



**UNIVERSIDAD DON VASCO, A. C.**

INCORPORACIÓN No. 8727-08

**A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO**

**ESCUELA DE CONTADURÍA**

**Impacto de las variables macro y  
micro económicas durante el  
proceso de exportación de  
aguacate en la ciudad de  
Uruapan, Michoacán.**

**Tesis**

Que para obtener el título de:

**Licenciada en Contaduría**

Presenta:

**Martha Guadalupe Valentín Reyes**

**Asesor:**

**L.C. Roberto Edgardo Aguilar Hernández**



**Uruapan, Michoacán., 03 de octubre de 2016.**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## Agradecimientos

A Dios por ser el creador de todas las cosas y  
la Virgen de Guadalupe por permitirme  
gozar de salud, apoyarme en los momentos  
difíciles y estar conmigo en las alegrías.

A mis padres, José Luis Valentín Morales  
y Martha Reyes Reyes por darme la vida, cuidarme siempre,  
además de ser un buen ejemplo para  
seguir adelante y apoyarme en mis decisiones.

A mis hermanos mayores Luis Enrique y Marco Antonio  
por darme el ejemplo de la responsabilidad y superación, así  
como a mi hermano menor Gerardo esperando ser alguien digno de su  
motivación para continuar desarrollándose de manera profesional.

A todos los familiares, amigos cercanos sinceros  
y mi novio que de manera directa o indirecta estuvieron  
conmigo para apoyarme durante el proceso de estudio  
y que me dieron esas palabras de motivación que siempre  
son útiles para salir adelante.

A mi alma mater Universidad Don Vasco,  
especialmente a la Escuela de Contaduría  
por permitirme desarrollar mis conocimientos  
y darme la confianza de desenvolverme de manera  
personal y profesional con los valores ahí inculcados.

A los profesores, especialmente C.P.C. y M.F. Roberto  
Edgardo Aguilar Hernández y L.C. Isna Lilia Caratachea  
Bueno por los conocimientos que me brindaron y me siguen  
impartiendo, ya que además de ser un buen ejemplo para mí,  
se pudo formar un lazo amistoso entre nosotros.

Gracias...

## Índice

CAPÍTULO I LA CONTADURÍA.....	9
1.1 Antecedentes.....	9
1.2 Concepto de Contaduría.....	11
1.3 Clasificación de la Contaduría.....	13
CAPÍTULO II LA EMPRESA.....	16
2.1 Definición de empresa.....	16
2.2 Clasificación.....	18
2.3 Factores benéficos y perjudiciales.....	24
2.3.1 Productividad.....	27
2.3.2 Calidad.....	28
CAPÍTULO III ECONOMÍA Y GENERALIDADES.....	32
3.1 Economía.....	32
3.2 Antecedentes económicos en México y Michoacán.....	35
3.3 Problemática económica actual.....	37
CAPÍTULO IV MACRO Y MICROECONOMÍA.....	41
4.1 Macroeconomía.....	41
4.1.1 Variables macroeconómicas.....	43
4.1.1.1 Tipo de cambio.....	44
4.1.1.2 Producto Interno Bruto (PIB).....	47
4.1.1.3 Oferta y demanda del producto.....	49

4.1.1.4 Inflación.....	55
4.1.1.5 Desempleo. ....	56
4.2 Micro economía.....	57
4.2.1 Teoría del consumidor y preferencias.....	59
4.2.1.1 Enfoques de la conducta del consumidor. ....	61
4.2.1.2 Poder adquisitivo del consumidor.....	62
CAPÍTULO V CASO PRÁCTICO FRUTIVAL S.A. DE C.V. ....	65
5.1 Historia, misión y visión de la empresa.....	65
5.1.1 Localización y giro de la empresa.....	68
5.1.2 Organigrama y funciones de cada departamento. ....	71
5.2 Exportación, proceso dentro de la empresa.....	79
5.3 Punto de vista microeconómico dentro de la empresa.....	84
5.3.1 Análisis de las variables microeconómicas. ....	86
5.3.2 Problemática y recomendaciones en base a los resultados obtenidos. ....	86
5.4 Punto de vista macroeconómico en la empresa.....	89
5.4.1 Aplicación y estudio de variables macroeconómicas en la empresa. ....	90
5.4.2 Propuestas para la problemática macroeconómica.....	94
Conclusiones.....	98
Bibliografía.....	100

## Introducción.

Actualmente y gracias a la creatividad que tenemos surgen ideas y planes para poder obtener diversas clases de recursos y poder explotarlos de la mejor manera posible para un mayor rendimiento de ellos.

