Así se daría a sus llamados hijos el valor esperado."

1.1. LA CADENA DE PRODUCCION A DISTRIBUCION

En el negocio de la agricultura--especialmente la comercializacion de frutas y hortalizas perecederas--es necesario comprender la cadena desde el Agricultor hasta el Consumidor. El exito en este negocio estriba en los eslabones de la cadena que vinculan dos operaciones distintas: la produccion, que es la responsabilidad del Agricultor; y la distribucion, que corresponde al Vendedor.

Cierto es que ambas operaciones tienen su propia naturaleza y obedecen a exigencias y limitantes distintas; pues son negocios que requieren de tecnicas, estrategias y habilidades diferentes. Desafortunadamente, estas diferencias entre el negocio de la produccion y la distribucion han llevado muchas veces a Agricultores y Vendedores a operar como adversarios. Por ejemplo, comunmente el Agricultor cree que su objetivo principal es, "Recibir el precio mas alto posible," y considera que el Consumidor, y por lo tanto el Vendedor que lo supla, tienen como objetivo, "Conseguir el precio mas bajo posible."

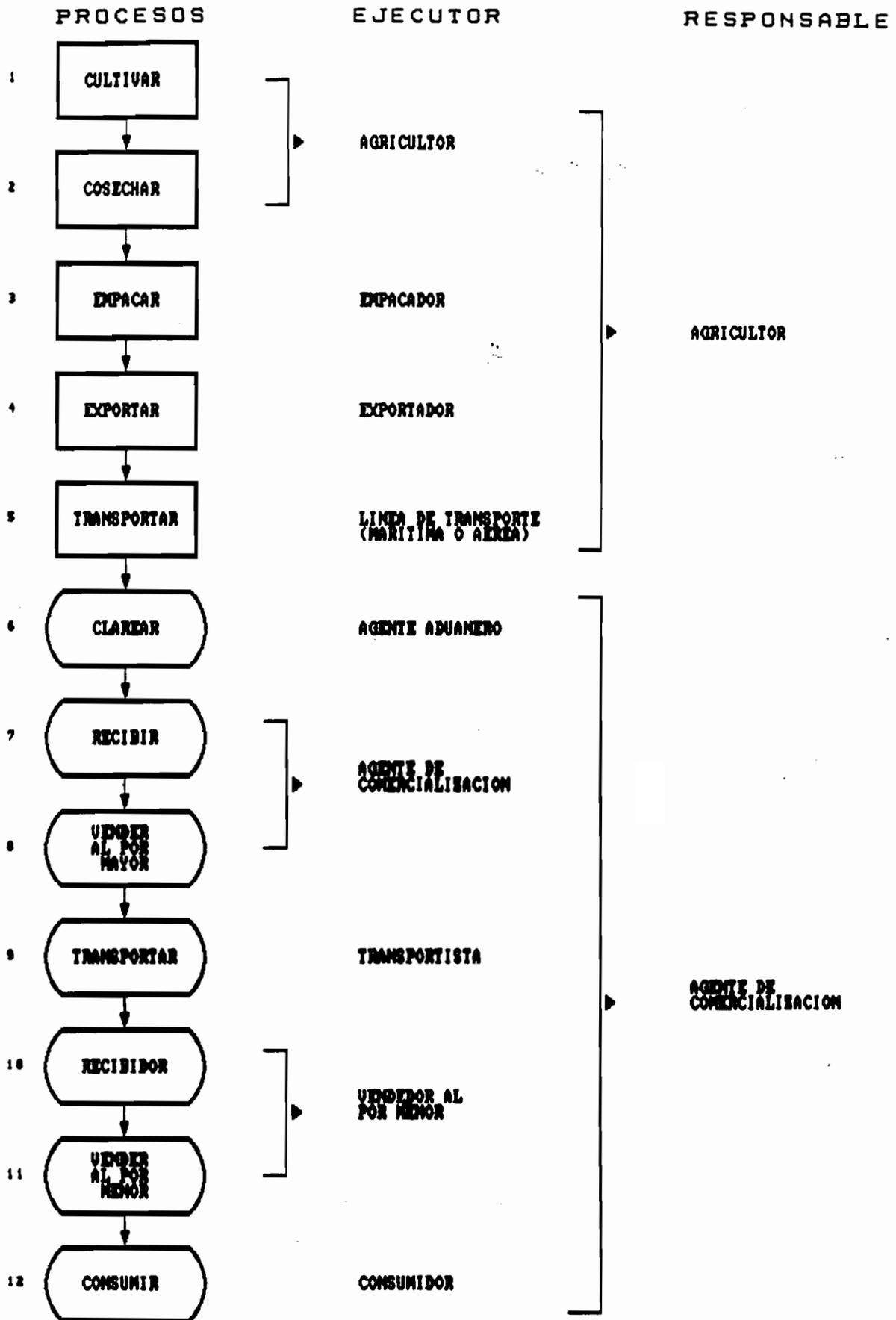
Con esa óptica el interes del Vendedor es contrario al interes del Agricultor. Pero ese marco no va mas alla de intereses muy de un dia al otro. El precio en el mercado de perecederos--un mercado tan sujeto a cambios diarios--se determina mayormente por un panorama de factores: oferta, demanda, calidad y capacidad. Al ubicarnos en este proceso total, los intereses fundamentales de largo plazo permiten superar el antagonismo en funcion de la simple cuestion de precios. El presente documento tiene como uno de dos objetivos principales contribuir al entendimiento de la comercialización de frutas y hortalizas de parte del sector productor en los países en vias de desarrollo.

La exportacion de productos perecederos requiere de un alto grado de coordinacion sistematica. El proceso de exportacion tiene que operar como un sistema integrado con la produccion y la distribucion en donde el Agricultor y el Vendedor trabajen como aliados: mutuamente se entienden y se cuidan para lograr su objetivo comun de optimizar el retorno neto en la satisfaccion de la demanda del mercado atendido durante toda una temporada.

Para tratar este tema en forma sistematica, primero es necesario establecer un lenguaje estandarizado. En una primera instancia, nos remitimos a la Figura 1 que es un Flujograma del Proceso de Produccion y Distribucion. El Flujograma permite identificar los procesos en el orden que generalmente ocurren. Cada proceso tiene una serie de sub-procesos que mas adelante se describiran. El proposito aqui es señalar las actividades claves en la cadena de exportacion y distribución del producto, para identificar con una terminología apropiada y estandarizada la persona, o la parte, que ejecuta el proceso.

FIGURA 1.

FLUJOGRAMA DE PROCESOS DE PRODUCCION Y DISTRIBUCION



1.2. EL FLUJOGRAMA DE PROCESOS

El Agricultor lleva la responsabilidad operativa hasta que él y sus Agentes contratados de Empaque y Exportación y su Agente de Transporte depositen el producto en la rampa del cuarto frío del Agente de Comercialización, u otro lugar que él haya indicado. En este sentido, la terminología usada en el presente documento emplea la nomenclatura "Agricultor" como equivalente a "Productor." Es por eso que en el documento a veces se llega a emplear la terminología "Productor/Exportador."

Al referir a "responsabilidad operativa" se trata de la responsabilidad de hacer los arreglos para la acción indicada; pero no necesariamente implica la responsabilidad legal. Por ejemplo, el Exportador de un producto que se mandara por vía marítima, tiene que contratar la Línea Naviera por cuenta del Agricultor, y cargar el producto en el contenedor refrigerado de la Naviera. Pero esto no quiere decir que si hay una falla en el sistema de refrigeración de la Naviera que ella esté absuelta de su responsabilidad. Solo quiere decir que la contratación, los arreglos logísticos y el seguimiento corresponden al Productor/Exportador en el país de origen hasta que el producto haya sido recibido por el Agente de Comercialización, comunmente ubicado en el país del consumidor. A partir del momento de recibo, la responsabilidad operativa para coordinar los procesos subsiguientes corresponden al Agente de Comercialización.

El "Agente de Comercialización" es quien normalmente efectúa la Venta al Por Mayor del producto. La mayoría de estos Vendedores no tome propiedad en el producto; sino que se contrate para proveer el servicio de comercialización como un "Agente A Consignación," o "Agente Consignatario." Por este servicio cobra su cuota como porcentaje (por ejemplo, 10%) del precio de la Venta Bruta al Por Mayor. En el presente documento, el "Distribuidor" se identifica con la nomenclatura "Agente de Comercialización," o "Vendedor al Por Mayor," o simplemente "Vendedor."

En varios de los cuadros de control mostrados en el documento, por motivos de espacio, se usa la nomenclatura "Broker," palabra en Inglés que significa "Intermediario." De hecho, así se denomina comunmente en Latinoamérica el Agente de Comercialización quien efectúa la venta al por mayor. Sin embargo, pueden haber varios Intermediarios en una transacción de comercialización. El Vendedor al Por Mayor es la parte a quien el Productor consigna el producto para su importación y de allí quien funge como Agente de Comercialización del Productor. Es a él a que se refiere al mencionar el documento "Importador/Vendedor." El Vendedor al Por Menor es el Comprador, es quien trate con el Consumidor o usuario final del producto. Esta es la nomenclatura que se utiliza en el presente documento para diferenciar entre los dos niveles de venta, Mayoreo y Menudeo. El enfoque aquí será la venta por el Vendedor al Por Mayor quien es el Agente del Productor/Exportador.

1.3. PRODUCTOR Y DISTRIBUIDOR: UNA PERSPECTIVA INTEGRADA

La evolución de los sistemas agroindustriales ha llevado a la vigencia de un esquema de relaciones entre Productor y Distribuidor en donde ambas partes realmente entienden el campo de la otra. A veces las dos funciones están integradas en una sola empresa. Otras veces son dos empresas, cada una especializada en una sola función, pero con una relación comercial estrecha.

Sean una o dos empresas, los Distribuidores y los Productores efectivos y exitosos tienen una perspectiva integrada. El Vendedor al Por Mayor comprende los problemas del Agricultor, y el Agricultor y el Exportador entienden las exigencias de su Agente de Comercialización. Trabajan en equipo y uno cuida al otro en el mercado. Existe una relación de apoyo y retroalimentación mutua. Esto es necesario para la efectividad de ambos que permita la sobrevivencia a pesar de tiempos malos y mercados bajos. Este es el marco que lleva a la satisfacción de intereses de ambos a largo plazo.

El lado más difícil en esta relación definitivamente corresponde al Agricultor. Siente que los precios son buenos cuando sus cultivos hayan fracasado, y que cuando tiene éxito como Productor con altos rendimientos es cuando los precios son más bajos. Esta situación a veces llega al extremo de que cada unidad empacada y exportada implica pérdida. Es decir, el retorno neto al Exportador no cubre el costo directo de empaque, exportación y transporte. En casi todas las temporadas hay momentos así. En los años buenos, todos ganan. De modo que, los sistemas de producción, exportación y comercialización tienen que ser diseñados para los peores de los casos para que estos casos no hacen fracazar ni al Agricultor, ni al Exportador, ni al Vendedor.

"El mercado" en uno de sus significados medulares refiere a una franja de precios entre un máximo y un mínimo por una calidad objetivamente prescrita. Esta franja es lo que es, ni más ni menos. Un buen Agente de Comercialización, en la mayoría o promedio de sus ventas, consigue ventas a precios adentro de de la franja. Pero por bueno que sea, depende de un Exportador cumplido, consistente y confiable.

"El problema del mercado" no se puede solucionar de un sólo; es decir, el riesgo de pérdida no se puede eliminar del todo. Pero existen procedimientos y prácticas que permiten minimizar el daño. El negocio de los perecederos es un negocio de problemas. La operación exitosa es la en que los problemas se anticipan, y cada proceso y cada envío se monitorea para verificar su flujo debido. De manera tal que cuando surge el inevitable problema, se conozca oportunamente y se eviten consecuencias desastrosas. Se comunica inmediatamente con la parte anterior en la cadena para remediar o mejor controlar la operación. Y se comunica oportunamente con la parte próxima en la cadena para efectuar los ajustes del caso. Así

se evitan las sorpresas. El problema fatal en el negocio de los perecederos es LA SORPRESA. Hay que institucionalizar un sistema de control, comunicación y retroalimentación diaria que permite el servicio óptimo con los menores problemas para los clientes. De eso se trata el presente documento.

El buen control requiere de experiencia operativa y de buena planificación. Presume de un equipo de personas que entiendan su trabajo y sean responsables en su ejecución rutinaria. Cuando surgen problemas o excepciones a la norma, saben traerlos a luz con su supervisor sin miedo ni excusas. Aprendan de los errores y mejoren su ejecución.

En función de lo anterior el segundo objetivo del presente documento es esbozar un Sistema de Control del producto enviado, de los precios del mercado, del precio de la venta, y del pago de la venta. Este Sistema de Control requiere de:

- o capacidad operativa;
- o ética profesional;
- o compromiso responsable;
- o tiempo y atención; y
- o la inversión de dinero que posibilita lo anterior.

Quien no entiende y acepta esto mejor no emprenda el negocio.

II. EL PRODUCTO ES UN SER VIVO

EL ENEMIGO PUBLICO # 1

En el negocio de los perecederos,
el Enemigo Público # 1 es el Tiempo.
El Enemigo Público # 1 Segundo es el Calor.

Todo proceso de administración de producto perecedero se organiza en función de disminuir el tiempo entre la cosecha y la venta. Pero para tener un producto vendible, hay que recortar lo más posible el tiempo en que se quita el calor con que el producto viene de campo. Ciertamente es que el grado de perecibilidad dicta el tiempo que un producto resiste sin enfriamiento. Pero se optimice la perdurabilidad y condición del producto logrando que rápido esté en la caja (u otro envase) y contenedor de exportación a la temperatura óptima que le permite su mejor conservación.

El Agricultor sabe mejor que nadie que el fruto de sus labores y la naturaleza es un ser vivo. Lo que a veces se menosprecia, sin embargo, es el hecho de que esta fruta continua viviendo un proceso de transformación después de ser separada de su mata maternal en el momento de ser cosechada. Sólo que la transformación del organismo vivo incluye la respiración y procesos que traen la penetración por organismos dañinos que aceleran la pudrición. La mayoría de las frutas y hortalizas son compuestas en un 85% hasta un 90% de agua. De modo que el otro problema es que esta humedad se pierde mediante el proceso de "transpiración." Ambos procesos llevan a la pudrición que se aceleran por lesiones en la Superficie causado por golpes mecánicos o físicos. Todo el manejo de la fruta a partir de la corte tiene como objetivo el detenimiento de estos procesos. Los controles principales del crecimiento de organismos que aceleran la pudrición son:

- o prontamente quitar el calor con que la fruta viene del campo;
- o mantenerla en un atmosfera controlada de frío;
- o minimizar el manipuleo de la fruta; y
- o agilizar a lo máximo su arribo al destino final.

Estos son los objetivos de las operaciones de cosecha, empaque, exportación, importación y comercialización. Dicho de otra forma, cualquier acontecimiento que implica golpe, demora o descontrol del frío implica pérdida de calidad y consistencia, lo cual resulta en no poder vender al precio que el mercado hubiera permitido. En este sentido se deja de ganar lo que debe haber ganado, y muy posiblemente se pierde dinero. En el caso extremo el producto deja de ser vendible.

2.1. EL PROCESO COMIENZA EN EL CAMPO."

El presente documento no va a profundizar sobre las prácticas culturales de ningún cultivo. Sin embargo es necesario crear mayor conciencia de los factores que inciden en el deterioro de la calidad y condición de un producto perecedero. Para ello se ha detallado un Flujograma de Puntos Críticos en el Manejo del Pepino. Se ha dividido en las tres etapas siguientes:

- o Producción--Cosecha--Entrega (Figura 2);
- o Recibo--Empaque--Enfriamiento (Figura 3); y
- o Exportación--Importación--Venta (Figura 4).

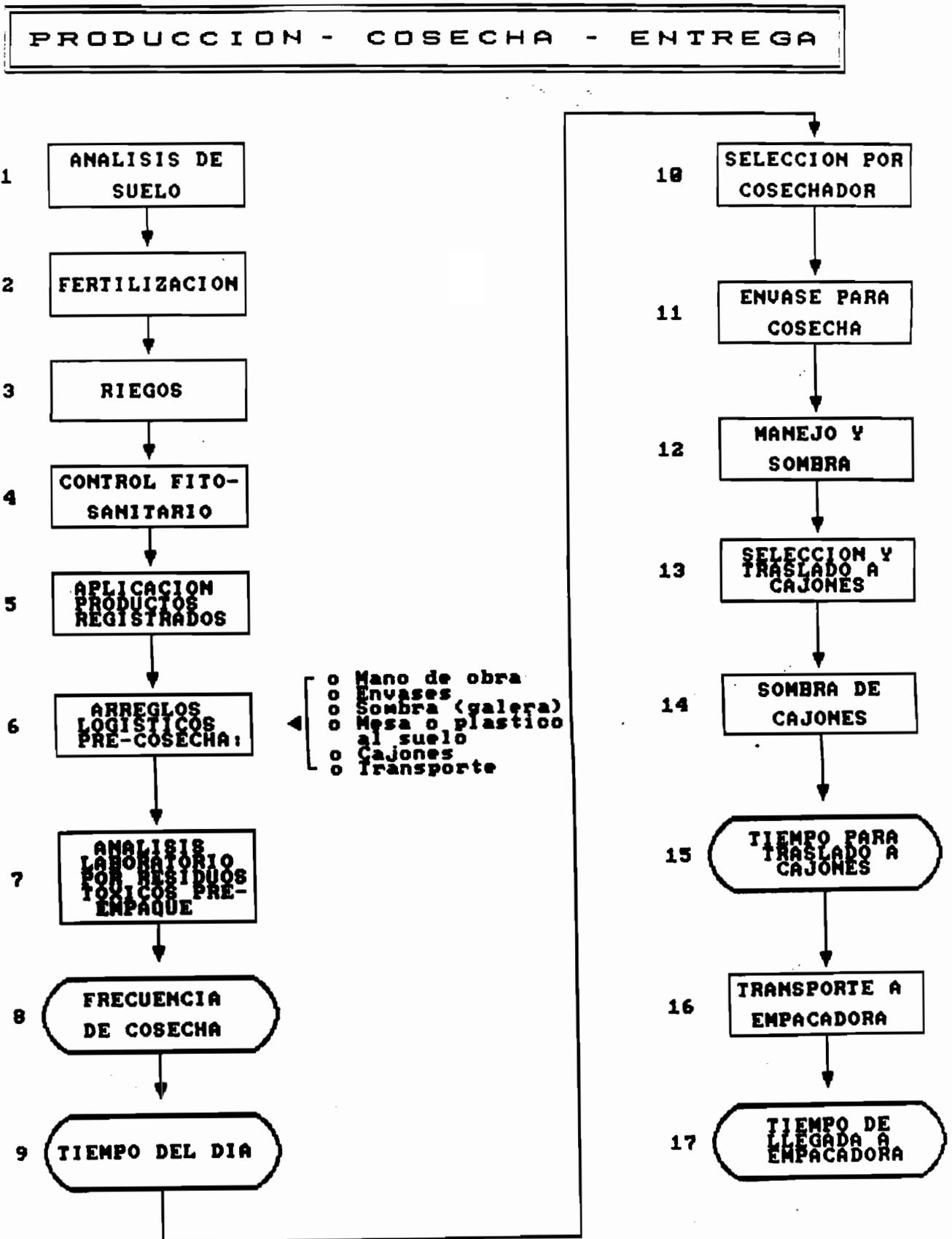
En cada etapa se identifica un promedio de más de 20 puntos críticos para un total de 65. Cada producto tiene un proceso distinto en algunos detalles; el proceso varía también de acuerdo con el sistema y la configuración del equipo de empaque y enfriamiento que se tiene. No obstante, sin embargo, cualquier producto es ilustrativo en un 80% del proceso para los demás. De modo que en la narrativa que sigue, se va a hacer referencia al Flujograma de Pepino para tener un correlativo concreto que nos lleva a mayor detalle que el Flujograma de 12 procesos presentados en el Capítulo I.

Una fruta cosechada en un lote bien cultivado tiene la capacidad de aguantar el proceso de traslado al mercado mejor que una fruta cosechada en un lote mal cultivado. Por ejemplo, refiriendo a los pasos 1 y 2 en el Flujograma del Pepino, se sabe que un exceso de fertilización de nitrógeno generalmente estimula el crecimiento pero deja la fruta inflada, aguada, y menos capaz de aguantar el viaje al mercado. Por eso el programa de fertilización debe ser recetado en base a un análisis de suelo.

Entonces, la primera regla es que el Agricultor tiene que emplear las mejores prácticas culturales, o las consecuencias negativas se van a vivir de parte del Exportador y el Distribuidor en forma de mayor porcentaje de fruta que no pasa Inspección de calidad y

FIGURA 2.