De esta manera podemos observar las necesidades que tenemos las personas dentro del ámbito social y comercial, así como las ganas de incrementar nuestro patrimonio y darnos a conocer, tanto servicios como productos no sólo a nivel regional o estado, sino que gracias a la globalización se puede pensar en un conocimiento a nivel mundial.

Como todos sabemos, Uruapan es la capital mundial productora de aguacate, y esto hace que la economía de nuestro municipio esté en constante movimiento, generando empleos a productores, servicios de corte, servicios de fletes y otros productos que se ven directamente beneficiados por la comercialización del aguacate hass.

Para este proyecto se analizarán las variables micro y macroeconómicas dentro de una empresa comercializadora de aguacate muy importante en nuestra ciudad. La empresa "FRUTIVAL S.A. de C.V." ha tenido dificultades durante el proceso de

exportación del producto a diferentes países y es por esto que se realizará un análisis detallado para ver cómo es que la economía de otros países impacta directamente a las empresas mexicanas, de qué manera se pueden prevenir para los futuros cambios económicos y financieros para no verse tan afectado por el impacto que generan las variables económicas.

Para comprender un poco más a FRUTIVAL S.A. de C.V., ésta empresa cuenta con algunos años de experiencia dentro del ámbito de exportación, el cual durante los últimos ejercicios ha crecido 3 veces más de lo estimado para el 2015 lo que nos ha llevado a una problemática en cuanto a los controles de los clientes, forma de exportación, así como los ámbitos y factores económicos que influyen directamente con este proceso, como lo es la oferta y la demanda, las variaciones en los tipos de cambio que pueden repercutir en los resultados por las elevadas pérdidas cambiarias y otras variables que se presentarán a continuación.

La labor de exportación del empaque comienza desde la recepción e identificación de la fruta hasta el embalaje, documentación y recepción de la fruta en la zona fronteriza o en Estados Unidos.

Además se explicará cómo es que la comercialización se basa en la calidad del producto, también cuales son los destinos y la forma en la que se debe de realizar la



exportación para poder llegar a su destino con todas las especificaciones que los clientes requieran. Así como la importancia que tiene el empaqueo de la fruta, los registros y procesos que son necesarios y como es que se da el cumplimiento de todos estos pasos para así satisfacer al cliente con los productos y servicios que se manejan, como es el de maquila.

# **CAPÍTULO I**

## **LA CONTADURÍA**

En éste primer capítulo se tocarán temas generales en cuanto al origen, historia, antecedentes, como ha ido evolucionando la contaduría, así como las normas que la regulan, cuál es su clasificación, ramas y puntos clave para poder empaparnos un poco de ésta profesión.

### **1.1 Antecedentes**

Cuando hablamos de la historia de la contaduría, nos estamos remontando a las bases o principios que surgen desde hace tiempo atrás, cuando surge la necesidad de proyectar diversos cálculos que de cierta manera era imposible guardar de memoria y proyectarlos de manera aritmética como paso más sencillo para llevar un mejor registro y control de dichos recursos.

Fue poco a poco y viendo el crecimiento generalizado de la población alrededor del mundo y comenzando por pequeñas aldeas o poblaciones en las cuales se empezaba a cobrar un pequeño tributo a los reyes por ser los que se encargaban de la organización social de todos.

Al pasar de los años, fue hasta el año de 1494 donde Fray Lucca Paccioli constituye la primer obra contable donde se llevaba un registro el más parecido a lo que hoy conocemos como Libro Diario, que es en donde colocaba los ingresos y egresos que se tenían durante un periodo, dando así lugar a los primeros registros contables.

Surgen también de Fray Lucca el cómo se deben manejar los inventarios, claro que de una manera más rústica, además de ser el primero en ver como se separan los “Activos” que son los bienes y derechos, de las Obligaciones, mejor conocidas como Pasivos dentro de una organización.

En México surge durante la época colonial, cuando los conquistadores nombraban a una persona encargada de la recaudación y supervisión de la correcta distribución de lo obtenido para su mejor manejo. También se llevaban diversos libros donde se asentaban multas, depósitos, préstamos a ministros, inventario de objetos de valor en poder del funcionario en poder además de que se estaba obligado a llevar las cuentas respectivas.