FLUJOGRAMA Y PUNTOS CRITICOS:
QUE INCIDEN EN LA CALIDAD DEL PEPINO



condición y se rechace. Tal implica pérdida y disminución del precio para el Agricultor en todo el lote, y--ultimamente--para los demás productores en toda la temporada. Por eso conviene a todo Agricultor asegurar que todos los Agricultores con quien su producto va a ser exportado emplean las mejores prácticas culturales posibles.

Ahora que se trata de las operaciones en campo, hay que anticipar que todo Exportador necesita reconocer la importancia vital del control de la aplicación de productos agroquímicos (Pasos 4 a 6 en el Flujograma). Bien es cierto que la falta de control fitosanitario puede llevar a un Agricultor a perder su cultivo. Pero la aplicación a un cultivo de un agroquímico no registrado para ese cultivo puede llevar a que el Exportador pierda su derecho de exportar. El gobierno de los EEUU puede imponer una Cuarentena a todo el producto del Exportador quien tenga producto que lleve residuos tóxicos excesivos. De persistir el problema, hasta se puede imponer una Cuarentena para todo aquel producto de todo Exportador del país de origen. En el Capítulo III se tratara en detalle el proceso de importación (Pasos 46-52 en el Flujograma de Pepino, Figura 4).

En vista de la gravedad de las consecuencias del problema de los residuos tóxicos, se recomienda que los Exportadores monten un programa de análisis de laboratorio certificado para todos los lotes de donde vayan a recibir producto, y que tengan los resultados antes de exportar el producto de aquel lote--o mejor, aún antes de empacar producto de aquel lote. Cuando todos los Agricultores sepan que se va a analizar su producto para documentar que no hayan utilizado un producto no registrado, se asegura que ninguno va a cometer un acto desesperado que empeliga económicamente a los demás.

El Exportador debe poner el ejemplo y mantener informado a su Agente de Comercialización sobre el estado de los cultivos y los volúmenes anticipados. Se sugiere institucionalizar un Formulario sencillo para Informes Semanales (ver Anexo 1). Alguna versión del Formulario se recomienda enviar a partir de la preparación de la tierra y seguir hasta que la última caja haya salido. El objetivo es doble.

- o Primero, la información sobre áreas, clima, rendimientos y problemas permite que el Vendedor sepa con tiempo lo que necesita para planificar, confirmar arreglos, o ajustarlos. Esto se traduce en la optimización de resultados y significa mejores ventas para el Productor. Solo sabiendo que existe un problema, puede ayudar a resolverlo.
- o Segundo, la comunicación oportuna crea confianza, la cual es una base fundamental para las relaciones comerciales.

2.2. MANEJO POST-COSECHA

Se puede prever las operaciones del manejo post-cosecha en los pasos 7 a 17 del Flujograma (Ver Figura 2). Para un efectivo manejo post-cosecha, el Agricultor tiene que hacer por anticipado los arreglos logísticos para poder efectuar en su momento debido la cosecha.

Esto incluye lo siguiente:

- o mano de obra capacitado;
- o envases (lata, costal, canasta, etc.) adecuados, suficientes y fitosanitarios para los cosechadores;
- o sombra donde juntar y seleccionar la cosecha;
- o un lugar fitosanitario (mesa, plástico en el suelo) donde hacer la selección;
- o envases fitosanitarios (cajas, cajones) para transportar la cosecha seleccionada a la empacadora; y
- o vehículo o transportista seguro para llevar el producto a la Empacadora.

Para efectuar esta serie de operaciones, un Agricultor necesita tener la suficiente experiencia operativa, y capacidad financiera. Conviene que el Exportador lo comprueba en el afán de aumentar la efectividad y eficiencia de su operación de exportación. Y se debe asegurar que a nivel de finca el Agricultor se cuida de minimizar los dos enemigos de toda exportación de percederos: el factor de tiempo y el calor a que el producto esté sujeto.

2.3. EMPAQUE

El proceso de Empaque está en los pasos 18 a 24 del Flujograma (Figura 3). Sin particularizar sobre el empaque de productos específicos, las siguientes generalidades se deben tomar en cuenta.

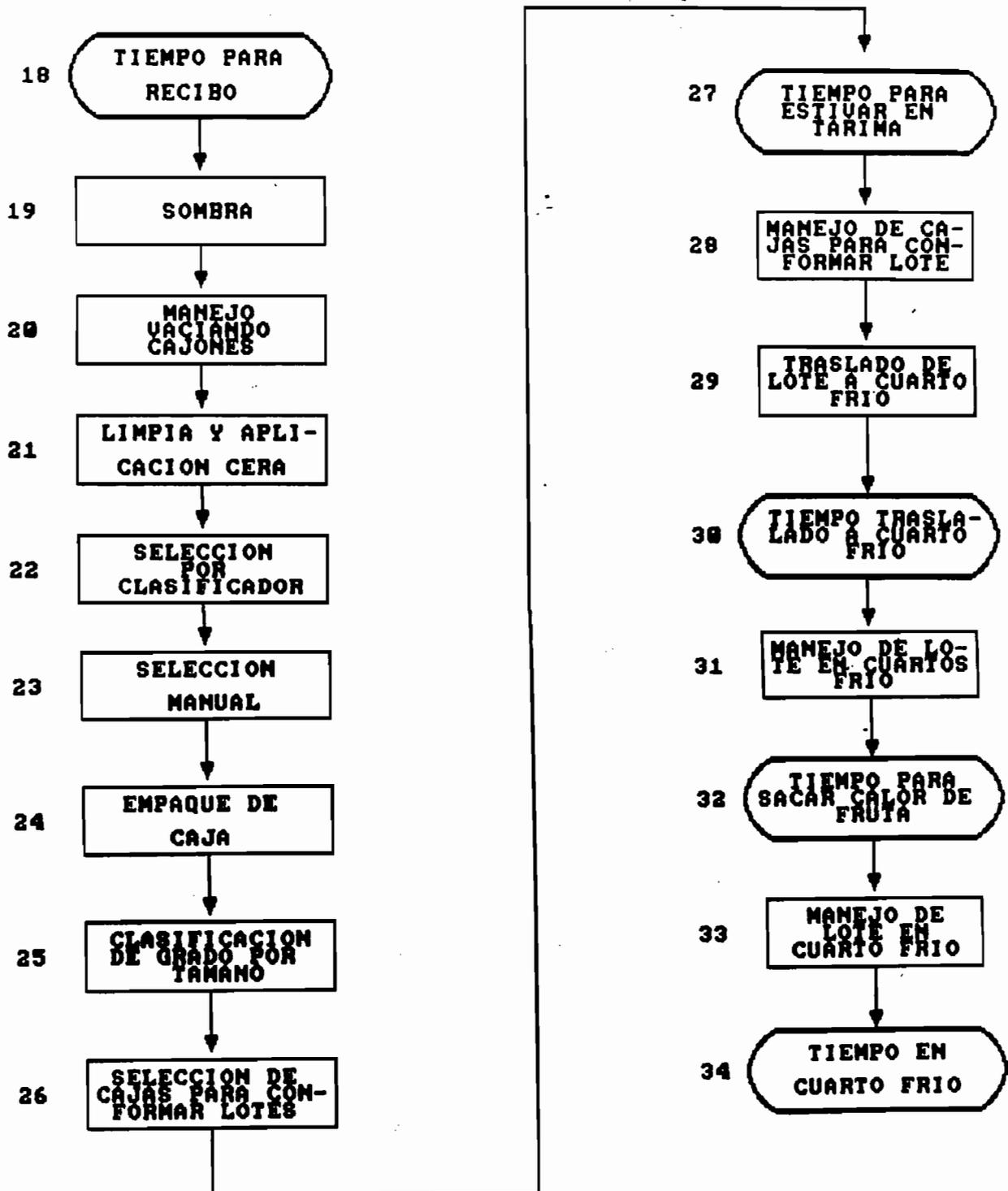
El primer objetivo de la operación de Empaque es seleccionar la fruta que reúne las normas de Calidad de Exportación según los requisitos del País Importador. Generalmente son en los aspectos formales. Hay requisitos de tamaño para que el producto no sea demasiado grande ni demasiado pequeño. Hay requisitos de forma, por ejemplo un melón debe ser reondo y no demasiado ovalado. Hay requisitos cosméticos, por ejemplo, que la superficie no debe ser raspado o rayado, amenos que tal sea la naturaleza de la fruta. Y hay requisitos de color y madurez.

El otro objetivo principal de la operación de Empaque es que la condición del producto al llegar al mercado debe ser de una consistencia buena, es decir no podrida, ni con hongos en la superficie.

FIGURA 3.

FLUJOGRAMA Y PUNTOS CRITICOS:
QUE INCIDEN EN LA CALIDAD DEL PEPINO

RECIBO - EMPAQUE - ENFRIAMIENTO



Los vehículos que transportan el producto del campo no deben tener que esperar al pleno sol para ser descargados. Ni el producto ni generalmente el equipo deben estar expuestos al sol. Por lo tanto, hay que arreglar sombra para el producto y el equipo. Entre más tiempo que pase sin quitar el calor y bajar la temperatura a la óptima -- o peor, se deja calentar más la fruta -- menor vida va a tener, y más podrida va a llegar.

Un principio en la operación de empaque es que fruta que se mueve una por una está más sujeta a daño que fruta que se mueve en masa. Por ejemplo, en el caso del melón, el transportarlo a la empacadora en camionetas tipo "Pick-Up" para de allí ser descargada a una mesa de recibo siendo tirado como pelota por alguien en la paila a otro sentado en la mesa de recibo es un sistema que sujeta la fruta a ser apretada y golpeada más que un proceso que permitiera que fuera colocada en la mesa sin tirarse. Mejor aún es el sistema de paila o vagón en una rampa inclinada que permite abrir un lado y hacer que la fruta se mueve por gravedad al fondo de la mesa inclinada de recibo. Esto es superior porque toda la fruta está rodando en conjunto y se golpea menos.

Otro principio en el diseño de sistemas de empaque es que entre menos distancia que se mueve la fruta es mejor. Los puntos de traspaso de una banda transportada a otra deben ser diseñados y mantenidos de manera tal que la fruta no pega nada aguda o que la puede raspar. La fruta no debe caer de un nivel a otro en una manera que se golpea.

El control fitosanitario es importante no sólo en el cultivo sino también en las empacadoras. En el proceso de empaque muchos perecederos se bañan en agua con cloro y/o fungicida. Pero el equipo que toca el producto, como mesas y bandas también se deben limpiar con el mismo producto al menos una vez al día. El equipo que se ocupa es una bomba manual. Y el polvo en general es dañino para el producto, de modo que se debe barrer el suelo todos los días de empaque, y prevenir al grado posible que los vehículos levanten polvo.

2.4. FORMACION DEL LOTE: ESTIVA SOBRE TARIMA

En el proceso de comercialización en los países desarrollados, todo producto se levanta en montacargas y se mueve en estiva sobre una tarima. Una estiva tal comunmente se denomina en el medio comercial un "Lote." En los años iniciales de exportación de países en vías de desarrollo, se cargaban los contenedores refrigerados de cajas a granel; pero hoy en día se está empleando la tecnología de formar lotes estivados y amarrados sobre tarimas de madera (llamadas en Ingles "Palet"). Este proceso está en los pasos número 25 a 28 en el Flujograma. El costo de la tarima y de la mano de obra del estivado es menor en los países en vías de desarrollo. Además se manipulea menos la fruta y viaja más seguro. De modo que el país de origen es donde se debe hacer la operación.

Cada estiva debe ser homogéneo, es decir, debe ser conformada por un sólo producto de un mismo grado, un mismo tamaño y la misma etiqueta. Cada producto suele tener una caja de tamaño y dimensiones estandar. Por lo consiguiente la estiva sobre tarima suele conformarse por un número estandar de cajas. Y por lo mismo una venta al por mayor normalmente es de un lote tal. Por este mismo motivo cada Vendedor al Por Mayor recibe el producto por estiva e identifica por lote estivado con una numeración comunmente compuesto de claves. Este es el número de control en el sistema del Vendedor de este lote desde el recibo hasta la venta.

Es recomendable que el Exportador emplea una medida similar. Se puede grampar una Tarjeta de Estiva al nivel de ojo que estipula, entre otras cosas: la fecha de empaque, el número de cajas, el Grado y Tamaño (ver Anexo 2). Esto permitiera que un lote que tenga un problema en el país importador puede ser identificado por el Exportador en el país de origen para remediar el problema con mayor precisión sobre la causa. Por si fuera necesario estivar cajas de dos tamaños diferentes en una sola tarima, con la Tarjeta de Estiva hay menos riesgo de que el Recibidor no lo note.

2.5. ENFRIAMIENTO

Entre más perecedero que sea el producto, generalmente es correspondientemente crítico quitar lo más antes posible el calor con que el producto llega del campo. El enfriamiento está en los pastos 29 a 34 del Flujograma (ver Figura 3). En el sistema de cuarto frío con aire forzado, se suele formar la estiva dentro del cuarto frío. De allí se coloca ante el tunel para hacer un pre-enfriamiento que puede llevar unas 5-8 horas y después se traslada al almacén donde se mantiene la temperatura hasta cargarla al contenedor. En otros sistemas de enfriamiento, por ejemplo, la cascada de agua fría en un hydro-enfriador, se forma el lote estivado hasta después del pre-enfriamiento.

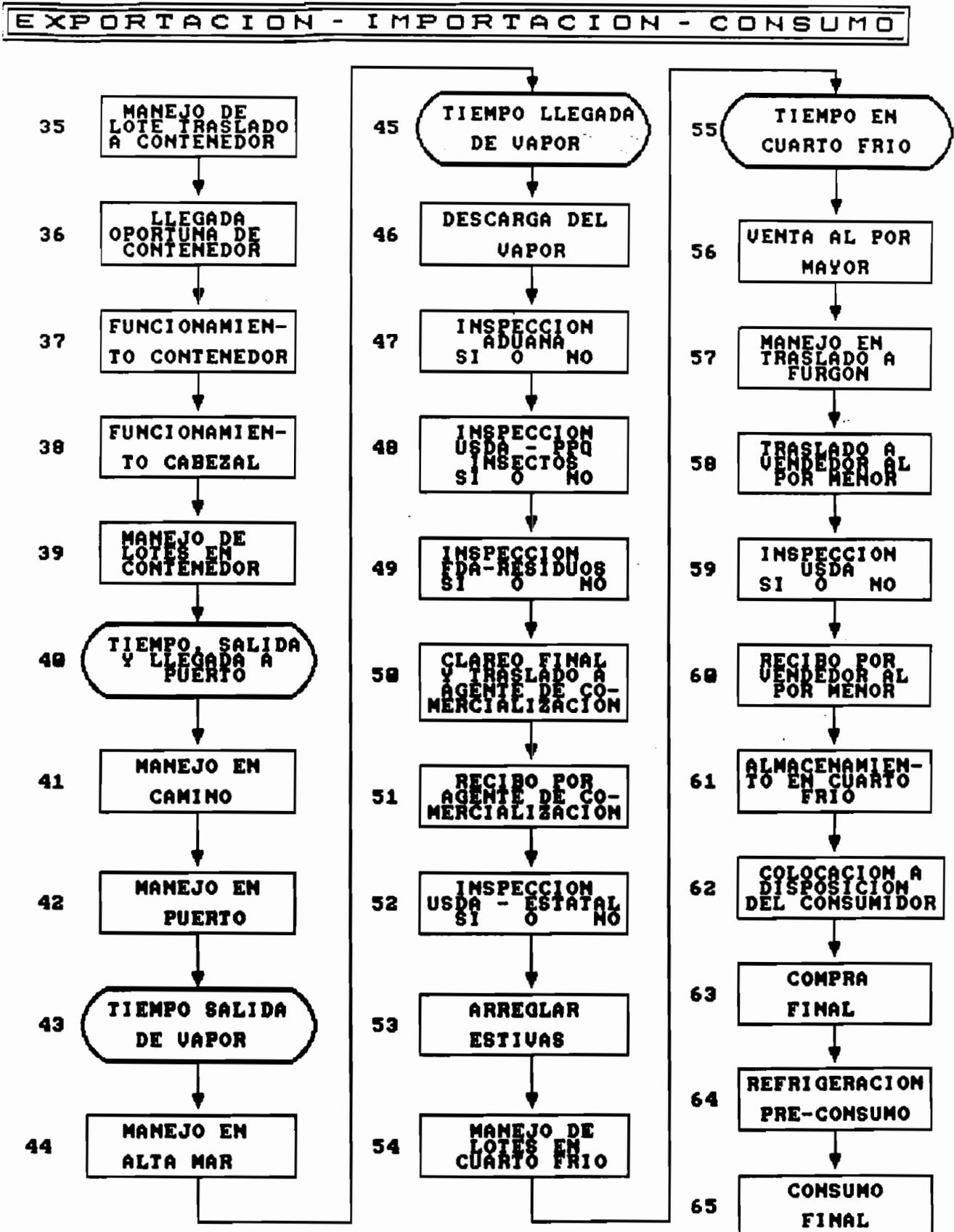
(Ya que se profundizó sobre el objetivo del Enfriamiento al inicio del presente Capítulo, no es necesario repetir aquello aquí.)

2.6. CARGA DEL CONTENEDOR

La llegada oportuna del contenedor es uno de los factores claves que requiere de estrecha coordinación con la naviera. El Exportador debe revisarlo inmediatamente para verificar su buen funcionamiento antes de cargarlo. Se trata de los pasos 35 a 39 en el Flujograma (Figura 4). Se debe cargar con producto de la misma etiqueta. En el manejo del inventario de producto se debe usar el sistema de PEPS, Primeras Entradas, Primeras Salidas. El sistema de la Tarjeta de Estiva grampada en cada lote es una forma efectiva de asegurar la administración correcta de los inventarios.

FIGURA 4.

FLUJOGRAMA Y PUNTOS CRITICOS:
QUE INCIDEN EN LA CALIDAD DEL PEPINO



Es de suma importancia que el personal que carga los contenedores sepa la forma correcta de estivar y cargar el contenedor en función de optimizar el flujo de aire frío. Por eso se tiene que fijar en si es un contenedor que entrega el aire frío desde arriba o desde abajo. Es recomendable solicitar a las navieras dar un taller de capacitación al personal que ejecuta esta operación antes de iniciar la temporada.

Al tener cargado el contenedor, se debe analizar las últimas dos estivas. Con el movimiento en la carretera y alta mar, estivas sueltas y no apretadas pueden deshacerse. De ser así, al llegar al país de destino, cuando se abren las puertas, cajas se pueden venir abajo. Además de perder cajas, puede ser peligroso. Una manera común para prevenir esto es con la construcción de una tarima a la medida del espacio al final del contenedor. Hay varias formas de bloquear las últimas estivas. La naviera puede ayudar a orientar al personal si no tienen experiencia previa haciéndolo.

En el proceso de importación a los Estados Unidos, si la revisión de parte del Departamento de Agricultura del gobierno federal (USDA) encuentra un sólo insecto en el contenedor, se detiene el contenedor mientras se identifique el insecto. Este proceso (paso 48 del Flujograma) se explica en detalle en el capítulo siguiente (Acápite 3.3). El punto para fines presentes es que además del gasto adicional, esta demora puede ser fatal para un producto perecedero. Por eso, algunas empacadoras abiertas al aire libre se están encerrando con tela o maya que impida la entrada de insectos. Las puertas del contenedor deben permanecer cerradas a toda hora que no esté ingresando producto. Si se carga desde un cuarto frío, es recomendable que esponja sella el contacto con el contenedor para minimizar la introducción de calor e insectos.

El último punto sobre el proceso de la carga del contenedor es que se agiliza el trabajo del Vendedor si recibe anticipadamente una "Hoja de Orden de Estiva." Esto viene siendo un listado estiva por estiva de la cantidad de cajas y su tamaño (ver Anexo 3).

2.7. LA NAVIERA: SU HORARIO Y CONTROL DEL CONTENEDOR

Una vez cargado y sellado el contenedor, el ejecutor del proceso deja de ser el Exportador. La salida de la Empacadora está en manos de la naviera a quien pertenece el contenedor y con quien contrata el transporte para llevarlo por tierra al puerto. El documento clave es la Hoja de Manifiesta (en inglés, "Bill of Lading", ver Anexo 4) que viene siendo un documento legal especificando la carga por la cual la naviera se responsabilice de cuidar según las especificaciones (por ejemplo, la temperatura). Se sella la puerta del contenedor con un aparato como un candado; y la naviera tiene que monitorear que ni falle la refrigeración ni se rompa el sello.

Una vez entregado a la naviera, ella traslada el contenedor por tierra con un cabezal al puerto en el país exportador. Allí la naviera lo coloca en el vapor que lo lleve al puerto del país importador donde el Agente de Comercialización lo recibirá. Esta operación de exportación y transporte corresponde a los pasos 40 a 45 en el Flujograma (Figura 4).

El hecho de que el Exportador deja de ser ejecutor de las operaciones no por eso hace que debe dejar de dar seguimiento y controlar el movimiento del producto. Para ello se recomienda un control diario de los "Contenedores Enviados." Este es el primer Formulario del Sistema de Control. El Formulario recomendado requiere los datos del contenedor, la fecha de su salida de la empacadora y del puerto, su arribo en el exterior, y el volumen de producto. El Anexo 5 demuestra la información mínima que debiera llevar; no obstante, se puede ampliar para centralizar todos los datos de referencia en un sólo Formulario como se observa en el Anexo 6. El número de cajas es según la Hoja de Orden de Estiva. La administración diaria de esta información de Contenedores Enviados facilita que el Exportador se dé cuenta inmediatamente de cualquier problema en el transporte de su producto para poder tomar las medidas del caso.

III. MANEJO EN PUERTO

CLAREO EN 24 HORAS UN MILAGRO

- VENDEDOR: "¿Y PORQUE DIABLOS NO SE ME DIJO QUE YO TENIA 5 CONTENEDORES EN ESTE VAPOR?"
- AGENTE ADUANERO: "¿DONDE ESTA NI HOJA DE MANIFIESTA?"
- VENDEDOR: "PRODUCTO LLEGO CONGELADO. A VER SI SE INSTALO BIEN EL RYAN, Y SI ES POR PROBLEMAS DEL EQUIPO DE REFRIGERACION, O SI ES PORQUE SE CARGO MAL EL CONTENEDOR EN LA EMPACADORA."
- USDA-PPQ: AL ABRIR EL CONTENEDOR SE CAYERON ENCIMO DE MI 10 CAJAS. ESTOS BRUTOS NO SABEN NI CARGAR NI BLOQUEAR UN CONTENEDOR. SI HAY UN BICHO EN ESTE CONTENEDOR, LO VOY A ENCONTRAR."
- VENDEDOR: "MI RECIBIDOR CUENTA QUE NO PALETIZARON NI UNA ESTIVA, NI CLASIFICARON UNA TAN SOLA FILA DE CAJAS."

Una vez que haya atracado el vapor que lleva el contenedor, se tiene que cumplir con una serie de pasos para lograr el permiso para efectuar la importación del producto. En el medio este permiso se ha denominado en el lenguaje popular el proceso de Clareo (en Ingles, "Clearance"). El presente capítulo describe los pasos principales en este proceso.

3.1. LA NAVIERA: EL CONTENEDOR

El primer paso es que la naviera tiene que presentar a Aduana la documentación de la carga del vapor para lograr la autorización a descargar los contenedores. Este es el paso número 46 en el Flujograma (Figura 4). Una vez llegando en Puerto, la naviera tiene que comprobar que la refrigeración sigue funcionando y el sello no se haya roto. La coordinación del proceso de clareo es el trabajo del Agente Aduanero en el país importador escogido por el Agente de Comercialización. El tiene que coordinar con la naviera y el Agente de Comercialización.

3.2. ADUANA: CONTRABANDO

El Servicio Aduanero ("Customs Service") del Gobierno de los EEUU decide si quiere o no inspeccionar el contenedor. Tiene sus propios criterios y puede inspeccionar al azar, o si tiene motivo para maliciar que haya contrabando en el contenedor. Y este es el paso 47 en el Flujograma (Figura 4).

3.3. USDA - PPQ: INSECTOS O ENFERMEDADES

Una vez descargado, el contenedor tiene que ser trasladado por la naviera a la zona donde el Departamento de Agricultura tiene instalaciones e Inspectores para revisar la carga. Este paso se llama Cuarentena para Protección de Plantas (en Inglés, "Plant Protection Quarentine"). Es el paso 48 en el Flujograma. En el medio se entiende que si hay un insecto en el contenedor, tiende a migrarse al fondo del contenedor, de modo que comunmente se encuentre al abrir la puerta. Además, se tiene que bajar algunas cajas para inspeccionar el producto para comprobar que no hay insectos adentro del producto u otra anomalía fitosanitaria al país. Es recomendable que se dejan algunas cajas en el espacio donde está la tarima del bloqueo para que los Inspectores no tengan que bajar varios lotes y deshacer las estivas. Pueden muestrear hasta diez cajas. Si el bloqueo está mal hecho, o peor--si no hay--bien pueden sospechar que el Exportador no sabe lo que está haciendo. Esto implica una Inspección más minuciosa y más demora.

Al encontrar un insecto en el contenedor, el USDA detiene el contenedor mientras se identifique el insecto. Si es un insecto de fácil identificación y no presenta problema para el país importador, una vez identificado, el contenedor puede proceder. Si el insecto no es de fácil identificación, o si es un insecto que presenta problemas para el país importador, se tiene que mandar a fumigar la carga en el contenedor. Esto implica costo y demora. Se calienta el producto en el proceso de fumigación, lo cual nunca es saludable para un producto perecedero. Además se necesita un espacio de 24 pulgadas como mínimo entre las cajas y el techo del contenedor. De haberse cargado el contenedor de tal manera que deja menos de 24 pulgadas, demora más tiempo para reconformar la carga. Obviamente para un producto perecedero, este es un proceso fatal. Por eso el trabajo en la empacadora del Exportador tiene que ser nítido y minucioso.

En el caso de que hay insectos adentro del producto, el Agente de Comercialización tiene dos opciones. O se baja la temperatura a 0° C tres días para congelar todo y luego botar la carga. O se regresa la carga al país de origen. La única opción pactible desde el punto de vista del costo es la primera.

3.4. FDA: RESIDUOS TOXICOS

Otro paso medular en el proceso de Clareo es la determinación de la Agencia para Alimentos y Drogas del Gobierno Federal (en Ingles "Food and Drug Administration"), que si va a muestrear el producto para comprobar que no hay residuos de agroquímicos en exceso del máximo autorizado para tal producto. Este es el paso número 49 en el Flujograma.

El FDA, como la Aduana, tiene sus propios criterios y libertad de decisión respecto a sí o no hacer análisis del producto en un contenedor determinado. Puede ser al azar o en base a sospechas o experiencias que haya un problema con el producto de un Exportador o un país.

El análisis del FDA es para comprobar dos cosas:

- o que no se hayan aplicado productos no registrados para usarse en tal cultivo; y
- o que no hayan residuos de un producto registrado en exceso del máximo autorizado medido en partes por millón.

El análisis de la muestra puede durar de un día a una semana. El hecho de que un producto perecedero no aguante tanto tiempo no impide al FDA en cumplir su mandato de proteger al Consumidor. Si se encuentra producto con residuos no autorizados, los próximos diez contenedores como mínimo de este Exportador se tienen que detener para analizar una muestra de la carga.

Obviamente, este problema puede ser grave. Por eso se recomienda que cada Exportador va al extremo de cuidado para demostrar y documentar que tiene un programa efectivo de control de productos aplicados a los cultivos que reciba para Exportación. Lo más efectivo es el tener un análisis previo a la Exportación, previo al empaque, previo a la cosecha, y previo al recibo de producto de un lote determinado que comprueba que el cultivo esté libre de productos no registrados y de niveles más altos que lo permitido en el caso de los productos registrados. Un ejemplar del Aviso del F.D.A. que un contenedor Puede Proceder adelante en el proceso de clareo (en Inglés "May Proceed Notice") se incluye como Anexo 7.

3.5. ENTREGA AL AGENTE DE COMERCIALIZACION

El recibo por el Agente de Comercialización es el paso 51 en el Flujograma. Este es el momento cuando se puede terminar de completar la información requerida en el Formulario titulado "Contenedores Enviados" al cual se hacía referencia en el Capítulo II.

Durante el proceso de Clareo, que dura comunmente dos días, el Agente de Comercialización está pendiente para verificar que el producto esté bien y para confirmar arreglos de flete terrestre y de entrega a su Comprador. Entonces él está siendo retroalimentado a diario por su Agente Aduanero; muchas veces tiene a un corredor que esté colaborando estrechamente con el Agente Aduanero para saber oportunamente si va a tener problemas para cumplir con su cliente.

El Agente de Comercialización casi siempre tiene su oficina de ventas en el mismo lugar del cuarto frío donde la naviera entrega el producto. Esto es muy efectivo porque así no depende de un flujo de información para saber cuando el producto esté a su disposición sino que lo ve físicamente. Ni tampoco depende de informes de un receptor para informarse de problemas de calidad, condición, estiva, etiqueta, etcetera. No hay cosa mejor que la comprobación de uno mismo sobre un producto que va a vender cuando este producto es perecedero.

El Agente de Comercialización ubicado lejos del producto y que lo tenga a su disposición para vender a través de un Agente Receptor no necesariamente va a hacer un mal trabajo como Vendedor. Los resultados dependen de su experiencia y habilidad, más la de su Receptor. Y dependen de la confianza y comunicación que ambos tienen entre sí. De igual manera el simple hecho de que un Vendedor está físicamente donde esté el producto no garantiza que va a hacer un excelente trabajo de ventas. No hay fórmulas fáciles de éxito en este negocio, y siempre uno tiene que emplear el buen juicio, la inteligencia y la experiencia para llegar a una conclusión acertada.

Por todo lo anterior se recomienda fuertemente que un Exportador no haga contrato con un Agente de Comercialización sin que se visite sus instalaciones para así conocer los sistemas de trabajo que tiene. De esta manera se comprueba la base para muchos de los gastos de la venta en el exterior que se rebajan de la Venta Bruta. Y también incrementa la coordinación y comunicación efectiva.

IV.VENTA EN EL PAIS IMPORTADOR

EL GATO ESTA EN EL TECHO

Don Pancho era un hombre rico. Tenía una mansión con prados y jardines, animales, todo. Un día decide viajar a Europa. Llama a su amigo y dice, "Paco, nunca conocí a Europa. Voy a ir. Quiero pasar un mes. Quisiera que vos te quedaras en mi casa. No hay que hacer gran cosa...velar que estén trabajando los empleados, dar de comer a los animales, en especial a mi querido gatito. Yo te llamaría cada día para ver que todo ande bien."

Hicieron su acuerdo, y Don Pancho viajó. La primera semana telefoneó todos los días y Paco le aseguró que todo bien. Pero a la semana le dice Paco, "Pues sí Don Pancho, le voy a contar lo de ese gato. Fíjese que ayer después de que hablamos, se subió al techo. Alcanzó la cúpula, y Ud. conoce la confianza de los gatos para aterrizar bien, ¿verdad? Pues, su gato se saltó de la cúpula. A final de cuentas se sostuvo unas fracturas, y una cosa llevó a la otra, y lo siento mucho, pero esta mañana se murió."

"Ay, Paquito ¡que desastre! Es que este no fue un gato común y corriente. En un tiempo yo estuve fracasado. Un día este gato me encontró y me revivió el espíritu. De repente me gané la lotería. Este gato me animó a reinvertir el dinero, y como vos sabés, me salió macanudo."

"Púchica, Paquito, no te quiero faltar el respeto, pero lo hiciste todo mal. A sabiendas que este gato era bien querido, hubieras administrado mejor la información. Primero me hubieras llevado poco a poquito. Me hubieras dicho que hoy mi gato se había subido al techo, y que no se quería bajar....Pero que lo estaban tratando de interesar, y pensaban que todo terminara bien."

"Al día siguiente me hubieras dicho que a pesar de la fama de los gatos, éste se tiró del techo y aterrizó durita, y resulta que ahora camina un poco cojo. El próximo día me hubieras dicho que siguió caminando pero con dificultad. Por fin decidiste llevarlo al Veterinario, y diagnosticaron que había sostenido algunas fracturas. Se internó y lo llevaron al Cuidado Intensivo."

"De allí me podistes haber dicho que una cosa llevo a la otra, y que perdió la conciencia, y lo tuvieron que operar. Y al final me hubieras dicho que, 'Fíjese, Don Pancho, que pena me da decirlo pero su gato tuvo complicaciones, y a pesar de que hicieron todo lo humanamente posible, pues, no volvió a la conciencia y anoche su gatito se murió.'"

"Así, Paquito, así yo hubiera estado preparado para estas noticias siniestras. Pero ahora no sé qué hacer. Voy a tener que abandonar mis vacaciones y regresar."

"Huy, Don Pancho. Perdoname que no estuve en mis cinco sentidos. Sabía que estaba seria la cosa. Trate de tranquilizarse. No deje que eso arruine sus vacaciones. Todo lo demás está bien. Ya pasó lo de su gato. Ya está en el Cielo de los Gatitos. Recupere esfuerzos, por Dios. Termine sus vacaciones que tanto quería realizar."

"Ay, sí, hombre. Es difícil. Estoy de luto. Pero...bueno, Paquito, Ud. tiene toda la razón. Me has consolado como el amigo que sos. Voy a seguir mis vacaciones."

Pasaron unos días, y Don Pancho recuperó esfuerzos. Viajó a Suiza, y siguió llamando todos los días. Hasta la cuarta semana cuando llamó preguntando por las cosas, le respondió Paco, "Si, Don Pancho, todo bien, todo bien. Ah, pero fíjese una cosita. Sabe que ayer llegó su madre anticipando su regreso.... Sí, como no, ella está bien. Pero fíjese, Don Pancho que, no sé cómo, pero hoy amanecemos con que su madre está en el techo."

4.1. EL FLUJO EN LA IMPORTACION

4.1.1. RECIBO POR AGENTE DE COMERCIALIZACION

Al recibir el producto el Agente de Comercialización tiene que descargar el contenedor marítimo, conformar los lotes que va a vender, hacer estivas de nuevo si no estén bien hechas, y generalmente comprobar que la información recibida sobre número de cajas, calidad, grado, tamaño y condición del producto se haya cumplido. Este es el paso número 51 en el Flujoograma.

Este es el momento cuando el Exportador puede recibir la información que le permite conciliar su Hoja de Orden de Estiva con el Comprobante de Recibo del Agente de Comercialización. Comunmente el Exportador deja de precisar los motivos ¿por qué? en caso de no conciliar. Puede ser un error en su Hoja de Orden de Estiva, y por ende, en su Hoja de Manifiesto y las Declaraciones Aduaneras, las cuales pueden traer multas. Pueden ser las cajas muestreadas por los Inspectores del USDA. O puede ser que las cajas llegaron mal estivadas y por eso apachurradas, lo cual es culpa de la Empacadora. O puede ser llevada por personal del cuarto frío. O puede haber sido usada para promoción de parte del Vendedor a favor del Exportador. Pero vale la pena verificar los motivos de la no conciliación y anotarlo en Formularios de control por ser explicados a continuación. No simplemente se deben denominar todas "Cajas Perdidas." Esto se verá más adelante en los Formularios del Sistema de Control.

El Agente de Comercialización tiene la opción de recibir el producto en la condición que esté, y proceder a venderlo. Pero si encuentra que el contenedor lleve un porcentaje excesivo de producto que no reúne las condiciones y calidad que exige el estandar para US#1, entonces el Agente de Comercialización tiene la opción de pedir que venga un Agente del Departamento de Agricultura (USDA) que trabaje a nivel estatal para efectuar una Inspección formal del producto.

4.1.2. INSPECCION DE CALIDAD Y CONDICION

Las ventas normalmente se hacen en base a que el producto reúne las condiciones para cumplir con las normas para el Grado US#1. Se puede pedir que el USDA realice una Inspección de acuerdo con las normas de calidad establecidas por ley para cada producto (paso 52). Es recomendable efectuar una Inspección en caso de un problema con el contenedor, o un problema serio de calidad. Pero normalmente de haber un alto grado de confianza, comprensión y comunicación entre el Exportador y el Agente de Comercialización, pues no es necesario incurrir en el gasto de los \$80 por contenedor y el tiempo de demora que implica una Inspección. Sin embargo, al realizar una Inspección, hay dos aspectos que se revisan y se cuantifican en base a un muestreo (ver Anexo 8). Uno es calidad y el otro es condición.

Al revisar la calidad del producto, se comprueban aspectos formales; es decir, que tenga la forma apropiada, que la superficie no esté golpeada, que tenga el tamaño manifestado, etc. Un punto importante en esto es que si hay un error respecto al tamaño o el grado marcado en la caja, pues no es un simple error, sino que es como un especie de delito por mal etiquetado. En otras palabras, es como una mentira en lo que manifiesta la caja. Si las cajas muestreadas por un Inspector

estén mal marcadas, pues esto crea un problema para todo el contenedor porque automáticamente el 100% de la carga no reúne las normas de calidad como US#1.

El otro aspecto revivado por un Inspector es la condición de la fruta. Un Exportador con experiencia casi nunca presenta problema de calidad. Pero si hubo mal manejo del producto o hubo demora en el empaque y traslado, entonces esto peligrará la condición de la fruta más que el riesgo normal por lo perecedero que esté la fruta. En otras palabras, entre las normas de calidad y condición, las más difíciles de cumplir son las de condición.

4.1.3. VENTA AL POR MAYOR

La Venta al Por Mayor es el paso 56 en el Flujograma (Figura 4). De aquí en adelante se va a emprender una exposición extendida sobre la comercialización de perecederos. En este Acápite se va a enfocar la discusión en base al Sistema de Control recomendado.

Los momentos claves en el proceso de fijación del precio en la venta de un producto agropecuario perecedero van en la secuencia siguiente:

- o Rango de Precios de Mercado por Día
- o Rango de Precios de Venta del Agente de Comercialización
- o Precios de Venta Pactados
- o Precios Confirmados y Reportados por el Vendedor en las "Preliquidaciones"
- o Precios de Liquidación Final
- o Depósitos Efectuados

Debe haber una relación estrecha entre los precios en cada uno de estos momentos. De no ser así, hay un problema--o con el Producto, o con el Mercado, o con el Vendedor.

En la primera instancia el rango de precios de mercado debe ser reportado por fuentes terceras y por escrito. En los Estados Unidos la fuente prima de esta información es el Departamento de Agricultura del Gobierno Federal (USDA) a través de su Servicio de Noticias del Mercado ("Market News Service"). Los precios se comprueban por medio de una llamada telefónica todos los días por parte del oficial local del USDA a los Agentes de Comercialización mediante la cual ellos le informan verbalmente a cómo están vendiendo ese día. Durante cada temporada cuando se está comercializando un producto, se vende el Servicio del Noticiero informando el rango de precios para ese día de lunes a viernes, salvo los días feriados. El Noticiero da un rango desde el precio alto hasta el precio bajo con la mayoría en un precio de tanto.

Esto se hace en las ciudades principales del país y los puertos de importación. Es importante aclarar que cada lugar es un mercado autónomo hasta cierto punto. Esto quiere decir que el volumen de la oferta en un lugar influye en la demanda, y por consiguiente, el precio, en ese lugar. Lo que se suele medir para el producto importado es el mercado F.O.B. del producto en el mercado donde la mayoría de ese producto ingresa al país.

En el caso de los perecederos de Centro América, el mercado clave es Miami. Pero ese mercado no se puede comparar estrictamente con el mercado de otra ciudad, sino sólo se puede comparar en forma relativa. Por ejemplo, si el mercado de pepino en Miami es de \$10.00, y en Chicago ese mismo día es de \$11.00, no por eso una venta en Chicago valdría más al Productor. Tal es así, porque de la venta en Chicago hay que restar un 20% de intermediarios locales en el mercado del destino además del 10% del Vendedor/Importador. En otras palabras, en el ejemplo dado el mercado de Chicago es más bajo que el mercado de Miami. Generalizando, el mercado determinante para un producto importado es el mercado F.O.B. del puerto de desembarcación.

La información del Noticiero de Mercado se puede ir tabulando día con día por Tamaño y por Grado para conocer más que nada las tendencias del mercado y en forma meditada la fuerza de la demanda. Una muestra del Formulario para la tabulación de la información se incluye al Anexo 9. Este es el Segundo Formulario en el Sistema de Control recomendado. Las columnas se tienen que adecuar a los tamaños y grados de cada producto. Para recibir el Servicio, se puede inscribir directamente al USDA. La Federación de Exportadores en Honduras también ofrece vender el Servicio a un precio menor. Algunos de los Agentes de Comercialización están dispuestos a suministrarlo a diario vía Fax sin costo.

Hay que tener conocimiento y experiencia para interpretar el Noticiero de precio. El hecho de que se informa tal rango de precios en tal día no quiere decir que todas las ventas del Agente de Comercialización en ese día van a ser a ese Precio. Cuando los Vendedores reportan su precio, pues reportan a cómo quieren y están tratando de vender en ese momento. Pero con un producto perecedero, la Demanda es la Reina, y uno no puede aferrarse a cierto precio cerradamente, porque quizás se quede tratando de hacer mercado sin efectuar ninguna venta. En este hecho, la experiencia de un Vendedor cuenta por mucho.