Posteriormente entre otras aportaciones realizadas a partir de la práctica básica contable durante el siglo XVIII, nace la organización de la Hacienda Pública donde se comienza a considerar como un sistema completo de organizaciones hacendarias tomando así su independencia y los primeros inicios de lo que ahora conocemos.

Surgen los primeros presupuestos y cuentas anuales, además de organizar las cuentas de ingresos y egresos que serían presentadas ante el Congreso. Posteriormente a finales del siglo XIX se crean instituciones especializadas en la profesión y surge la primera escuela superior de comercio y administración.

Fue hasta el 25 de mayo de 1907 cuando se fue aceptada la contaduría como una profesión en México, a raíz de don Fernando Diez Barroso el primer mexicano en obtener el título de contador de comercio expedido en nuestro país.

## 1.2 Concepto de Contaduría.

Para poder definir lo que es la contaduría en sí, podemos partir de un concepto más general que se tiene basándonos en lo que es la contabilidad tomando en consideración algunos autores y sus definiciones:

"La contabilidad es la ciencia administrativa que tiene por objeto el estudio de los principios, de las leyes y de las teorías, de los métodos y de los medios, según los cuales se debe racionalmente desenvolver, efectuar y controlar la parte de la acción administrativa que tiene su base y su instrumento necesario en el cálculo aplicado a la materia económica-patrimonial-financiera, con el fin inmediato de juzgar,

demostrar, estudiar y controlar constantemente el estado económico, jurídico y administrativo general y particular de la materia administrable y las resultantes especiales y generales de la propia administración, poniendo también en evidencia, derechos, obligaciones y responsabilidades morales y jurídicas, de las personas o personalidad propias de la hacienda, o de las personas que en ella tuvieron una acción cualquiera”

Giovani Rossi (Corriente Aziendalista)

"La contabilidad puede definirse como el cuerpo de principios y el mecanismo técnico por medio de los cuales las informaciones económicas de una empresa determinada son clasificadas, registradas periódicamente, presentadas e interpretadas con el propósito de un control y una administración eficiente.”

W.A. Paton (Esencia de la Contaduría: 60)

Como concepto propio definiría la contabilidad como una disciplina en la cual se estudian los medios y como se aplican técnicas diversas para el manejo de la diferente información documental y financiera de una persona o entidad para tener un control sobre la misma y su situación económica, legal, fiscal y administrativa.

### 1.3 Clasificación de la Contaduría.

Además de ser considerada una disciplina y herramienta, la contaduría, al igual que otras carreras, se apoya en otras disciplinas para poder cumplir con sus objetivos. Algunas de las ramas con las cuales se mezcla para poder obtener información precisa y veraz son las siguientes:

**Economía:** Dentro de esta rama se logra estudiar los factores que integran la riqueza analizando diversas causas que influyen en la toma de decisiones no solo en las empresas, lo que viene resultando como macro y microeconomía.

**Administración:** Junto con la contaduría se encarga del estudio de la optimización de los recursos con que cuenta la entidad económica (materiales, humanos, financieros, tecnológicos, etc.) llevando a cabo un proceso administrativo que va desde la planeación hasta su dirección y control para el logro de objetivos.

**Finanzas:** Se encarga de estudiar la mejor manera de obtener y aplicar los recursos económicos de una empresa, se centra en la toma de decisiones de inversión.

**Derecho:** Es el conjunto de norma que imponen deberes, confieren facultades además de fundamentar bases de convivencia y normas para el comportamiento de la sociedad. Esto quiere decir que gracias al derecho podemos establecer el marco

legal de las entidades, así como sus obligaciones y reglas que deben seguir para un buen cumplimiento.

Informática: Encargada de establecer diseños e implementación de sistemas de información.

Fiscal: Ayuda a establecer las disposiciones y reglamentos, así como la legislación aplicable para el cumplimiento de obligaciones fiscales que deban de cumplir las entidades.

Auditoría: Es verificar que la información financiera, operacional y administrativa es presentada de manera confiable, veraz y oportuna. Revisa los hechos, fenómenos y operaciones.

Al igual que otras carreras y estudios, la contaduría es una de las profesiones centrales y que más se requieren dentro de una empresa, ya que es la que se encarga directamente de obtener los resultados y la información financiera, contable y fiscal básica para de ahí partir y llegar a tomar decisiones que beneficien a la empresa y las actividades que ésta realiza.