Cada Vendedor tiene sus formas de vender. Pero se puede decir que normalmente uno tiene que ubicarse en el rango del mercado que el USDA ha medido, con los ajustes del caso por los factores siguientes: la oferta, la calidad, la demanda, la necesidad que tenga el cliente, y posiblemente la venta de

cierto volumen previamente garantizado y pactado con sus clientes. El hecho de que se reporta un mercado tal no significa que el USDA dicte a cómo vaya a vender, sino que en un día determinado uno puede pactar ventas arriba, adentro y abajo del rango del mercado reportado.

La hora de las verdades es cuando el producto llega al cliente. Un Vendedor que conozca el producto que esté vendiendo, tanto en su aspecto genérico como el lote enviado a ese cliente, y que conozca la necesidad y disposición de su cliente, y que ha estado a diario sobre la jugada del mercado, y finalmente conozca la confiabilidad de su transportista; pues ese Vendedor, al tener un reclamo evaluará todos estos factores para decidir hasta donde ajustar el precio.

El Exportador bien preparado habrá estando documentando tanto el comportamiento del mercado como el comportamiento de su producto. La experiencia le habrá enseñado que cuando el mercado está tendiendo a bajar, sea por problemas de Oferta creciente o calidad decreciente, es cuando su Vendedor difícilmente puede sostener precios pactados en lotes que tengan cualquier problemita de calidad o condición.

Los precios de la Liquidación Final del Agente de Comercialización normalmente estarán reportados y pagados a los 30 días de que él haya recibido el producto. El control de esta información se puede hacer en un Formulario igual al anterior sólo con la adaptación de que la fecha del rango de precios reportado es la fecha de arribo del contenedor, la cual es cuando la mayoría de los tratos de venta del producto en estos contenedores se confirman.

Una muestra del Formulario para esta tabulación está en el Anexo 10, "Rango de Precios Finales." Este es el Tercer Formulario del Sistema de Control recomendado. La columna "Fuera de Grado" en el Formulario es para el precio de las cajas que no reúnan las normas de calidad/condición del US#1. Como en el caso del Monitoreo de Precios del Mercado, el Formulario se tiene que adecuar según los tamaños y grados de cada producto.

Para interpretar esta información correctamente, el Exportador debiera anotar en la columna de "Observaciones" todo lo que se le ha venido informando respecto a problemas surgidos con el producto de este Contenedor, tales como demoras, fallas en la refrigeración, insectos, Inspecciones, problemas con las estivas, el haber reportado al Vendedor menos contenedores que los enviados, lotes de fruta debilitadas por problemas fitosanitarios, apagones en la empacadora, etc. En el Acápite 4.3 a continuación, se estipulan algunas de las medidas necesarias para evaluar esta información.

En el Sistema de Control recomendado, hay un Formulario complementario al Rango de Precios Finales del Vendedor discutido arriba. El complemento se atitula "Comparación de Precios" y es el Cuarto Formulario del Sistema de Control. Se presenta una muestra en el Anexo 11. Esta Comparación de precios depende de que el Exportador negocie con el Agente de Comercialización que comunique los precios de venta aún antes del momento de la Liquidación Final. Uno puede solicitar tal información si uno tiene confianza con su Vendedor y demuestra la capacidad de poder interpretar la información de las ventas y de administrar esta información responsablemente, es decir, guardarla como información interna de la Gerencia y llevarla con estricta confidencialidad. El uso principal de las Preliquidaciones es para fines de proyecciones financieras que se discutirá a continuación al Acápite 4.2.1. en relación con el quinto cuadro del Sistema de Control titulado "Monitoreo de Pago."

Para fines presentes, en relación con la comunicación del Vendedor sobre los precios de venta, se ha comprobado que al décimo o quinceavo día se puede enviar en el Formulario de Liquidación Final del Vendedor, para todas las ventas que tienen un arribo confirmado ya el precio pactado confirmado. Este Formulario del Vendedor debe estar marcado en letras grandes "PRE-LIQUIDACION," o algo para indicar que es un informe preliminar y no conlleva compromiso de pago.

El Formulario "Comparación de Precios" permite comparar en un solo cuadro los precios de venta reportados en la Pre-liquidación, los cuales deben ser reportados hasta después de que el Vendedor tenga un arribo confirmado, y las ventas reportadas en la Liquidación Final, las cuales requieren que el Comprador cliente del Vendedor efectua el pago.

Hay que desagregar el calculo de los promedios de las ventas reportadas, tanto en las Pre-liquidaciones como las Liquidaciones Finales por cada Grado/Tamaño. En cuanto a la fecha, se recomienda trabajar en base a fechas de recibo del contenedor. No es una metodología perfecta. Tal tuviera que operar en base a facturas de venta para controlar en base a la mera fecha de venta. Pero sería difícil administrar la información a tal grado de precisión. Y el procedimiento recomendado es manejable analíticamente, entendiendo que los precios así registrados de un contenedor siempre tenderán a anticipar la tendencia del mercado.

4.1.4. TRANSPORTE TERRESTRE

El Flete Interno en el País Importador es el paso 58 en el Flujograma. Los perecederos son una carga sumamente delicada, por lo cual muchos camioneros ni los aceptan. El dueño del furgón refrigerado -- en algunos casos el mismo camionero -- es legalmente responsable por el valor de la carga si falla su unidad a manera de no poder entregar el producto que aceptó llevar de acuerdo con la Hoja de Manifiesta emitido para el Flete Interno. Otra complicación es que el camionero es el responsable de cargar su furgón y amarrar y bloquear bien su carga para que ninguna estiva se caiga y ningunas cajas se apachurran. Y entre más variedad de productos que lleva, más imparejas estén las estivas y más difícil sea amarrar todo bien.

Para efectos de cálculo del precio de venta, hay que separar el Flete Terrestre en el país importador por que es un arreglo logístico que el Agente Vendedor tiene que hacer. Algunos compradores tienen su propio flete de furgones; pero normalmente el Agente de Comercialización tiene que movilizar el Flete Terrestre. Siempre tiene que haber Flete en una venta al Por Mayor. El hecho de que un Comprador tenga furgones propios no cambia el hecho de que él está pagando el Flete. Y aunque el Flete no aparezca en la Factura--siendo una Venta a Precio Entregado (en Ingles, "Delivered Price")--ésto tampoco quiere decir que el Comprador no está pagando Flete. Por eso el precio de compra siempre debe ser reportado sin contar este costo.

4.1.5. VENTA AL POR MENOR

Hay muchas modalidades de venta y muchas clases de Intermediarios de compra, lo cual no se puede ni se necesita detallar aquí. Lo importante es que el Vendedor al Por Mayor tiene un cliente, y tarde o temprano el producto llega a quien lo va a vender al por menor. Esté el paso 59 a '60 en el Flujograma.

Lo que se necesita aclarar sobre este paso es que el Vendedor al Por Menor no tiene la misma obligación de recibir el producto como la tenía el Agente de Comercialización que vende al Por Mayor. Esto es porque el contenedor fue consignado por el Exportador al Agente de Comercialización en su calidad de Importador, y como tal, está prácticamente obligado a recibir la carga, esté la calidad y la condición como esté. Pero su cliente, quien se ha denominado el Vendedor al Por Menor, es efectivamente el Comprador, y si el producto no reúne las condiciones y calidades representadas por el Vendedor al Por Mayor, pues simple y sencillamente el Vendedor al Por Menor no tiene que recibir la carga. La puede rechazar.

Aunque no pasa a menudo en el medio comercial, el Comprador puede "comprar contra uno." Esto quiere decir que si el Comprador puede demostrar con una Inspección del USDA que el producto no reúne la calidad y condición pactada, él puede salir a reponer la carga ese día y facturar al Vendedor al Por Mayor, y éste le tiene que pagar. Esto es aparte de que todavía el Vendedor tiene al camionero con la carga rechazada deteriorándose la cual -- como Agente de Comercialización del Exportador -- ahora tiene que vender el producto a como dé lugar.

Lo descrito hace más comprensible por qué, si el Mayorista sabía que el producto estuvo débil, se acostumbra aceptar ajustar su precio, en vez de pedir una Inspección, y pelear con su cliente. De modo que el Productor no está libre de las consecuencias de la calidad y condición de su producto hasta que pague el último Vendedor/Comprador. Y con esto hemos llegado al paso 62 en el Flujograma.

4.1.6. CONSUMIDOR: EL COMPRADOR FINAL.

La última instancia en el proceso de exportación e importación es la adquisición por el usuario final, el Consumidor. Y aquí se finaliza el Flujograma con los pasos 63 al 65. Sin que el Consumidor pague el producto, no hay una compra final. En este sentido, es el juez final que decide sí o no la calidad vale el precio. La demanda existente en el mercado es determinado por su afán de consumo o su disgusto con el producto.

Por eso el proceso de comercialización tiene que ser consecuente con la verdad de la calidad y lo justo del precio. Porque el peor de todos los casos es que se coloca en el mercado un producto no deseable, y el Consumidor lo compra y queda disgustado. Esto tiene el efecto de apagar la demanda a tal grado que nadie quiere comprar el producto. Quien lleva el peso del riesgo es el Productor. Por eso él tiene que estar seguro que su producto entregado a la Empacadora es lo mejor, y que el Empaque reúne todas las condiciones exigidas por el país importador y el mercado de consumo del mismo.

4.2. EL FINIQUITO DE LAS LIQUIDACIONES

Si el proceso de la Exportación se ha realizado con una buena comunicación entre Productor/Exportador e Importador/Vendedor, entonces el finiquito de las liquidaciones es fácil. En función de ello se ha diseñado el Sistema de Control recomendado para eliminar los elementos de sorpresa e inseguridad que impiden la conciliación final con todas las dudas despejadas. Hay tres Formularios finales que se recomiendan emplear en el transcurso de la temporada, los cuales se explican a continuación.

4.2.1. MONITOREO DE PAGO

Para poder llevar un control de los conceptos y tiempos de pago, el Formulario clave es el del "Monitoreo de Pago" (ver Anexo 12). Tiene que ser de acuerdo con los compromisos negociados en el contrato con el Agente de Comercialización, y los servicios que convenga pagar. Como los anteriormente presentados, se tienen que adecuar desde el inicio de la temporada para cada Agente de Comercialización y para cada producto.

Si el Vendedor haya financiado al Productor, es más difícil mantener un nítido control, y allí es donde el Exportador tiene que llevar mecanismos de conciliación semanal. De esta manera se detecta un problema oportunamente y se resuelve cuando ambas partes están viviendo el caso. Meses después es más engoroso y difícil, porque al sentarse a hacer la conciliación y liquidación final, nadie puede recordar lo que pasó con todos los contenedores que tenían problemas, y cómo fue, y por qué, de modo que la conciliación final o no se logra, o se hace con dudas, resentimientos y reclamos pendientes.

En el Formulario del Monitoreo de Pago primero se identifica el contenedor y la línea naviera en que fue enviada. En la columna de número de cajas, en la primera iteración del cuadro, se entra el número de cajas enviadas según la Hoja de Orden de Estiva. Una vez que se haya conciliado con el número de cajas recibidas y vendidas por medio del Formulario Contenedores Enviados, es el número de cajas vendidas que opera como el factor multiplicador de los conceptos de pago.

La fecha de salida de la Empacadora es conveniente tener. Pero es la fecha de recibo por el Vendedor cuando se comienza a contar el plazo de pago. En el Formulario mostrado, hubo un acuerdo de pagar por el servicio de paletizado, o sea, de estivar sobre tarimas en el país de origen. El tiempo cuando este servicio iba a ser pagado era 30 días después del recibo, aunque en el cuadro no se mantuvo este control.

El próximo concepto de pago era un Adelanto de \$5.00 por caja a los dos días de recibo por el Vendedor. De este total se resta el pago de Flete a la naviera cancelado directamente por el Vendedor.

El último concepto de pago es la liquidación del producto. En estas columnas se nota el control de la Preliquidación en comparación con la Liquidación Final, la cual se identifica en el Formulario como Liquidación Neta. Hay columnas para el control del tiempo de la liquidación, que fue a los 30 días del recibo por el Vendedor. Por fin se calcula la Liquidación Neta Limpia después de restar el valor del Adelanto recibido.

En el caso enseñado, el Vendedor había financiado al Exportador en un monto de \$30,000 con un arreglo de pago a razón de \$2.00 por caja. Esto se controla primero con el cálculo en base a las Pre-Liquidaciones para ir estimando con qué contenedor termina de pagar. Esto permite la planificación de la administración del Flujo del Efectivo por lo cual se necesitan las Preliquidaciones. A menudo que las Liquidaciones Finales vienen entrandó, se debe ajustar esta columna con los valores reales.

4.2.2. DEPOSITOS REALIZADOS

Ya que la cancelación de las liquidaciones normalmente se hace a través de depósitos bancarios a la cuenta del Exportador, el sistema requiere que las transacciones se aclaren sobre la marcha. "Cuentas Claras, Amistades Largas." El penúltimo Formulario de control se titula "Depósitos Realizados" (ver Anexo 13). Este es el Sexto Cuadro en el Sistema de Control recomendado. Cada vez que el Vendedor efectúa un depósito a la cuenta del Exportador, es necesario que se genera un comprobante. Si el depósito es electrónico, siempre se tiene que pedir un comprobante. Para fines de control no es suficiente esperar hasta que el banco emita el Estado de Cuenta, ya que no llega oportunamente. Junto con el envío por el Vendedor, vía Fax de la copia del comprobante del depósito, tiene que enviar un desglose de como está conformado el monto depositado.

En el Formulario del ejemplo va la fecha del depósito y el número de contenedor. Próximo va el monto total depositado, y el desglose de cómo está conformado, entre crédito por producto o por el servicio de paletizado. Si hubieran habido Adelantos se hubiera tenido que desglosar entre Adelanto y Liquidación Final. La última columna se titula "saldo" por que el primer depósito fue por concepto de financiamiento, de modo que "saldo" refiere a saldo a favor del Vendedor. Ya después de un segundo depósito, con el crédito de la venta del tercer contenedor, el saldo es negativo; en otras palabras, va a favor del Exportador.

4.2.3. CONCILIACION DE CUENTAS

Se ha evolucionado una costumbre de viajar a la sede de los Agentes de Comercialización al final de una temporada para finalizar las liquidaciones del año. Es lógico hacerlo porque allí existe la documentación de soporte para todas las ventas. El Sistema de Formularios de control y comunicación seguido obedece en parte al objetivo de una resolución sistemática previa durante la temporada de toda pregunta y bases para la misma. No obstante, es común que quedan pendientes, para lo cual es conveniente planificar una reunión.

La reunión se debe orientar en base a lo siguiente:

1. El propósito de una reunión no es que el Exportador reclame precios bajos ni que el Vendedor reclame baja calidad o volumen. Esto se arregla en el momento cuando suceda o no se arregla nunca.
2. La información debe haberse generado para mantener los Formularios actualizados durante el transcurso de la temporada. El 99% de los problemas se resuelven con la comunicación oportuna de la información y su documentación de soporte correspondiente.
3. El Exportador no debe llegar a la reunión sin que haya emitido oportunamente todas las facturas y documentación que le corresponda, y sin acordar con el Vendedor que documentación falta para estar seguro que la traiga.
4. Se debe entrar a la reunión con que el Exportador haya comunicado previamente cualquier documentación faltante de parte del Agente de Comercialización que necesita haber procurado y/o preparado.
5. Es sano que el Exportador muestrea la documentación de ventas entre Vendedor y Comprador (es decir, entre Vendedor al Por Mayor y Vendedor al Por Menor).
6. El Finiquito debe hacerse en base al Formulario de Depósitos Realizados o un Estado de Cuentas del Vendedor que detalla Adelantos y Pagos por Contenedor. Para la reunión de Conciliación de Cuentas, discrepancias se deben haber detectado antes para en la reunión terminar de conciliarlas.

Para facilitar la planificación de la reunión de cierre con el Agente de Comercialización, se ha elaborado un Bosquejo de Agenda para ordenar el proceso de Conciliación Final de Cuentas (ver Anexo 14).

Una vez que se tiene una conciliación acordada, se recomienda documentar tal hecho con una carta de constancia. Debe ser una carta con el Estado de Cuenta en anexo ("Depósitos Realizados"), que tenga un saldo cero al final. Ambas partes deben firmar cartas o el estado de cuentas. El texto de la carta no tuviera que decir más que una versión de lo siguiente:

"Estamos enviando copia del Estado de Cuenta con saldo cero (0) que corresponde a la comercialización de (producto) durante la temporada a . Con esto confirmamos la conciliación por ambas partes sostenida el de en las oficinas de en (ciudad)."

4.2.4. LIQUIDACION EN MONEDA NACIONAL

Una vez terminada la Conciliación de Cuentas con el Agente de Comercialización, se puede proceder al registro definitivo de la Liquidación de ventas brutas, gastos en el exterior, y ventas netas en moneda nacional.

Es conveniente llevar un último Formulario que vuelve a partir de los contenedores enviados y ventas brutas que de allí desglosa los gastos en el país importador deducidos en moneda extranjera para convertir a la Liquidación Limpia pagada en moneda nacional. Un ejemplo se incluya al Anexo 15 con el título "Liquidación Neta Final y Venta Neta en Moneda Nacional. Este es el Séptimo y último formulario en el Sistema de Control Recomendado.

Para fines analíticos y de control de todos los gastos de venta, es recomendable que el mismo cuadro lleve un desglose de los gastos en el país exportador pagado y deducido en moneda nacional. El control es importante porque permite asegurar, por ejemplo, que si el Exportador paga el costo de Flete en el país de origen para el traslado del Contenedor de la Empacadora al puerto, que el Vendedor no lo haya pagado ya en el exterior en conjunto con el Flete naviera.

Con las explicaciones previas de los otros Formularios, no es necesario explicar éste en detalle. Solo vale reiterar que se tiene que adecuar al caso concreto, mayormente en lo relacionado con los gastos. Para los gastos en el país Importador se ha tabulado los más comunes y hecho una traducción en la "Unificación de Terminología de Gastos (ver Anexo 16).

4.3. COMO EVALUAR A UN AGENTE DE COMERCIALIZACION

En el caso de que uno no ha vendido producto a través de la compañía, hay que pedir referencias. Las fuentes principales son tres:

- A. Las Asociaciones Comerciales (LIBRO AZUL, LIBRO ROJO) que publican una evaluación de las compañías según los factores siguientes:
 - o capacidad financiera;
 - o rapidez de pago
 - o integridad y prácticas comerciales.
- B. Referencias Bancarias, comprobando:
 - o Base de capital líquida; y
 - o Líneas de Crédito.
- C. Clientes, principalmente Exportadores y Agricultores que han vendido producto a través de la compañía.

En el caso de que uno sí ha trabajado con el Agente de Comercialización anteriormente, ¿Qué son los factores claves para evaluar los resultados y la capacidad de la empresa?

1. Precios y Mercado
2. Costo de Venta
3. Agilidad en el Movimiento del Producto
4. Flujo de Información

4.3.1. PRECIOS Y MERCADO

Un análisis de los precios de venta tiene que hacerse con mucho cuidado. el primer criterio es aclarar de qué producto. Como se ha explicado en el presente documento, tiene que hacerse para cada producto, cada Grado y cada Tamaño por separado. Es así porque cada uno tiene un mercado distinto. Es decir, por ejemplo, el Comprador usuario de un Cantaloupe Tamaño 9 tiende a no usar un Tamaño 23. La segmentación del mercado de los perecederos es relativamente alta.

El otro criterio importante por aclarar es cómo está conformado el Precio de Venta. Se ha establecido que "Precio" es:

PRECIO DE VENTA REPORTADO

menos: COSTO DE FLETE INTERNO ("INLAND FREIGHT")

PRECIO DE VENTA BRUTA DEL PRODUCTO

La Venta de los productos perecederos comunmente se facturan: "Producto + Flete." Pero el hecho de que el precio reportado al Exportador no se haya depurado del Flete en el país importador significa que para fines de análisis y comparación, además de cálculo de comisión, se lo tiene que hacer para no resultar con un Precio inflado en \$.50 - \$1.00 por caja (ver Acápite 4.1.3.).

Similarmente, se pueden comprar los precios de venta de dos Vendedores de la fruta de un mismo Exportador. Se puede descomponer las ventas de un contenedor en base a las Ventas por Tamaño según las Hojas de Liquidación Final. Pero no es suficiente comprar a cómo vendieron un mismo día, sino qué es lo que tuvieron para vender. Se ofrece el Formulario del Anexo 17 para desagregar el contenido de ventas de contenedores de producto en fechas iguales.

Primero se desagrega el volumen por Tamaño, para determinar hasta qué punto un contenedor tenga una carga de los tamaños de mayor demanda (en el caso del melón Cantaloupe, Tamaños medianos de 12, 15 y 18), y hasta qué punto tiene productos de menor demanda (tamaños grandes 9 y pequeños 23 y 30.)

En segundo lugar, es necesario controlar las fechas de Empaque, salida y llegada de la carga, para no estar comprando ventas un mismo día de producto de distintas antigüedades.

Por mucho que se busca igualar factores en ventas de un contenedor a otro, la comparación de ventas aisladas no es suficiente para evaluar la capacidad de un Vendedor. El factor clave para analizar es la tendencia en los precios promedios del Vendedor: cómo se relacionan con el comportamiento reportado del USDA; y hasta qué punto estén dentro del rango del mismo. Esto se puede medir en forma muy efectiva empleando las gráficas lineales y comparando las ventas con los precios reportados por el USDA. Veamos el siguiente caso real de dos Agentes de Comercialización "A" y "B" en un caso de Pepino Grado "Select."

La depuración del Precio de Venta Bruta del Producto se tiene que hacer con cuidado. Es recomendable tener copia del formato de la Hoja de Liquidación (en Inglés "Liquidation Statement", ver Anexos 18-19) del Agente de Comercialización. Y es recomendable volver a analizar las cláusulas relevantes en el Contrato (las relacionadas con Deducciones Autorizadas y Forma de Pago son los más importantes en el contrato).

Al saber el día de venta de una caja, se puede comparar con el Rango de Precios según el USDA de aquel día, para aquel Tamaño y Grado, siempre y cuando uno está seguro que el Grado y la Condición de la fruta al arribo son tal y como se hayan manifestado. En esta comparación, el criterio básico para una venta buena debe ser que las tendencias del Vendedor siguen las tendencias del mercado, y con las salvedades ya explicadas, que se aproximen al rango del mercado. Uno no debe estar esperanzado que estaría arriba del rango de precios reportados porque el Servicio tiende a ser un 5-10% arriba del mercado real por motivos explicados anteriormente (ver Acápites 4.1.3).

Con los precios de venta liquidados, como se ha venido explicando, de un Agente hay saber interpretarlos. Es prácticamente imposible que todas las ventas realizadas estén dentro del rango del mercado. Es por los siguientes motivos.

Primero, por naturaleza un producto perecedero tiende a perder vida, calidad, y precio en su viaje desde la finca del Agricultor al cuarto frío del Comprador. Y si cuando llega la fruta de una calidad o condición que no pasara una Inspección de USDA en un día cuando los precios del mercado están tendiendo a bajar, es probable que el Comprador exigirá un ajuste de precio pactado, ya que el producto ya no reúne las condiciones pactadas o manifestadas. Si el Agente de Comercialización no lo concede, este Comprador seguirá comprando a otro Vendedor. Mientras tanto, si se inspecciona,

el producto sigue fuera de un cuarto frío deteriorándose. El Vendedor tiene que considerar todo eso. En este sentido, en la venta de los perecederos, rige el modismo: "Mejor un mal arreglo que un buen pleito."

El segundo motivo que habrán precios fuera del rango del mercado es por que en los picos altos de volumen, para asegurar que lo podrá vender todo, uno tiene que pactar la venta de ese volumen con una o dos semanas de anticipación. Si uno vendiera de un día al otro solo en base a lo que se tiene en cuarto frío, simplemente no logrará vender todo, y sus precios serán bajos. Pero el volumen pronosticado no siempre llega. O puede ser que llegue aún mayor volumen de lo pronosticado. Esto afecta el comportamiento del mercado esperado. Por eso el precio pactado anteriormente puede ser más alto o mas bajo que el mercado cuando llega el día de la venta. El factor clave para analizar es la tendencia en la capacidad del Vendedor a seguir la tendencia del mercado y aproximar sus promedios dentro del rango.

La misma comparación se puede hacer entre dos Vendedores (Ver 4.3.1), siempre y cuando se determina que las ventas comparadas son del mismo día, Grado, Tamaño, y Condición. Esto no siempre se puede comprobar, por falta de datos y testigos. Es por eso que la comunicación diario entre Exportador y Agente de Comercialización es tan indispensable.

La gráfica en el Anexo 20 es en base al "Monitoreo de Precios de Mercado según USDA", el segundo Formulario del Sistema Control Recomendado (Anexo 9). La Gráfica del Anexo 21 se tomó del Tercer Formulario Recomendado, título "Rango de Precios en Base a Liquidación Final" (Anexo 10) para el caso del Vendedor "A"; la Gráfica del Anexo 22 es la del Vendedor "B."

Al sobreponer la Gráfica del Vendedor "A" en la del USDA, se produce la Gráfica Comparativa del Anexo 23. Aquí se ve el comportamiento clásico de un Vendedor sobre la jugada: cuando el mercado está cayendo, es difícil lograr sostener los precios pactados; pero cuando el mercado está subiendo, se logra y más. Se sigue la tendencia excelentemente bien.

Al sobreponer la Gráfica del Vendedor "B" en la del USDA, se produce la Gráfica Comparativa del Anexo 24. Algunos de los casos no siguen la tendencia. Y es notorio el grado a que están los precios fuera del rango. En sólo el 10% de los casos estuvo dentro o arriba del mercado reportado del USDA; mientras que el Vendedor "A" estuvo dentro o arriba en 50% de los casos.

Esta metodología no es perfecta. Se necesita más información como la recomendada en el Sistema de Control. Sin embargo,

aún con la información habida, el diferencial de precios entre el Vendedor "A" y "B" no se puede atribuir totalmente a la capacidad de los Vendedores. Una porción tiene que ser atribuible al Exportador. Para saber qué tanto del problema de las Ventas es atribuible al Exportador y al Agricultor, se necesita disponer de más información.

Aún más importante que el análisis de los precios del Vendedor en relación a las tendencias del mercado, la cual se tiene que estar haciendo sobre la marcha, hay que analizar los resultados finales netos en una temporada entera. El retorno neto que ingresa al Exportador proviene del total de las Ventas Brutas menos el total de los gastos de la venta deducido por el Vendedor. Entonces, a nivel de precios, como se ha explicado, hay que saber interpretarlos. Se puede reducir todo un año a un denominador común, como es precio bruto promedio, y costo y precio neto promedio por caja. El análisis tiene que contemplar todos los factores que pudieran incidir en el precio.

4.3.2. COSTO DE LAS VENTAS

Es importante analizar los costos en Dólares deducidos de las Ventas Brutas por el Vendedor para llegar a las Ventas Netas.

- o Costos relativamente altos se pueden compensar y justificar con Ventas Brutas altas; y
- o La comisión del Vendedor, por ser porcentualmente calculado sobre las Ventas Brutas, puede ser relativamente alta si un Vendedor está vendiendo bien, y viceversa. Por lo tanto, es conveniente hacer cualquier comparación de costos depurados de la comisión.

El cuadro comparativo "Análisis por Vendedor" (Anexo 26) desglosa esta relación.

4.3.3. AGILIDAD EN MOVIMIENTO DE LA FRUTA

La agilidad de un Vendedor se refleja en el tiempo transcurrido entre fecha de envío, fecha de llegada, y fecha de venta. Entre envío y llegada la mayor parte de la responsabilidad es de la línea naviera. Sin embargo, incide la efectividad de la agencia aduanera escogida por el Vendedor, e incide la capacidad de su personal. También incide la calidad de la fruta y el cumplimiento del Exportador con los requisitos de introducción a los EE.UU.

Otro Indicador de la agilidad es el costo de la venta, aunque hay que tener el cuidado de desglosar e interpretar los costos. Es decir, mayor agilidad tiende a reflejar menor

manipuleo de la fruta, y por lo consiguiente en menor costo de venta. Sin embargo, puede resultar lo contrario; es decir, pagando más puede resultar en que se agilice el movimiento. Ya que el objetivo es eficiencia en tiempo para conservar la condición de la fruta al costo óptimo, pues es sumamente recomendable visitar las instalaciones de cada Vendedor cuando está manejando fruta para así conocer sus sistemas y procedimiento internos, siendo estos la base para sus costos deducidos.

4.3.4. FLUJO DE INFORMACION

La información anteriormente referida sobre la condición y calidad de la fruta y el proceso de fijación del precio en las ventas debe estar transmitiéndose día con día como se ha venido explicando. En el presente documento se ha tratado de establecer un procedimiento ordenado y coherente para solicitar, presentar e interpretar la información. Tal no es para sobre valorizar la información sino que es en base a la experiencia de que sólo con el uso inteligente de esta información se logran orientar los negocios en la forma que más valor sostenible a lo largo se perciba.

tarjeta

TARJETA DE ESTIVA

("PALLET TAG")

NUMERO DE ESTIVA _____

NUMERO DE CAJAS _____

GRADO _____

TAMAÑO _____

DIA DE EMPAQUE _____

HOJA DE ORDEN DE ESTIBA

EMPACADORA: CREHSul Chile

No. CONTENEDOR: SEAU - 52709-6
 No. PERMISO DE EXPORTACION: _____
 No. CABEZAL: _____
 MOTORISTA: _____
 FECHA ESTIBA: 5/01/92

LINEA NAVIERA: Sea-Land
 BARCO: _____
 No. RAYAN: _____
 No. SELLO: _____
 CONSIGNATARIO: NHAN Pedreira SA.

Número de Estiba	PRIMERA:							SEGUNDA:							Total Muro
	9	12	15	18	23	30	Sub Total	9	12	15	18	23	30	Sub Total	
1					56		56								56
2				56			56								56
3				56			56								56
4										24	32			56	56
5			56				56								56
6			56				56								56
7		56					56								56
8			56				56								56
9									20	36				56	56
10		56					56								56
11				21	35		56								56
12			56				56								56
13				56			56								56
14										34	22			56	56
15	39		17				56								56
16					56		56								56
17					56		56								56
18				56			56								56
19															
20															
21															
22															
23															
24															
25															
26															
Total	39	112	241	245	203		840		20	36	58	54		168	1008

Resumen u Observaciones:

El Cuarto Palet va formado por 24 cajas de tamaño n° 18 y 32 cajas de tamaño n° 9 para hacer un total de 56 cajas, lo mismo que el palet n° 9 que va formado por 20 Cajas de Tamaño n° 12 y 36 Cajas de Tamaño n° 15 de 2da calidad, el palet n° 11 va formado por 21 cajas de tamaño n° 18 y 35 cajas de tamaño n° 23 de 1ra calidad, el palet n° 14 va formado por 39 Cajas de Tamaño n° 9 y 17 Cajas de Tamaño n° 23 de 2da calidad, el palet n° 15 va formado de 39 Cajas de Tamaño n° 9 y 17 Cajas de Tamaño n° 15 de 1ra calidad. Van un total de 18 Palet de 56 cajas cada uno. Por lo tanto total de 1008 cajas.

Jesús Delatorre
 Encargado Estiba
 Nombre:

nota Primera calidad = 840
 2da " " = 168
 1008 cajas

[Firma]
 Encargado Estiba
 Firma:

SEA-LAND SERVICE, INC.

INTERNATIONAL BILL OF LADING
NOT NEGOTIABLE UNLESS CONSIGNED TO ORDER
(SPACES IMMEDIATELY BELOW FOR SHIPPERS' MEMORANDA)

(2) SHIPPER/EXPORTER (COMPLETE NAME AND ADDRESS)		(5) BOOKING NO.	(15A) BILL OF LADING NO.
HONDURAS, C. A.		PGI 702	156-333315
(3) CONSIGNEE (COMPLETE NAME AND ADDRESS)		(8) EXPORT REFERENCES	
MIAMI, FLORIDA, U.S.A.		INVOICE NO. M-920124 DATE: JANUARY 05th, 1992 RAYAN No. C0009317	
(4) NOTIFY PARTY (COMPLETE NAME AND ADDRESS)		(9) FORWARDING AGENCY (NAME & NO.)	
PH: FAX: U.S.A.		AGENCIA ADUANERA LA PROVIDENCIA PUERTO CORTES, HONDURAS, C.A.	
(12) INITIAL CARRIAGE BY (MODE)		(8) POINT AND COUNTRY OF ORIGIN	
U.S.A.		CHOLUTECA, HONDURAS, C.A.	
(14) VESSEL VOY FLAG		(9) RATE INCLUDES SO. FLORIDA DRAYAGE AND	
KARIBINE SAE KI-038N DAN PUERTO CORTES, HOND. C.A.		Freight Collect	
(15) PORT OF LOADING		(11) TYPE OF CARRIER (IF MIXED, USE BLOCK 20 AS APPROPRIATE)	
MIAMI, FLA.		CY/D	

PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER

MKS. & NOS./CONT. NOS. (18)	NO. OF PKGS. (19)	HM**	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS (20)	GROSS WEIGHT (21)	MEASUREMENT (22)
(CN) SEAL-527709-6 (40')	1,008		BOXES: MELONS CANTALOUPE UNDER REFRIGERATION.-	41,328 LBS 18,746 KGS	
(C) HSS-156-015360			TEMP. SUPPLIED BY SHIPPER: +38°F CARGO RECEIVED READING: +40°F SHIPPED AT OWNER'S RISK. SHIPPER LOAD STOWAGE WEIGHT & COUNT. ITEM NO. 0807-10-0004		

Copy Non Negotiable

(23) DECLARED VALUE \$ IF SHIPPER ENTERS A VALUE, CARRIER'S "PACKAGE" LIMITATIONS OF LIABILITY DOES NOT APPLY AND THE AD VALOREM RATE WILL BE CHARGED. (24) FREIGHT PAYABLE AT/BY

FREIGHT CHARGES	RATED AS	PER	RATE	PREPAID	DESTINATION	COLLECT	CURRENCY/RATE OF EXCHANGE
FMC							
05	OF	EA	\$ 3.46			\$ 3,487.68	
PG	AT	EA	0.71	\$ 715.68			
325							
326							

THE RECEIPT, CUSTODY, CARRIAGE AND DELIVERY OF THE GOODS ARE SUBJECT TO THE TERMS APPEARING ON THE FACE AND BACK HEREOF AND TO CARRIER'S APPLICABLE TARIFF. TOTALS \$ 715.68

In witness whereof original bills of lading all the same tenor and date one of which being accomplished the others to stand void, have been issued by Sea-Land Service, Inc. designated agent on behalf of itself, other participating carriers, the vessel, her master and owners or charterers.

AT PUERTO CORTES, HONDURAS, C.A.
BY FOR SEA-LAND SERVICE, INC.
APPLICABLE ONLY WHEN USED FOR MULTIMODAL OR THROUGH TRANSPORTATION AND TO DETERMINE WHETHER ANY OF THE CARGO IS HAZARDOUS MATERIAL UNDER DOT, IBC, OTHER REGULATIONS AND INDICATE CORRECT COMMODITY NUMBER IN BOX 20

EXPORTA
21-5-91

PAGINA 1

CONTENEDORES ENVIADOS EN ORDEN CRONOLOGICO
MELON 90/91

No.	FECHA DE SALIDA EMPACADORA	BROKER	# CONTENEDOR	NAVIERA	VAPOR VIAJE #	FECHA SALIDA PUERTO	FECHA LLEGADA BROKER	CANT. PALLETS	C	A	J	A	S
									TERA	ODA	TOTAL	ACUM. ENV.	
1	27-11-90		552849	SEABOARD M.	CORAL -C. V-115	28-Nov-90	4-12-90	18	845	133	978	978	
2	27-11-90		512225	SEA LAND	SEAWART-B V-012	28-Nov-90	5-12-90	18	760	132	892	1870	
3	28-11-90		550019	SEABOARD M.	SEABOARD-T. V-68	01-Dec-90	6-12-90	20	810	136	1006	2876	
4	28-11-90		581468	C. C. T.	S.-T. V-144	02-Dec-90	6-12-90	19	805	98	903	3779	
5	30-11-90		581268	C. C. T.	S.-T. V-144	02-Dec-90	6-12-90	18	797	136	933	4712	
6	01-12-90		581542	C. C. T.	S.-T. V-144	02-Dec-90	6-12-90	18	511	392	903	5615	
7	01-12-90		581361	C. C. T.	S.-T. V-144	02-Dec-90	7-12-90	18	747	156	903	6518	
8	01-12-90		581011	C. C. T.	S.-T. V-144	02-Dec-90	6-12-90	18	693	136	829	7347	
9	02-12-90		552215	SEABOARD M.	CORAL -C. V-116	05-Dec-90	12-12-90	20	719	287	1006	8353	
10	04-12-90		551356	SEABOARD M.	CORAL -C. V-116	05-Dec-90	13-12-90	20	602	336	938	9291	
11	05-12-90		581922	C. C. T.	S.-T. V-145	09-Dec-90	13-12-90	18	644	245	889	10180	
12	06-12-90		581928	C. C. T.	S.-T. V-145	09-Dec-90	14-12-90	18	721	168	889	11069	
13	07-12-90		581796	C. C. T.	S.-T. V-145	09-Dec-90	14-12-90	20	634	343	977	12046	
14	08-12-90		581311	C. C. T.	S.-T. V-145	09-Dec-90	12-12-90	18	644	245	889	12935	
15	08-12-90		581023	C. C. T.	S.-T. V-145	09-Dec-90	14-12-90	18	546	343	889	13824	
16	10-12-90		600006	SEABOARD M.	SEABOARD-T. V-70	15-Dec-90	19-12-90	18	770	147	917	14741	
17	10-12-90		550164	SEABOARD M.	SEABOARD-T. V-70	15-Dec-90	19-12-90	18	761	245	1006	15747	
18	11-12-90		600086	SEABOARD M.	SEABOARD-T. V-70	15-Dec-90	19-12-90	18	721	196	917	16664	
19	11-12-90		52155	SANTA LINE	MERCADIAN G. V-15	13-Dec-90	18-12-90	20	859	147	1006	17690	
20	11-12-90		551488	SANTA LINE	MERCADIAN G. V-15	13-Dec-90	18-12-90	18	866	140	1006	18696	
21	12-12-90		52147	SANTA LINE	MERCADIAN G. V-15	13-Dec-90	16-12-90	20	861	147	1008	19704	
22	12-12-90		**551164	SANTA LINE	MERCADIAN G. V-15	13-Dec-90	21-12-90	20	810	196	1006	20710	
23	12-12-90		557344	SANTA LINE	MERCADIAN G. V-15	13-Dec-90	16-12-90	0	754	344	1098	21808	
24	12-12-90		557303	SANTA LINE	MERCADIAN G. V-15	13-Dec-90	18-12-90	0	619	464	1083	22891	
25	13-12-90		*581107	C. C. T.	S.-T. V-146	19-Dec-90	26-12-90	18	747	147	894	23785	