La contaduría, a través de sus diferentes técnicas, nos facilita obtener información eficaz y eficiente que parte de todos los movimientos que se dan a lo largo del proceso para la comercialización del aguacate, en este caso.

Para le empresa es muy importante la información contable, financiera y fiscal ya que las decisiones que se toman a partir de ahí influyen para el pago de impuestos en tiempo y forma, así como la presentación de los estados financieros que pueden arrojar información más certera de lo que ocurre dentro de la misma, y de ésta manera mostrar a los empresarios el lugar en el cual es donde se deben disminuir los gastos, incrementar compras, y facilitar su forma de ver la empresa y como es que va evolucionando durante todos sus ejercicios.



## **CAPÍTULO II**

### **LA EMPRESA**

Una vez visto algunas peculiaridades como los antecedentes de la contaduría y las diferentes ramas en las que se divide, podemos empezar a definir conceptos relacionados con una entidad, que es a donde va dirigida la tesis, para de ésta manera ir entendiendo desde un principio como es que se conforma, dentro de que clasificación se encuentra, así como la problemática que se presenta y otros factores que influyen en el desarrollo de la misma.

#### **2.1 Definición de empresa.**

Una empresa se puede definir desde varios puntos de vista, ya que puede ser clasificada como una institución, unidad de beneficio, jurídica o una combinación de varios factores que influyen en el logro de objetivos.

Como concepto muy general una empresa, es una suma de varios componentes que son el objetivo o fin común, así como el conjunto o combinación de varios recursos (humanos, financieros, materiales) que reúnen sus esfuerzos mediante sistemas que aseguran la coordinación de todos los factores con el fin de obtener el mejor

resultado según los esquemas que se establecieron al momento de haber sido creada.

Al estar creada por varios factores, la empresa se forma por un conjunto de partes que se relacionan de manera directa e indirectamente y es por esto que se necesita la retroalimentación dentro de la misma, esto con la finalidad de que pueda adaptarse a los cambios que por el tiempo, resultados o incluso los recursos que se obtienen puedan darse, es por esto que se define como un sistema abierto.

Además de los componentes independientes que influyen dentro de la empresa, en el ambiente económico se encuentran varios puntos como la combinación de los factores, principios de economía y el equilibrio financiero dentro de la misma, comprendiendo de esta manera que se pueden definir después por la economía que se vaya dando por los resultados obtenidos dentro de la empresa.

Uno de los principales objetivos de las empresas, al ser unidades económico-sociales es la obtención de utilidades que van ligadas con una toma de decisiones de manera oportuna.

La empresa FRUTIVAL es una empresa con fines lucrativos que en base a la NIF A-3 (Normas de Información Financiera) se denomina de la siguiente manera:

Es aquella unidad identificable que realiza actividades económicas, constituida por combinaciones de recursos humanos, recursos materiales y de capital (conjunto integrado de actividades económicas y recursos), conducidos y administrados por una autoridad que toma decisiones encaminadas a la consecución de los fines de la entidad, siendo su principal atributo, la intención de resarcir y retribuir a los inversionistas su inversión, a través de un rendimiento o reembolso.

## 2.2 Clasificación.

Existen muchas diferencias entre todas las empresas aunque podemos separarlas según el aspecto en el que nos enfoquemos.

Es por esto que además de las funciones y actividades con las que cumplen se pueden desarrollar y clasificar de la siguiente manera:

- Según su actividad.
- Según el origen del capital.
- Según la magnitud de la empresa.
- Según su fin u objetivo.

- **Clasificación según su actividad:**

**Empresas industriales:** Este tipo de empresas son aquellas en las que la producción de un bien es la principal actividad. Puede ir desde la extracción de la materia prima a su transformación. Forman parte de uno de los sectores económicos más importantes del país y contribuyen creando recursos y fuentes de empleo por la mano de obra que se requiere.

**Empresas comerciales:** Se refiere a aquellas que son un intermediario entre el productor y el consumidor, su principal operación es la compra y venta de un producto terminado listo para su comercialización. A su vez se sub dividen en mayoristas, minoristas o comisionistas.

**Empresas de servicios:** Son aquellas que brindan servicios a la comunidad. Estas pueden o no tener fines lucrativos.

Se dividen también en servicios públicos, privados, de transporte, educación, salud, finanzas, turismo, etc.

- **Clasificación según origen de capital:**

Cuando se habla del origen de capital nos estamos refiriendo de dónde es que se están obteniendo los recursos para poder iniciar o continuar con las operaciones para la cual fue creada la empresa. La clasificación según origen se divide en tres.