852 33836 10842 44678

* EL CONTENEDOR # 581107 FACTURA # M-901225 NOTIFICO TELEFONICAMENTE EL BROKER QUE TIENE INSECTO 21-12-90

** EL CONTENEDOR # 551225 FUE TRASEGADO POR LA LINEA NAVIERA AL CONTENEDOR # 551164

TODA LA FRUTA FUE EXPORTADA EN FORMA MIXTA ES DECIR DE LAS DOS EMPACADORAS

LA PROV= LA PROVIDENCIA
G.PINEDA= GUILLERMO PINEDA

ica

BEST AVAILABLE COPY

EXPORTKA
31/5/91 CICLO I

CONTENEDORES ENVIADOS EN ORDEN CRONOLOGICO
MELON 90/91

No.	FECHA DE SALIDA EMPACADORA	BROKER	CONTENEDOR	RYAN	FACTURA	PERMISO EXPORT. ING. DIV.	DECLAR.	NAVIERA	B/L	FLETE TERRESTRE LPS.	CK #	FLETE COLLECT \$	VAPOR VIAJE #	FECHA SALIDA	FECHA LLEGADA	CANT. PALL.	C A J A S				AGENTE ADUANERO				
														PUERTO	BROKER	1ERA	2DA	TOTAL	ACUM. E	NOMBRE	FACT #	CH #	VALOR		
1	27-11-90		550349	848669	M-901101	001975	75431	SEABOARD H.	SML1622115	3,542.32	13311	3,491.46	CORAL -C. V-115	28-Nov-90	4-12-90	18	845	133	978	978	LA PROV	3758	12872	640.43	
2	27-11-90		5123260	848661	M-901102	001977	75431	SEA LAND	156-328551	3,141.68	13044	3,148.74	SEAWART-B V-212	28-Nov-90	5-12-90	18	760	122	882	1860	LA PROV	3757	12872	623.78	
3	28-11-90		550019	848815	M-901103	001976	75430	SEABOARD H.	SML0620068	3,622.00	13662	3,570.00	SEABOARD-T. V-68	01-Dec-90	6-12-90	20	810	196	1006	2866	LA PROV	3760	12872	652.75	
4	29-11-90		581468	589734	M-901104	001978	75430	C. C. T.	TRG0810	3,204.75	13045	3,223.71	S.-T. V-144	02-Dec-90	6-12-90	18	805	98	903	3769	G.PINRD	01	12981	145.00	
5	30-11-90		581068	478046	M-901105	001980	75430	C. C. T.	TRG0812	3,204.75	13045	3,223.71	S.-T. V-144	02-Dec-90	5-12-90	18	707	196	903	4672	LA PROV	3759	12872	598.33	
6	01-12-90		581542	552268	M-901106	001981	75430	C. C. T.	TRG0818	3,204.75	13045	3,223.71	S.-T. V-144	02-Dec-90	6-12-90	18	511	392	903	5575	LA PROV	3763	12872	602.33	
7	01-12-90		581361	848886	M-901107	001982	105926	C. C. T.	TRG0822	3,204.75	13045	3,223.71	S.-T. V-144	02-Dec-90	7-12-90	18	747	156	903	6478	LA PROV	3762	12872	602.33	
8	01-12-90		581011	573834	M-901108	001984	105926	C. C. T.	TRG0833	3,155.06	13045	3,173.73	S.-T. V-144	02-Dec-90	6-12-90	18	693	196	889	7367	LA PROV	3761	12872	595.06	
9	03-12-90		550215	342184	M-901109	001983	105926	SEABOARD H.	SML322116	3,643.73	13065	3,591.42	CORAL -C. V-116	05-Dec-90	12-12-90	20	719	287	1006	8373	LA PROV	3765	12872	655.87	
10	04-12-90		551356	848844	M-901210	002011	105930	SEABOARD H.	SML0222116	3,397.44	13065	3,348.66	CORAL -C. V-116	05-Dec-90	13-12-90	20	602	336	938	9311	LA PROV	3764	12872	616.77	
11	05-12-90		581022	848668	M-901211	002015	105930	C. C. T.	TRG0836	3,155.06	13228	3,173.73	S.-T. V-145	09-Dec-90	13-12-90	18	644	245	889	10200	LA PROV	3769	12872	595.06	
12	06-12-90		581028	578113	M-901212	002020	105930	C. C. T.	TRG0838	3,155.06	13228	3,173.73	S.-T. V-145	09-Dec-90	14-12-90	18	721	168	889	11089	G.PINRD	01	12981	145.00	
13	07-12-90		581796	557373	M-901213	002016	105930	C. C. T.	TRG0849	3,467.37	13228	3,487.89	S.-T. V-145	09-Dec-90	14-12-90	20	634	343	977	12066	G.PINRD	01	12981	145.00	
14	08-12-90		581311	654498	M-901214	002121	105930	C. C. T.	TRG0848	3,155.06	13228	3,173.73	S.-T. V-145	09-Dec-90	12-12-90	18	644	245	889	12955	G.PINRD	01	12981	145.00	
15	08-12-90		581023	654923	M-901215	002021	105930/32C.	C. T.	TRG0850	3,155.06	13228	3,173.73	S.-T. V-145	09-Dec-90	14-12-90	18	546	343	889	13844	LA PROV	3768	12872	595.06	
16	10-12-90		600008	622737	M-901216	002017	105932	SEABOARD H.	SML220070	3,321.37	13311	3,273.69	SEABOARD-T. V-70	15-Dec-90	19-12-90	18	770	147	917	14761	G.PINRD	01	12981	145.00	
17	10-12-90		550164	583735	M-901217	002022	105934	SEABOARD H.	SML420070	3,643.73	13311	3,591.42	SEABOARD-T. V-70	15-Dec-90	19-12-90	18	761	245	1006	15767	G.PINRD	01	12981	145.00	
18	11-12-90		600086	628640	M-901218	002119	105934	SEABOARD H.	SML820070	3,321.37	13311	3,273.69	SEABOARD-T. V-70	15-Dec-90	19-12-90	18	721	196	917	16684	LA PROV	3783	13349	612.83	
19	11-12-90		52155	542226	M-901219	002018	105934	SANTA LINE	PTC-018	2,860.00	13057	3,700.00	MERCADIAN G. V-1513	15-Dec-90	18-12-90	20	859	147	1006	17690	LA PROV	3770	12872	652.75	
20	11-12-90		551488	543708	M-901220	002023	105934	SANTA LINE	PTC-019	2,860.00	13057	3,700.00	MERCADIAN G. V-1513	15-Dec-90	18-12-90	18	866	140	1006	18696	LA PROV	3771	12872	652.75	
21	12-12-90		52147	862574	M-901221	002120	105934	SANTA LINE	PTC-026	2,860.00	13057	3,700.00	MERCADIAN G. V-1513	15-Dec-90	16-12-90	20	861	147	1008	19704	LA PROV	3772	12872	652.75	
22	12-12-90		**551164	862573	M-901222	002019	105937	SANTA LINE	PTC-027	2,860.00	13057	3,700.00	MERCADIAN G. V-1513	15-Dec-90	21-12-90	20	810	196	1006	20710	LA PROV	3773	12872	652.75	
23	12-12-90		557344	469946	M-901223	002183	105937	SANTA LINE	PTC-028	2,860.00	13057	3,700.00	MERCADIAN G. V-1513	15-Dec-90	16-12-90	0	754	344	1098	21808	LA PROV	3774	12872	652.75	
24	12-12-90		557303	478040	M-901224	002024	105937	SANTA LINE	PTC-023	2,860.00	13057	3,700.00	MERCADIAN G. V-1513	15-Dec-90	18-12-90	0	619	464	1083	22891	G.PINRD	01	12981	145.00	
25	13-12-90		*581107	554312	*M-901225	002182	105937	C. C. T.	TRG856	3,172.81	13659	3,191.58	S.-T. V-146	19-Dec-90	26-12-90	18	747	147	894	23785	LA PROV	3782	13349	600.87	
											153,254.11	159,821.95					852	33836	10842	44678					18,227.38

* EL CONTENEDOR # 581107 FACTURA # M-901225 NOTIFICO TELEFONICAMENTE AL BROKER QUE TIENE INSECTO 21-12-90
 ** EL CONTENEDOR # 551225 FUE TRASGADO POR LA LINEA NAVIERA AL CONTENEDOR # 551164
 TODA LA FRUTA FUE EXPORTADA EN FORMA MIXTA ES DECIR DE LAS DOS EMPACADORAS

LA PROV= LA PROVIDENCIA
 G.PINRDA= GUILLERMO PINRDA

BEST AVAILABLE COPY

DEPARTMENT OF
HEALTH AND HUMAN SERVICES
PUBLIC HEALTH SERVICE
FOOD AND DRUG ADMINISTRATION

See reverse of last page for instructions.

Team #: 483

Lot 243

406-0156353-5

<input checked="" type="checkbox"/> ID Advance Notice <input type="checkbox"/> Manifest <input type="checkbox"/> IT Advance Notice		Number _____ Date _____ Commercial Invoice attached <input checked="" type="checkbox"/> YES
BILL OF LADING NO. SEAU 15633315		PORT OF LADING PUERTO CORT COUNTRY OR ORIGIN HONDURAS PORT OF UNLOADING PORT EVERGLADES, FL. PORT EVERGLADES
BROKER'S REF. NO. 156353 02		C.H. BOX NO. 023 VALUE OF ENTRY IN U.S.\$ 4032 CONTAINER NO. SEE BELOW
FOR THE ACCOUNT OF Consignee (Name, Address, Zip Code) FL 33153		IMPORTER OF RECORD (Name, Address, Zip Code) FL 33153 # 406 Howard B. Reader, Inc.
Number of items sampled from this Entry.		RELATED SAMPLE NUMBERS SEALAND-CO-CARGO/FIE PHONE NO. 305-371-8431

**THIS IMPORTATION
MAY PROCEED
Without FDA Examination**

This notice does not preclude action should the merchandise later be found violative.

VALID ONLY IF SIGNED

SIGNED _____
FDA Representative Date

(FOR BROKER'S USE) GENERAL DESCRIPTION OF SHIPMENT		
QTY.	PACKAGED	ITEMS <small>(Include IND, NDA, FCE Nos., etc.)</small>
1008	CTNS	FRESH CANTALOUPE
	CONT #	SEAU-527709

IMPORTANT NOTICE — An import shipment must be held intact locally pending further notice from FDA. With the advance notice, or otherwise, Broker or Importer must inform FDA of the following:

1. Earliest date the shipment will be available for sampling.
2. Location in local area of the shipment on that date.
3. Breakdown as shown on the invoice-number and size of units each lot, and \$ value each lot.

BEST AVAILABLE COPY

CARRIER or LOT IDENTIFICATION PREFIX: 5.2.7.7.0.9.6 NUMBER: STATE: Additional Lot ID:		Loading Loaded - LO Pity Unld - PU Unloaded - UL Lot 1988 - LI	Applicant Address: Shinner: Address: H.D. Ins. Site:	U.S. DEPARTMENT OF AGRICULTURE AGRICULTURAL MARKETING SERVICE INSPECTION CERTIFICATE M-426437-0 Inspection Started: m m d d y y hour min. A/P 0 1 1 3 1 9 2 1 0 3 5 0 1 0 M
Carrier/Lot ID. Stated by Applicare Carrier Type/Name		Refrigeration Unit On <input type="checkbox"/> Off <input type="checkbox"/> Open <input type="checkbox"/> Closed <input type="checkbox"/>		

LOT	TEMPERATURES	Product	Brand/Markings	Origin	Lot ID:	Number of Containers	Ins. Agency
A:	37 to 38 °F	CANTALoupes	9, 12, 15, 18, 23	H.D.	#1	840 Crates	N
B:	37 to 39 °F	CANTALoupes	12, 15, 18, 23	H.D.	#2	168 Crates	N
C:							
D:							

L O	AVERAGE DEFECTS				including SER. DAM		including SER. DAM		OFFSIZE/DEFECTS	OTHER:
	%	%	%	%	%	%	%	%		
A	04	%	00	%	%	%	%	%	Quality (SCAR, misshapen)	Generally Firm, mostly turning, some light green ground color
	12	%	00	%	%	%	%	sunken discolored areas (7-22%)		
	21	%	21	%	%	%	%	Decay		
	17	%	01	%	%	%	%	checksum		
B	00	%		%	%	%	%	Quality	Generally Firm, mostly turning, some light green ground color	
	03	%		%	%	%	%	sunken discolored areas		
	00	%		%	%	%	%	Decay		
	03	%		%	%	%	%	checksum		

GRADE LOT A: Fails to grade U.S. No. 1 only account of condition.
LOT B: U.S. No. 2

REMARKS:

WARNING: Any person who knowingly shall falsely make, issue, alter, forge, or counterfeit this certificate, or participate in any such actions, is subject to a fine of not more than \$1,000 or imprisonment for not more	I, the undersigned, a duly authorized inspector of the United States Department of Agriculture, do hereby certify that at the request of the applicant and on the date indicated, samples of the herein described product were inspected and the quality and/or condition as shown by said samples were as herein stated. Inspector's Signature: <i>Jim [Signature]</i>	Market Office: <i>miami FL</i>	ESTIMATED TOTAL \$ 80.50
---	--	--------------------------------	------------------------------------

BEST AVAILABLE COPY

MONIPREC
13-12-90

MONITOREO DE PRECIOS DE MERCADO
MELON CANTALOUPE US
FOB MIAMI 1990-01
FUENTE: SERVICIO DE NOTICIAS DE MERCADO USDA

FECHA 90/91	9			12			15			18			23			30			OBSERVACIONES
	ALTO	BAJO	MAYORIA																
03-Dec	10.00	8.00	9.00	12.00	10.00	9.00	15.00	14.00	14.00	14.00	14.00	0.00	12.00	10.00	11.00	0.00	0.00	0.00	SUPLIDOR HOND-GUAT.
04-Dec	10.00	8.00	9.00	12.00	10.00	9.00	15.00	14.00	14.00	14.00	14.00	0.00	12.00	10.00	11.00	0.00	0.00	0.00	SUPLIDOR HOND-GUAT.
05-Dec	10.00	9.00	11.00	13.00	12.00	0.00	16.00	14.00	0.00	16.00	14.00	0.00	13.00	12.00	11.00	0.00	0.00	0.00	SUPLIDOR HOND-GUAT.
06-Dec	12.00	10.50	12.00	14.00	12.50	0.00	16.00	15.00	16.00	16.00	15.00	0.00	13.00	12.00	13.00	0.00	0.00	0.00	SUPLIDOR HOND-GUAT.
07-Dec	13.00	11.00	0.00	15.00	14.50	0.00	17.00	16.00	17.00	17.00	15.50	17.00	0.00	14.00	0.00	0.00	0.00	0.00	SUPLIDOR HOND-GUAT.
07-Dec																			PANAMA-EL SALVADOR
08-Dec	13.00	11.00	0.00	15.00	14.50	0.00	17.00	16.00	17.00	17.00	15.50	17.00	10.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	SUPLIDOR HOND-GUAT.
08-Dec																			PANAMA-EL SALVADOR
09-Dec	13.00	11.00	0.00	15.00	14.50	0.00	17.00	16.00	17.00	17.00	15.50	17.00	10.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	SUPLIDOR HOND-GUAT.
09-Dec																			PANAMA-EL SALVADOR
10-Dec	13.00	11.00	0.00	15.00	14.50	0.00	17.00	16.00	17.00	17.00	15.50	17.00	10.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	SUPLIDOR HOND-GUAT.
10-Dec																			PANAMA-EL SALVADOR
11-Dec	17.00	14.00	16.00	19.00	17.50	19.00	20.00	0.00	0.00	20.00	0.00	17.00	18.00	0.00	0.00	14.00	0.00	0.00	SUPLIDOR HOND-GUAT.
11-Dec																			PANAMA-EL SALVADOR
12-Dec	18.00	16.00	18.00	20.00	18.00	0.00	21.00	20.00	0.00	21.00	20.00	0.00	20.00	0.00	0.00	15.00	0.00	0.00	SUPLIDOR HOND-GUAT.
12-Dec																			PANAMA
13-Dec	20.00	16.00	18.00	20.00	0.00	0.00	22.00	20.00	22.00	22.00	20.00	22.00	20.00	0.00	0.00	18.00	18.00	0.00	SUPLIDOR HOND-GUAT.
13-Dec																			PANAMA
14-Dec	10.00	16.00	0.00	22.00	19.00	20.00	24.00	21.00	0.00	24.00	21.00	9.00	22.00	20.00	0.00	0.00	0.00	0.00	SUPLIDOR HOND-GUAT.
14-Dec																			PANAMA-EL SALVADOR
15-Dec	18.00	16.00	0.00	22.00	19.00	20.00	24.00	21.00	0.00	24.00	21.00	0.00	22.00	20.00	20.00	0.00	0.00	0.00	SUPLIDOR HOND-GUAT.
15-Dec																			PANAMA-EL SALVADOR
16-Dec	18.00	16.00	0.00	22.00	19.00	20.00	24.00	21.00	0.00	24.00	21.00	0.00	22.00	20.00	20.00	0.00	0.00	0.00	
16-Dec																			

ICA

RANGLIQ
29/05/91

RANGO DE PRECIOS MELON CANTALOUPE POR TAMAÑO
LIQUIDACION FINAL -- BROKER: _____
CICLO II 1990-1991

				T		A		M		A		M		O			
				9		12		15		18		23		30			
#	FECHA ARRIBO BROKER	CONTEN.	CAJA ENV.	CAJA VEND.	ALTO	BAJO FUERA DE GRADO:	ALTO	BAJO FUERA DE GRADO:	OBSERVACIONES								
1	29-01-91	502-609	868	868	12.00	0.00	15.00	0.00	18.00	13.00	13.00	0.00	12.50	10.00			
2	29-01-91	581053	868	868	11.00	0.00	10.50	0.00	12.00	11.00	12.00	11.00	10.00	10.00	7.00	0.00	
3	31-01-91	581069	893	893	0.00	0.00	13.00	11.75	12.75	0.00	14.00	9.00	10.00	9.75	6.75		
4	01-02-91	581930	977	977	9.00	0.00	11.00	9.00	11.75	0.00	11.75	0.00	10.75	7.75	5.75	0.00	
5	01-02-91	581716	906	913	0.00	0.00	11.00	9.00	11.00	0.00	11.00	0.00	10.75	6.75	5.75	0.00	
6	01-02-91	581480	977	977	0.00	0.00	11.50	10.50	12.75	10.35	12.75	10.35	11.75	9.35	0.00	0.00	
7	01-02-91	470053	964	964	9.00	0.00	11.00	9.00	11.50	8.75	13.75	8.75	10.25	6.75	0.00	0.00	
8	06-02-91	526019	990	990	0.00	0.00	8.75	8.75	10.00	8.50	9.50	8.50	10.00	9.00	0.00	0.00	
9	07-02-91	557366	1124	1113	8.00	7.75	10.00	8.75	9.75	8.00	8.75	8.00	8.00	7.00	5.75		
10	07-02-91	551388	1125	1126	7.75	0.00	10.00	8.75	9.75	9.50	10.00	8.00	8.00	6.00	5.75	0.00	
11	07-02-91	551354	1125	1126	7.75	0.00	9.75	8.75	10.00	8.00	9.75	8.00	8.00	7.00	5.75	0.00	
12	08-02-91	557325	1103	1101	7.75	0.00	8.75	5.00 3.25	9.00	8.00 3.25	9.50	8.75 3.25	8.00	7.00	5.75	0.00	
13	07-02-91	5153	1008	1008	8.00	0.00	9.00	8.75	10.00	8.50	10.00	8.75	8.50	6.00	5.75	0.00	
14	06-02-91	6181	942	984	7.75	0.00	9.00	8.75	9.50	8.00	10.00	8.50	10.00	9.00	0.00	0.00	
15	07-02-91	581376	999	1008	8.00	7.75	9.75	8.75	9.75	8.00	8.75	8.00	7.75	6.00	5.75		
16	07-02-91	581514	999	1006	0.00	0.00	8.75	8.75	9.50	8.00	9.50	8.75	8.00	0.00	0.00	0.00	
17	08-02-91	581737	972	972	7.00	0.00	8.00	0.00	9.00	8.00	9.50	8.00	8.00	7.00	3.00	0.00	
18	13-02-91	526651	882	882	0.00	0.00	11.00	8.75	12.00	11.00	12.00	9.75	10.00	8.00	0.00	0.00	
19	12-02-91	527781-4	1032	1038	9.75	0.00	10.00	9.00	10.00	7.75	11.00	7.75	9.75	6.75	3.00	0.00	
20	12-02-91	500326	894	892	9.75	0.00	9.00	8.75	8.50	7.75	9.00	8.50	8.00	6.75	0.00	0.00	
21	12-02-91	500359	879	879	8.75	0.00	9.00	9.00	9.00	8.50	9.00	8.50	8.00	6.75	0.00	0.00	
22	11-02-91	550318	1099	1098	8.75	0.00	10.75	8.75	8.50	8.50	9.50	8.50	8.00	6.75	0.00	0.00	
23	15-02-91	582008	980	980	9.75	0.00	10.00	8.50	11.50	11.00	11.75	11.00	9.00	8.00	0.00	0.00	
24	18-02-91	581552	905	905	0.00	0.00	10.00	8.50	11.75	9.50	11.75	10.00	9.50	8.00	0.00	0.00	
25	15-02-91	581570	919	917	0.00	0.00	10.75	10.00	11.50	9.25	11.00	9.25	9.75	9.75	0.00	0.00	

ica

24430 24485

PRELIC

31/01/91

COMPARACION DE PRECIOS POR TAMAÑO
 PRE-LIQUIDACION Y LIQUIDACION FINAL
 MELON CANTALOUPE FOB MIAMI CICLO I
 BROKER:

#	FECHA ARRIBO BROKER	CONTEN.	T		A		M		A		B		O		OBSERVACIONES
			PRE LIQ	LIQ.											
			9	12	15	18	23	30							
1	05-12-90	5123260	5.35	5.35	5.26	5.26	10.27	10.27	13.76	13.76	11.00	11.00	0.00	0.00	
2	06-12-90	581542	5.00	5.00	11.52	11.52	13.29	13.29	14.45	14.45	13.35	13.26	0.00	0.00	1 ca # 23 y 1 ca # 9 no vend.
3	06-12-90	581468	12.00	12.00	14.04	14.04	12.85	12.85	15.78	15.78	11.00	11.00	0.00	0.00	
4	06-12-90	581011	8.00	8.00	14.05	14.05	14.66	14.66	14.40	14.40	11.42	11.25	0.00	0.00	1 caja # 23 no vendida
5	13-12-90	551356	18.00	16.47	20.00	19.86	21.03	21.03	21.78	21.80	19.50	19.50	0.00	0.00	
6	14-12-90	581023	18.00	18.00	20.00	19.73	22.00	21.98	22.00	22.00	20.06	20.06	20.00	18.00	
7	14-12-90	581028	18.00	18.00	20.00	19.40	22.00	22.00	22.00	22.00	20.00	20.00	0.00	0.00	
8	19-12-90	550164	20.00	20.00	19.81	19.81	24.00	24.00	22.85	22.78	19.16	19.16	14.25	14.25	1 caja # 18 no vendida
9	18-12-90	551488	0.00	0.00	19.74	19.74	23.69	23.69	22.27	22.27	19.96	19.96	16.00	16.00	
10	18-12-90	557303	12.25	12.23	20.52	20.52	22.38	22.38	23.96	23.96	21.66	21.29	20.00	16.00	
11	21-12-90	581493	18.00	18.00	20.00	17.73	22.00	18.00	22.00	18.94	20.59	17.33	0.00	0.00	1 caja # 23 no vendida
12	26-12-90	581060	16.00	16.00	18.00	18.00	9.42	9.41	19.21	19.15	16.58	16.58	5.25	5.25	1 caja # 18 no vendida
13	26-12-90	581477	0.00	0.00	18.00	18.00	15.73	15.67	17.95	17.95	14.13	14.13	5.25	5.25	1 caja # 15 no vendida
ica			11.58	11.47	17.00	16.74	17.95	17.63	19.42	19.17	16.80	16.50	6.21	5.75	
			17.00												

BEST AVAILABLE COPY

TEFFI

DEPOSITOS REALIZADOS POR:
BANCO MIAMI

=====

FECHA M-D-A	CONT. #	DEPOSITOS	C R E D I T O S		SALDO
			MELON	PALETAS	
12/08/89	DEPOSITO	30,000.00			30,000.00
12/28/89	470152		14,441.19	140.00	15,418.51
12/22/89	581824		14,642.82	133.00	642.98
01/03/90	DEPOSITO	3,411.07			4,054.05
01/04/90	581825		13,320.17	154.00	(9,420.12)
01/09/90	507284-8		4,941.29	126.00	(14,487.40)
01/17/90		1,847.75			(12,639.65)
01/24/90		1,232.98			(11,350.27)
02/02/90	PALETAS	427.00			(10,323.57)
02/05/90		21,652.95			10,720.29
02/06/90	506491		10,483.91	126.00	119.37
02/07/90	470136		13,841.25	126.00	(13,847.83)
02/07/90	581303		13,615.26	126.00	(27,539.14)
02/07/90	500538		12,850.17	126.00	(40,565.31)
02/08/90	581856		13,022.37	126.00	(53,713.58)
02/08/90	590067-1		12,755.10	126.00	(66,594.78)
02/12/90	470153		13,597.95	126.00	(80,318.73)
02/12/90	577453		2,757.06	126.00	(83,201.79)
02/12/90	470064		13,086.69		(96,288.48)
02/12/90	581519		12,306.37	126.00	(108,720.85)
02/13/90		17,602.37			(91,118.48)
02/14/90	590096-40		11,436.88	126.00	(102,681.36)
02/15/90	581560		9,693.10		(112,374.46)
02/16/90		3,549.41			(108,825.05)
02/19/90	520436		6,430.05		(115,255.10)
02/21/90	590030-5		3,984.48		(119,239.58)
02/21/90	584680		3,275.54		(122,515.12)
02/23/90	581841		3,396.69	84.00	(125,995.81)
02/26/90	581419		4,399.70	126.00	(130,521.51)
02/27/90		14,921.47			(115,600.04)
03/01/90	550163		8,345.25	140.00	(124,085.29)
03/01/90		1,390.77			(122,694.52)
03/02/90		1,947.75			(120,746.77)
03/08/90		9,232.55			(111,514.22)
03/09/90		29,627.70			(81,886.52)
03/21/90		55,239.67			(26,646.85)
03/21/90		9,944.90			(16,701.95)
03/30/90		13,517.01			(3,184.94)
04/02/90		3,396.69			211.75
04/20/90		2,618.00			2,829.75
04/24/90	CH/989 REINTEGRO		2,829.75		(0.00)
SUMA		221,616.04	219,453.04	2,163.00	0.00

 GERENTE

BEST AVAILABLE COPY

BOSQUEJO PARA AGENDA

REUNION PARA CONCILIACION DE CUENTAS Y FINIQUITO

LIQUIDACIONES FINALES

	PRODUCTO	TEMPORADA
EXPORTADOR		VENDEDOR
LUGAR	FECHA	HORA

1. FACTURAS PENDIENTES DEL EXPORTADOR AL VENDEDOR
 - A. Servicio de Paletización
 - B. Otros Servicios Acordados
 - C. Otros Cargos Pendientes de Conciliación
2. REUNIR DOCUMENTACION DE SOPORTE PENDIENTE DE PARTE DEL VENDEDOR AL EXPORTADOR
 - A. Documentación no recibida en forma legible
 - B. Documentación faltante por cargos no aceptados o en la venta de producto en contenedores con problemas
 - C. Otra documentación pendiente
3. MUESTREAR DOCUMENTACION DE SOPORTE DE VENTAS ENTRE VENDEDOR AL POR MAYOR Y VENDEDOR AL POR MENOR
4. EL FINIQUITO
 - A. Revisión del cuadro de Depósitos Realizados.
 - B. Si no hay conciliación, revisar cuadros previos comenzando con Monitoreo de Pagos y siguiendo hacia atrás hasta detectar la base de cualquier discrepancia.
 - C. Resolver Ajustes o Excepciones
 - D. Acordar proceso para llegar a un intercambio de cartas en donde Exportador y Vendedor firman aceptando un saldo 0 en el cuadro de Depósitos Realizados, o Estado de Cuentas, o cualquier otro nombre que se le dé al Resumen Final para efectuar el Finiquito.
 - E. Acordar Conclusiones y Lecciones Aprendidas para la Próxima temporada.

LIQFIN
12/3/90

LIQUIDACION FINAL EN DOLARES Y VENTA NETA EN MONEDA NACIONAL
POR BROKER Y CONTENEDOR
MELON 89/90 CICLO 1

FECHA SALIDA	FECHA LLEGADA	BROKER \$	CONTEN	CAJA 1era	EXPORT 2da	CAJA ENV.	CAJA VEND.	CAJA NO VEND.	TOTAL VENTA BRUTA \$	PROM. VENTA CAJA \$	INLAND FREIGHT CHARGES	BROKER	COMISION	CUSTOM CHARGE	OCEAN FREIGHT	HANDLING CLEARANCE	VENTA NETA R.U. \$	VALOR CAJA NETA \$	ADEL.	SALDO LPS. L. 2 X \$1	PLETE TERRESTRE L.	APORTAC L. 0.90	EMPAQ COMER. L. 12.60	SALDO DISPONIBLE L.
1	14-12-89	12-20-89	500394	804	98	902	902	0	19,990.95	22.16	0.00	12.25	1,997.87	68.50	2,985.49	315.70	14,611.14	16.20	0.00	29,222.28	1,010.24	811.80	11,365.20	16,035.04
2	16-12-89	12-20-89	470223	735	245	980	980	0	21,176.65	21.61	0.00	81.75	2,109.49	68.50	3,237.61	343.00	15,336.30	15.65	0.00	30,672.60	1,097.60	882.00	12,348.00	16,345.00
3	26-12-89	01-03-90	120687	656	226	882	882	0	16,455.00	18.66	0.00	220.50	1,623.45	68.50	2,912.58	308.70	11,321.27	12.84	0.00	22,642.54	987.84	793.80	11,113.20	9,747.70
4	31-12-89	01-04-90	521920	735	245	980	980	0	17,819.25	18.18	0.00	133.25	1,768.60	68.50	3,237.60	343.00	12,268.30	12.52	0.00	24,536.60	1,097.60	882.00	12,348.00	10,209.00
5	31-12-89	01-08-90	500581	819	95	914	912	2	14,963.50	16.41	0.00	41.50	1,492.20	68.50	3,024.28	319.90	10,017.12	10.98	0.00	20,034.24	1,023.68	820.80	11,491.20	6,698.56
6	07-01-90	01-10-90	582022	1002	0	1002	1002	0	15,124.00	15.09	0.00	154.50	1,496.95	68.50	3,302.25	350.70	9,751.10	9.73	0.00	19,502.20	1,120.00	901.80	12,625.20	4,855.20
7	07-01-90	01-10-90	581739	784	168	952	952	0	14,495.25	15.23	0.00	185.50	1,430.98	68.50	3,143.74	333.20	9,333.34	9.80	0.00	18,666.67	1,066.24	856.80	11,995.20	4,748.43
8	10-01-90	01-17-90	128697-3	489	115	604	588	16	6,954.00	11.83	0.00	150.25	680.38	68.50	2,421.59	210.35	3,422.94	5.82	0.00	6,845.87	676.48	529.20	7,408.80	(1,768.61)
				6024	1192	7216	7198	18	126,978.60		0.00	979.50	12,599.91	548.00	24,265.14	2,524.55	86,061.50	11.69	0.00	172,123.00	8,079.68	6,478.20	90,694.80	66,870.32
									17.64		0.00	0.14	1.75	0.08	3.37	0.35			0.00					

HECHO POR: _____
P.M.
CONTADOR

BEST AVAILABLE COPY

unifi

**UNIFICACION DE TERMINOLOGIA Y CLASIFICACION
GASTOS EN DOLARES
POR PARTE DEL VENDEDOR/IMPORTADOR EN SUS LIQUIDACIONES**

#	TERM. EN INGLES	TRADUCCION
1	Air/Ocean Freight	Flete Aereo/Marítimo
2	Inland Freight	Flete Terrestre en el país importador
3	Customs Broker Customs Charges	Agente Aduanero Desaduanaje
4	USDA Inspection	Inspección Depto. de Agricultura (nivel estatal) para calidad y condición
5	In/out charges Clearance Handling	Manejo en Puerto Permiso (clareo) Manejo
6	Broker Comission	Comisión del Agente Aduanero
7	Broker Charges	Gastos del Broker
8	Fumigation	Fumigación por insectos
9	Demurrage of Container	Estadia del Contenedor
10	Drayage	Movilización (del Contenedor)
11	Repack, Rework	Reempacar
12	Ryan, Temperature, Recorder	Marcador en cinta de temperatura

melventa

COMERCIALIZACION DE MELON

COMPARACION DE FACTORES

(Venta Bruta en \$ Depurado de Flete)

CASO: _____

VENDEDOR: #1 #2

FECHAS		NUMERO DE CONTENEDOR	9's	12's	15's	18's	23's	30's
Emp.	Sal. Lleg.		..					
		Precio Alto \$ Precio Bajo \$						
		Precio Alto \$ Precio Bajo \$						
		Precio Alto \$ Precio Bajo \$						
	Cajas	# Cajas						
	12, 15, 18 = %	% x Tamaño						
9, 23, 30 = %	Precio \bar{X}							

LIQUIDATION STATEMENT

29

, HONDURAS
CENTRAL AMERICA

Statement #: S-1271

Date: 021292 Date Received: 011392 Container: C527709

Lot #	Description	Boxes Shipped	Unit Price	Extended Price
-----	-----	-----	-----	-----
243	CANTALOUPE 09'S	39	13.00	507.00
243	CANTALOUPE 12'S	2	10.70	21.40
243	CANTALOUPE 12'S	20	17.00	340.00
243	CANTALOUPE 12'S	14	12.98	181.72
243	CANTALOUPE 12'S	98	19.00	1,862.00
243	CANTALOUPE 15'S	13	17.00	221.00
243	CANTALOUPE 15'S	49	20.00	980.00
243	CANTALOUPE 15'S	4	20.00	80.00
243	CANTALOUPE 15'S	98	20.00	1,960.00
243	CANTALOUPE 15'S	17	17.00	289.00
243	CANTALOUPE 15'S	38	11.73	445.74
243	CANTALOUPE 15'S	56	11.73	656.88
243	CANTALOUPE 18'S	49	20.00	980.00
243	CANTALOUPE 18'S	58	16.00	928.00
243	CANTALOUPE 18'S	146	11.48	1,676.08
243	CANTALOUPE 18'S	49	20.00	980.00
243	CANTALOUPE 23'S	1	6.00	6.00
243	CANTALOUPE 23'S	4	7.00	28.00
243	CANTALOUPE 23'S	32	13.00	416.00
243	CANTALOUPE 23'S	17	13.00	221.00
243	CANTALOUPE 23'S	204	8.23	1,678.92

Total Sales:

1008

\$14,458.74

Advances	-1,008.00
Ocean Freight	-3,487.68
Handling	-504.00
Commission	-1,445.87
Customs	-80.04
Inspection M4264370	-80.50
Repack 5 @ .80	-4.00
Pre Season Advance	-7,848.63

ENTERED FEB 12 1992

Statement Total:

\$0.00

ACCOUNT OF SALE FOR CONTAINER 2664

PAGE 1
DATE 03/12/92

VENDOR NO. CONTAINER NO. ITEM(S)
00148 2664 CANTALOUPE

C 1522-263 #96

ARRIVAL DATE QUANTITY
02/19/92 1,002

HONDURAS

ORDER NUMBER	# OF CARTONS	SIZE ITEM	UNIT PRICE	INLAND FREIGHT	TEMPERATURE RECORDER	BROKER CHARGES	TOTAL AMOUNT	HANDLING CHARGES	LOADING
18277	20	18 CANT	17.0000	0.00	0.00	0.00	340.00	10.00	PCS
18277	49	23 CANT	12.0000	0.00	0.00	0.00	588.00	24.50	PCS
18281	49	23 CANT	12.0000	0.00	0.00	0.00	588.00	24.50	PCS
18282	146	23 CANT	12.0000	0.00	0.00	0.00	1,752.00	73.00	PCS
18283	147	23 CANT	12.0000	0.00	0.00	0.00	1,764.00	73.50	PCS
18285	57	18 CANT	17.0000	0.00	0.00	0.00	969.00	28.50	PCS
18288	13	23 CANT	12.0000	0.00	0.00	0.00	156.00	6.50	PCS
18288	8	30 CANT	8.0000	0.00	0.00	0.00	64.00	4.00	PCS
18332	49	18 CANT	17.0000	0.00	0.00	0.00	833.00	24.50	PCS
18344	22	15 CANT	17.0000	0.00	0.00	0.00	374.00	11.00	PCS
18346	36	18 CANT	17.0000	0.00	0.00	0.00	612.00	18.00	PCS
18347	147	30 CANT	5.0000	0.00	0.00	0.00	735.00	73.50	PCS
18360	49	30 CANT	8.0000	0.00	0.00	0.00	392.00	24.50	PCS
18364	98	23 CANT	12.0000	0.00	0.00	0.00	1,176.00	49.00	PCS
18422	49	30 CANT	7.0000	0.00	0.00	0.00	343.00	24.50	PCS
18428	5	15 CANT	0.0000	0.00	0.00	0.00	0.00	2.50	PCS
18428	13	18 CANT	0.0000	0.00	0.00	0.00	0.00	6.50	PCS
18428	33	23 CANT	0.0000	0.00	0.00	0.00	0.00	16.50	PCS
18428	12	30 CANT	0.0000	0.00	0.00	0.00	0.00	6.00	PCS
TOTALS:	1,002			0.00	0.00	0.00	10,686.00	501.00	

ACCOUNT OF SALE FOR CONTAINER 2664

PAGE 2
DATE 03/12/92

VENDOR NO.	CONTAINER NO.	ITEM(S)	ARRIVAL DATE	QUANTITY
00148	2664	CANTALOUPE	02/19/92	1,002

C 4522-263

HONDURAS

ORDER NUMBER	# OF CARTONS	SIZE ITEM	UNIT PRICE	INLAND FREIGHT	TEMPERATURE RECORDER	BROKER CHARGES	TOTAL AMOUNT	HANDLING CHARGES	LOADING
--------------	--------------	-----------	------------	----------------	----------------------	----------------	--------------	------------------	---------

QUANTITY: 1,002
QUANTITY SOLD: 1,002

TOTAL GROSS SALES..... 10,686.00

BREAKDOWN OF COSTS INCURRED

INLAND FREIGHT..... 0.00
TEMPERATURE RECORDER..... 0.00
BROKER CHARGES..... 0.00
ALLOWED FOR SHORTAGE: 0

SUBTOTAL..... 10,686.00

COMMISSION @ 10% 1,068.60
AIR/OCEAN FREIGHT..... 3,470.00
DRAYAGE..... 0.00
ADVANCES..... 0.00
CUSTOM CHARGES..... 73.51
HANDLINE & CLEARANCE..... 501.00
TEMP RECORDER..... 0.00
INSPECT #175432 72.00
REPACKING-PCS 324.60

TOTAL DEDUCTIONS..... 5,509.71

NET PROCEEDS TO GROWER..... 5,176.29

PEPINO

1989-90

U.S.D.A.

"SELECT"

PRECIO X CAJA 1 1/2 BUSHEL (56 LIBRAS)