**Públicas:** Son aquellas empresas en las que el capital pertenece al estado, esto quiere decir que lo que se pretende realizar con ellas es a beneficio de las personas, tratando de satisfacer las necesidades sociales que pueden partir desde lo particular a lo general, prestando cualquier clase de servicio u otorgando otra clase de beneficios.

**Privadas:** Estas empresas son aquellas cuyo capital es propiedad de inversionistas privados o accionistas particulares y prácticamente sus fines son lucrativos.

Tratándose de este tipo de empresas el capital que se tiene puede ser nacional o extranjero, según las inversiones que se realicen y las actividades que se realicen, a su vez pueden reinvertir las utilidades y llegar a convertirse en empresas transnacionales.

**Mixtas:** Son aquellas empresas que combinan ambos tipos de capital, ya sea que provengan por parte del estado y éste mismo lleve su control en conjunto con capital privado, aportado por los mismos accionistas o socios de la entidad que fue creada.

- **Clasificación según magnitud de la empresa:**

Son varios los criterios en los que se pueden basar para la determinación del tamaño de una empresa, factores influyentes como número de trabajadores, tipo de entidad, actividades que realiza, ingresos y gastos generados en el año etc.

Generalmente y para ser clasificadas de manera más sencilla, se dan de la siguiente manera:

### **Microempresas:**

Son aquellas que cuentan con un capital, número de trabajadores e ingresos de manera personal. Las actividades que se realizan en estas empresas son básicas y cuentan con maquinaria o equipos muy indispensables. Por lo general son administradas por el propietario que a su vez puede ser el encargado de atender personalmente el negocio.

Sus asuntos e información sobre las ventas generadas, finanzas y gastos que ocurren son muy básicos.

### **Pequeñas**

Son entidades que se manejan de una manera independiente, su finalidad principal es la rentabilidad. Sus ingresos anuales, al igual que el número de empleados que tiene, no debe de exceder de un límite establecido, para que se siga considerando como una pequeña empresa.

Este tipo de empresas, están más controladas por la ley, ya que al tener ingresos determinados para ser pequeña, debe de aportar y contribuir con el gasto público pagando los debidos impuestos que genera por las actividades que esta realice.

### **Medianas**

Son empresas que pueden llegar a tener hasta 250 personas como empleados y el valor de las ventas no rebasa los 100 millones de pesos al año. Esto ha sido establecido por la Secretaria de Economía. Agrupa a aquellos establecimientos que tienen una estructura dividida de acuerdo a las diferentes funciones que realiza.

El capital es ahora parte importante ya que se enfoca en un crecimiento no solo cuantitativo que va de incrementar volúmenes de ingresos y ventas o empleos a lo cualitativo que se enfoca en especializaciones o medios para una buena toma de decisiones. En esta empresa se definen responsabilidades, además de que ya se cuenta con sistemas y procedimientos establecidos para un mayor control sobre las actividades realizadas.

### **Grandes**

Su principal característica es el capital y financiamientos tan grandes que suelen manejar estas empresas. Generalmente son conformadas por capital propio y sus ventas son de más de 500 millones de pesos.

Estas empresas tienen un sistema administrativo y operativo muy avanzado ya que se crean controles y programas especiales para su buen desarrollo y manejo de la información. Pueden obtener préstamos importantes con instituciones financieras nacionales, incluso internacionales para su amplio desarrollo.

Tienen personal profesional y especializado para cada actividad que se realice. Como antes se mencionó, las inversiones que se realizan suelen tener buenos rendimientos.

- **Según su fin u objetivo.**

#### **Empresas con fines lucrativos:**

Son esas empresas que van orientadas a una obtención de beneficios de manera económica, además de lograr una buena posición dentro del mercado y tener un reconocimiento por parte de los clientes.

#### **Empresas no lucrativas:**

El objetivo de este tipo de empresas va dirigido a los socios que la conforman o al público se espera apoyar. Generalmente se encargan de satisfacer necesidades de la sociedad, ya sea en diferentes ámbitos, como el social, deportivo, desarrollo humano, etc.



### 2.3 Factores benéficos y perjudiciales.

Dentro de las empresas existe una variedad de retos ya que, se disponen de recursos financieros, humanos y materiales para poder cumplir con el objetivo para el que la entidad fue creada.

Hay que tomar en cuenta que el tipo de empresa es un factor muy importante para poder visualizar hacia donde se pretende llegar, que clase de información se va a requerir y personal dentro de la misma.