P
R
E
C
I
O

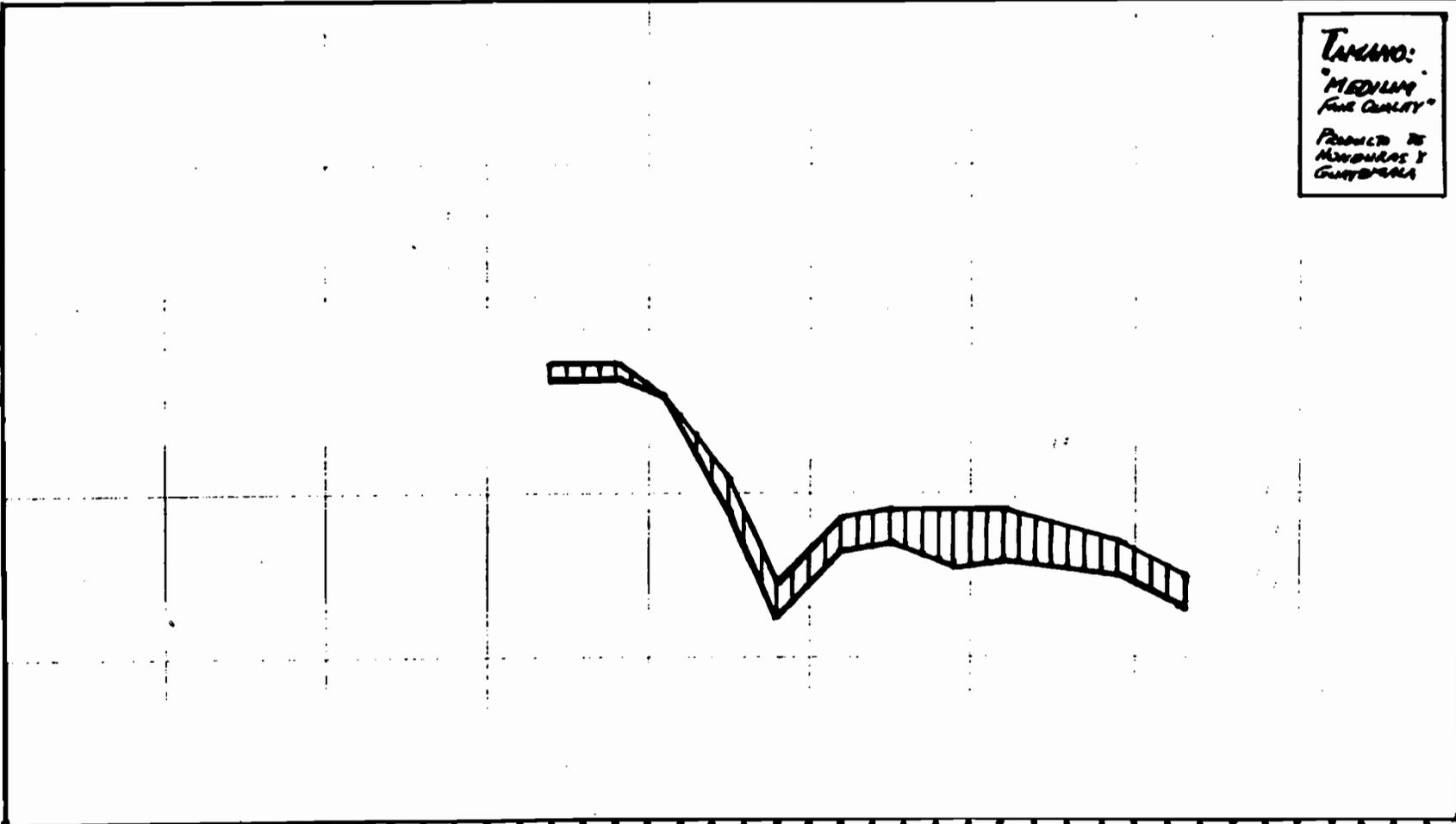
\$20

\$15

\$10

\$5

TAMANO:
"MEDIUM"
FINE QUALITY
PRODUCTO DE
MEXICO Y
GUATEMALA



17 21 25 29 2 6 10 14 18 22 26 30 3 7 11 15 19 23 27 3 7 11
DIC 1989 ENE 1990 FEB

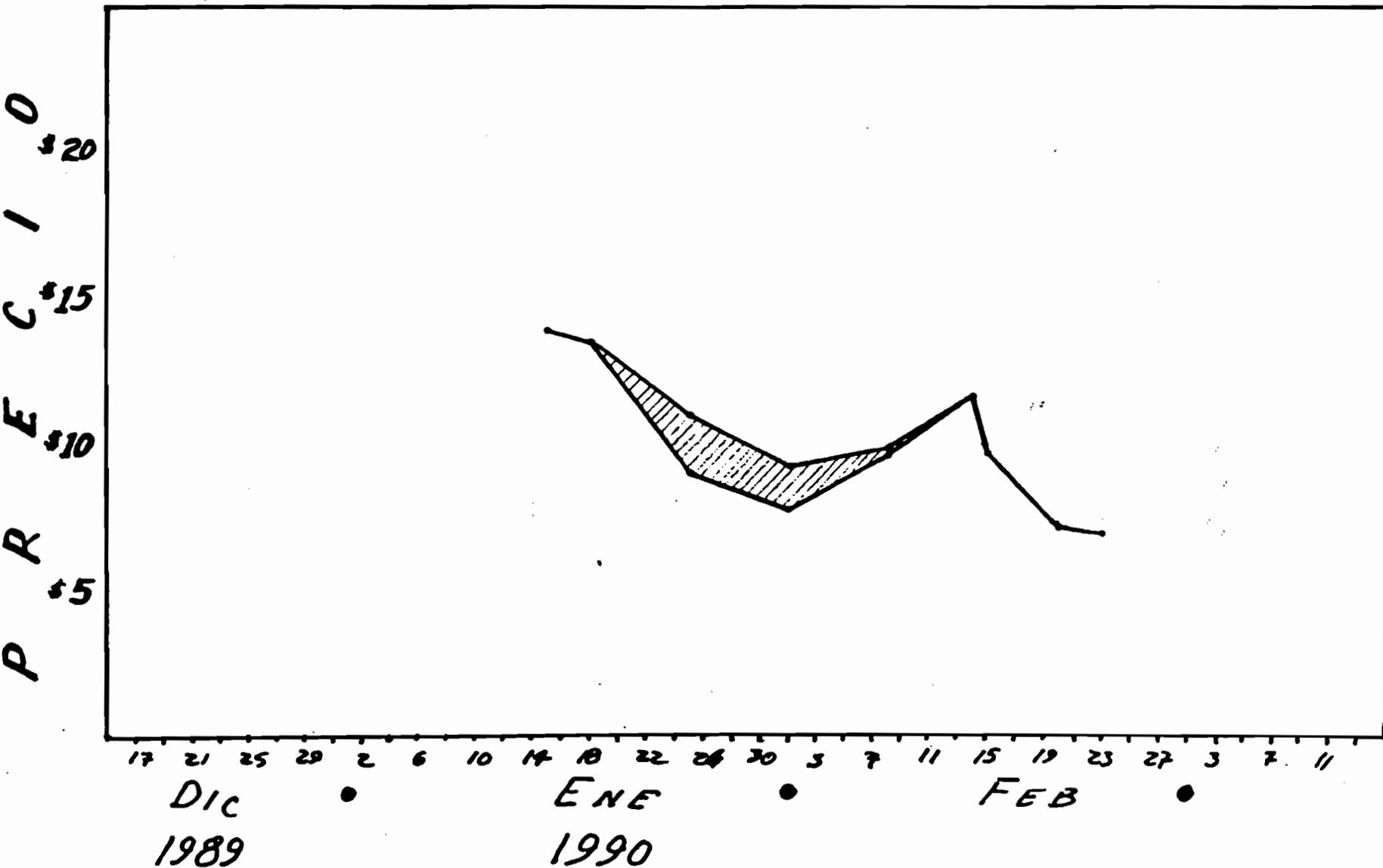
FUENTE: MIDWEST CARIBBEAN BASIN FRUITS & VEGETABLES
USDA REGIONAL - STATE MARKET NEWS, TAMPA

PEPINO

1989-90

"SELECT"

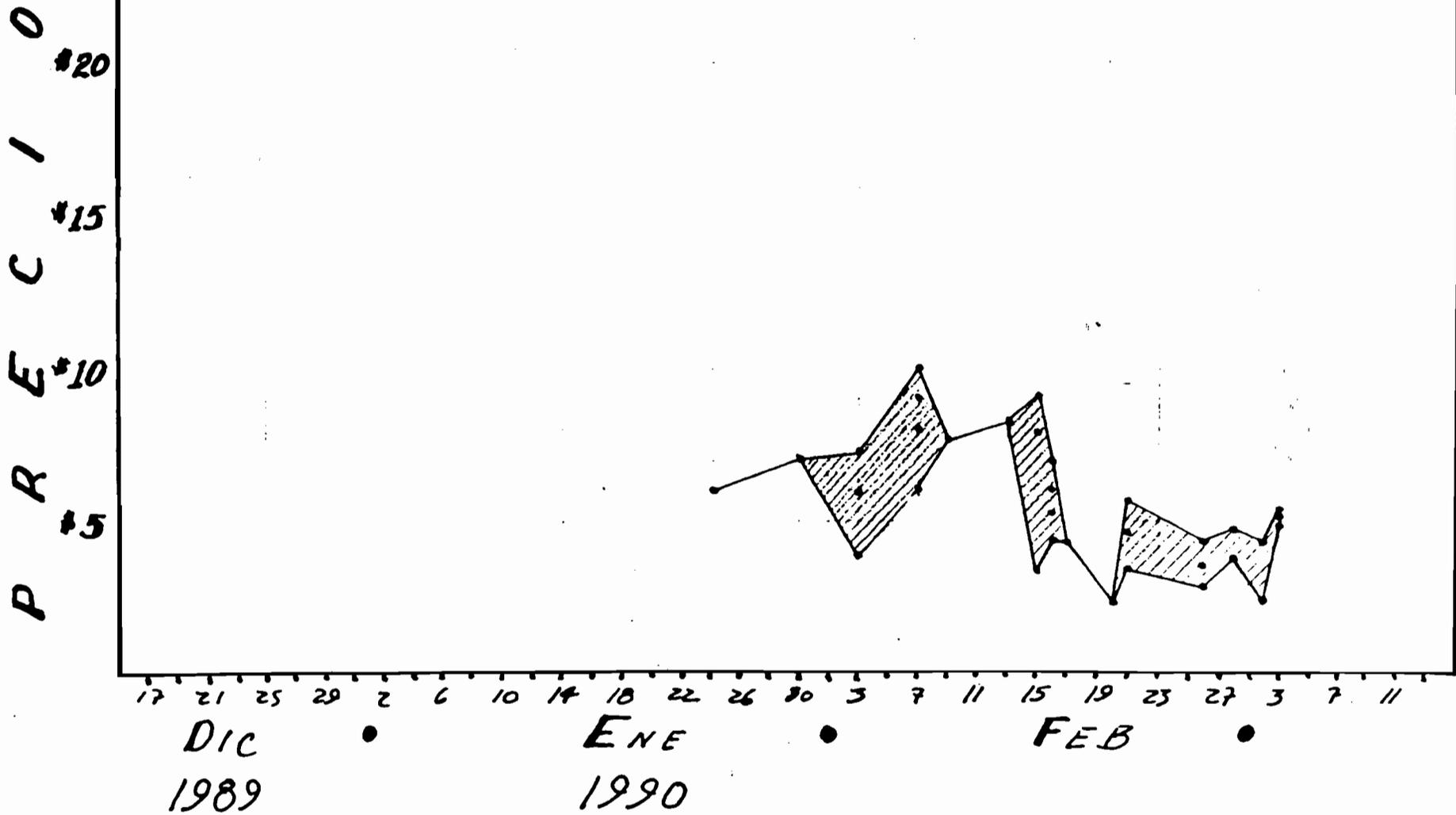
PRECIO x CAJA 1½ BUSHEL (56 LIBRAS)



PEPINO

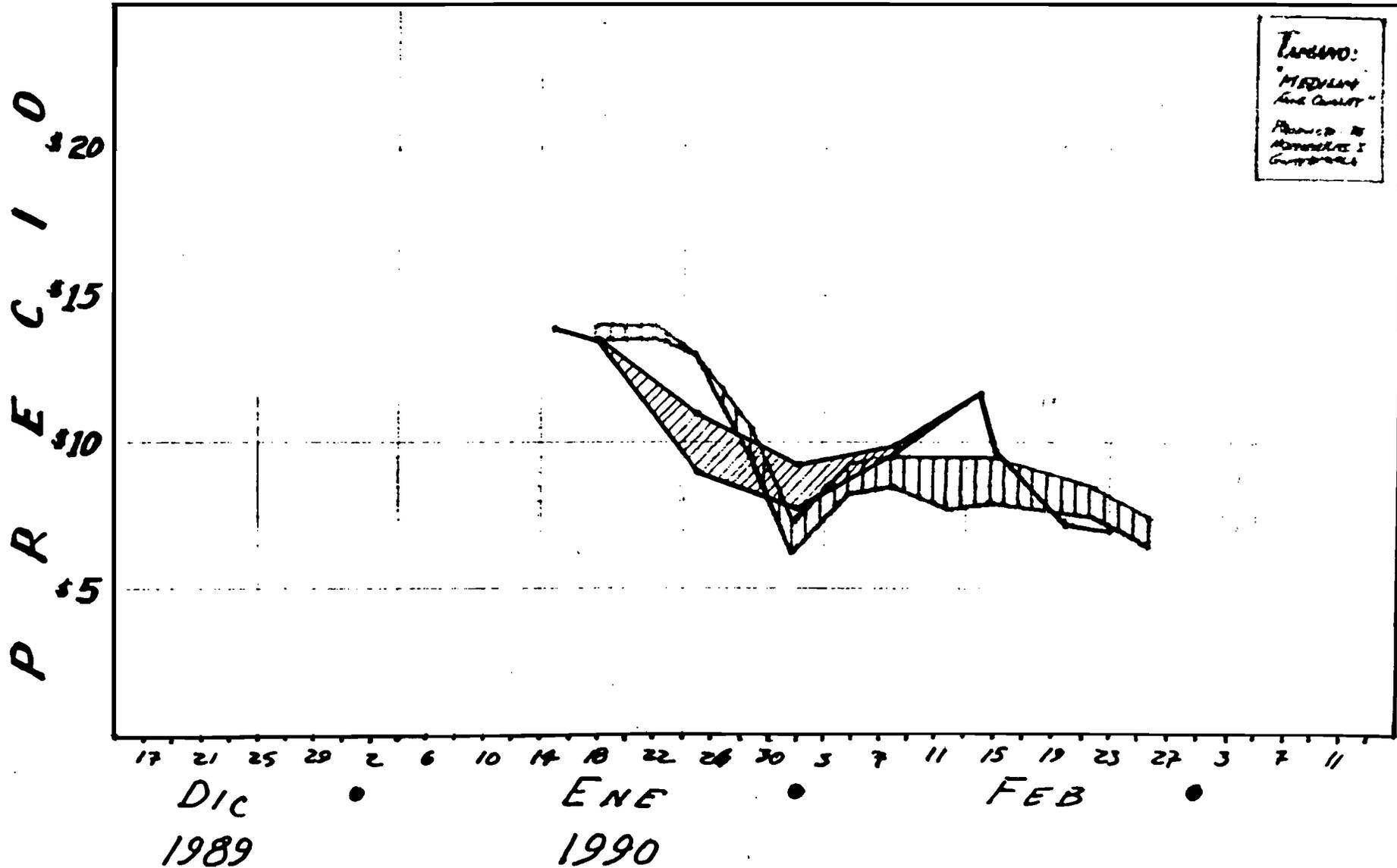
1989-90

"SELECT" PRECIO X CAJA 1¹/₉ BUSNEL (56 LIBRAS)



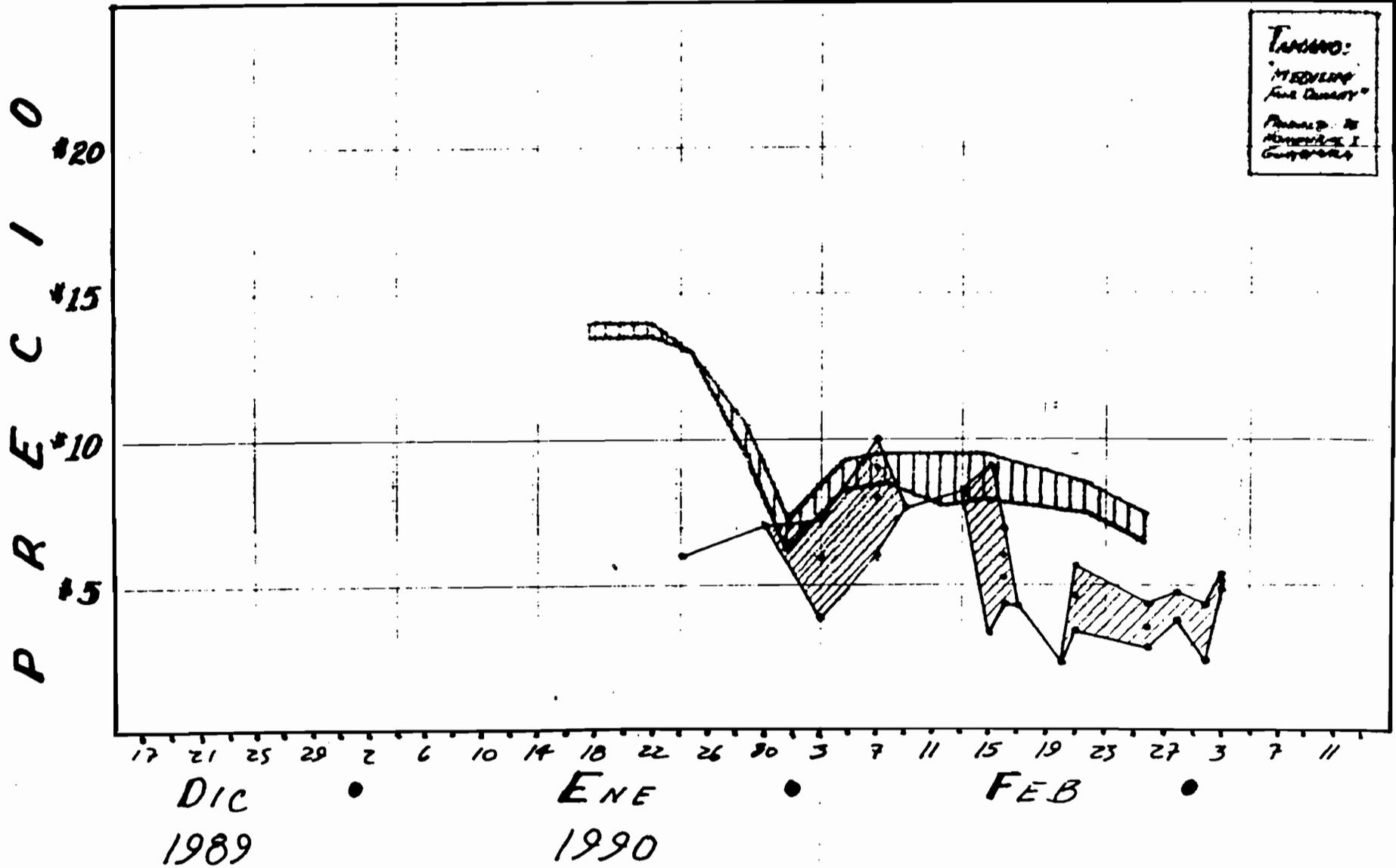
PEPINO 1989-90

"SELECT" PRECIO x CAJA 1½ BUSHEL (56 LIBRAS)



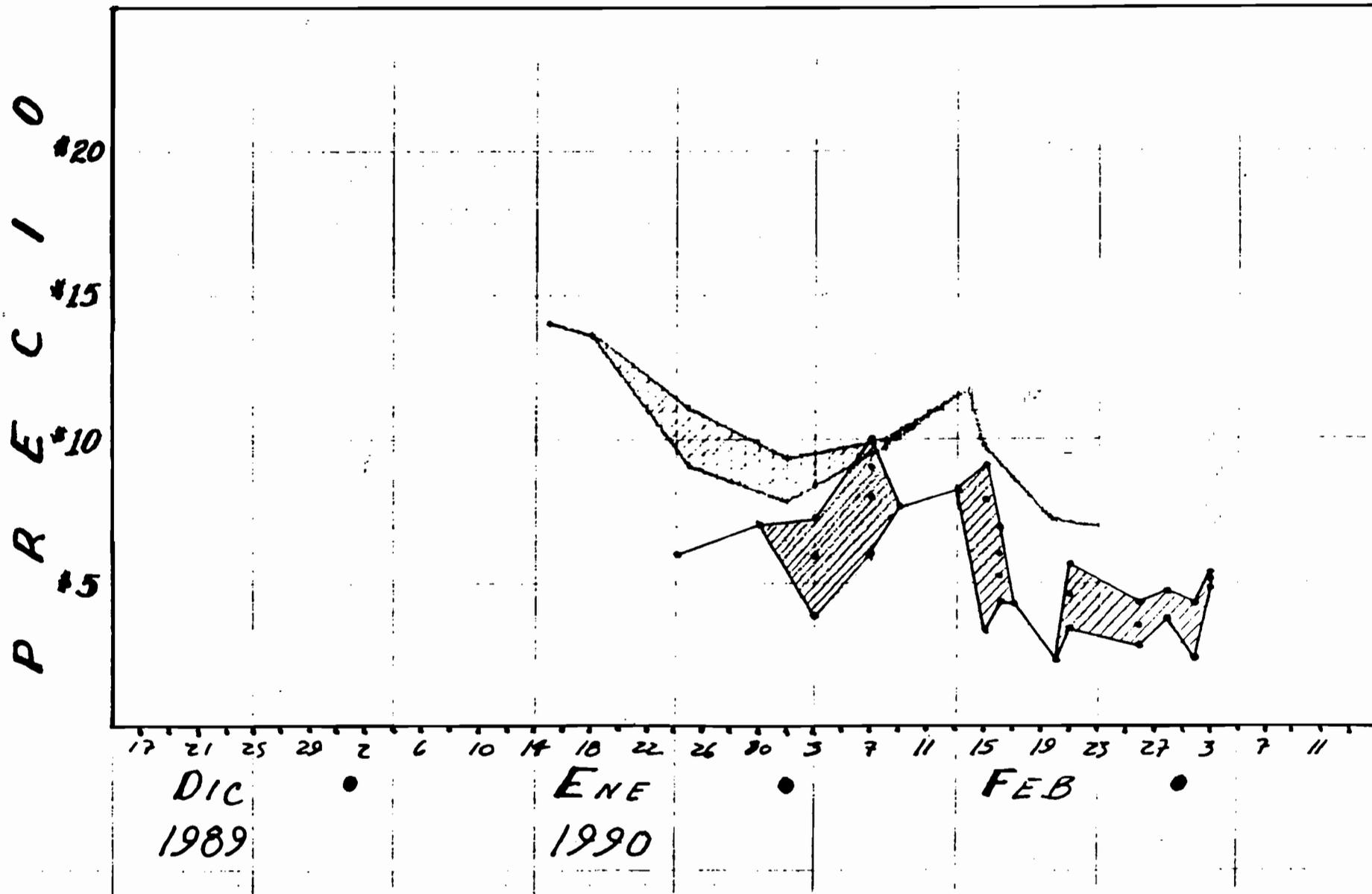
PEPINO 1989-90

"SELECT" PRECIO X CAJA 1⁴/₉ BUSNEL (56 LIBRAS)



PEPINO 1989-90

"SELECT" PRECIO X CAJA 1¹/₉ BUSNEL (56 LIBRAS)



vendola

VENTA EN DOLARES

ANALISIS POR VENDEDOR

	VENDEDOR A	VENDEDOR B	PROMEDIO O TOTAL
# CAJAS VENDIDAS			
% DEL TOTAL	%	%	100%
VENTAS BRUTAS	\$	\$	\$
\bar{X} CAJA	\$	\$	\$
COSTO POR CAJA:	\$	\$	\$
COMISION:	\$	\$	\$
COSTO MENOS COMISION	\$	\$	\$
VENTAS NETAS	\$	\$	\$
\bar{X} CAJA	\$	\$	\$