Un factor benéfico de una empresa es el tener una misión y visión establecida desde antes de iniciar las actividades, ya que se tiene en concreto que es lo que se quiere lograr y cómo es que se van a realizar todas operaciones dentro de la empresa.

Como ya es conocido, existen factores internos y externos que pueden ayudar o perjudicar a todas las empresas. Hay unos que no dependen de nosotros y por lo tanto no pueden ser modificados pero es posible reducir el impacto que se llegue a dar teniendo controles que puedan prevenir dichos acontecimientos. Algunos de los factores son los siguientes:

#### **Factor social:**

Como un beneficio se puede observar como la sana competencia y la buena participación del mercado, tratando de colocar a las empresas como factores que influyen para la creación de más empleos y así apoyar a la economía y a las

personas en su desarrollo de habilidades para lograr actividades diferentes dentro de los sectores económicos.

Dentro de los factores externos que nos pueden perjudicar se encuentra la gran diversificación de los productos y su comercialización, debido a que la sociedad y las modas van cambiando constantemente, y se necesita innovación, por lo tanto se tiene que llegar a toda clase de público para que los servicios o productos que se están ofreciendo puedan ser adquiridos.

### **Factor político-económico:**

Existen varios programas realizados por parte del gobierno que son creados para el beneficio de todos, ya sea desde pequeñas hasta las grandes empresas. Las disposiciones legales, normas fiscales y otras regulaciones tratan de fomentar la competencia, llevando siempre de la mano la honestidad cumpliendo las leyes.

En los factores económicos se puede ver también el poder adquisitivo que se tiene para obtener diferentes materiales o realizar aquellos gastos que son necesarios para las actividades de las empresas, al igual que en los clientes para adquirir lo que nosotros estamos ofreciendo.

En este factor, lo que no se puede controlar son las diferentes normatividades que nos son impuestas a realizar, al igual que la estabilidad política dentro de nuestro

país, ya que se ha observado que cada que cambia el gobierno existe una variedad de problemáticas que deben ser resueltas además de la influencia que tiene el gobierno dentro de los impuestos y su recaudación.

### **Factor tecnológico:**

La innovación es un factor dentro del lado tecnológico de una empresa. La competencia y las ganas de que el cliente consuma tu producto son muy importantes. Dentro de las empresas, se trata de tener maquinaria y equipo de última generación. Poniendo un ejemplo de una empresa productora, la tecnología es algo inherente a ella, ya que se espera agilidad y rapidez para terminar los productos que se van a realizar.

Si una empresa, va dejando que la tecnología siga avanzando y no hace nada al respecto por actualizarse, ésta se irá consumiendo poco a poco, ya que en un mundo globalizado es ahora una necesidad contar con herramientas que nos puedan ayudar a incrementar la productividad dentro de nuestra empresa, al igual que si se presta un servicio es necesario obtener mejores tecnologías para así otorgar calidad y mayor grado de confianza en los clientes y consumidores finales.

### 2.3.1 Productividad

Se puede definir como el resultado de un conjunto de actividades donde factores de producción se combinan para el bien o el servicio que se va a prestar, donde también entra la calidad.

La productividad tiene elementos como son el trabajo realizado, maquinaria y equipo, capacidad empresarial y todo el proceso que se lleva a cabo para la generación de bienes y servicios. También se le conoce como fuerza laboral y se mide analizando el desempeño que se tuvo dentro de una actividad económica.

Es un término relevante ya que tiene relación entre lo que se produce, los medios empleados para la producción hasta a donde va a llegar ese producto y la eficiencia que se va a tener.

Dentro de una empresa, es un factor de mucha importancia ya que ahí es donde se mide generalmente el éxito o fracaso que se obtiene y es por esto que las compañías se apoyan en varias estrategias y recursos para aumentar al máximo el nivel de productividad que ellas tienen.

Para poder lograr esto, se llevan a cabo varios estudios y análisis para encontrar la mejor solución y poder llegar así a mejor productividad y necesitar menos elementos para poder lograrla. Existen estrategias que permiten inducir mejoras dentro de los

procesos productivos, como maquinaria de alta tecnología y también una formación y capacitación del personal dentro del área de producción.

La productividad laboral consiste en los rendimientos originados de las diferentes variantes del trabajo, capital, técnicas aplicadas y otros factores que influyen dentro, ya hayan sido en aumento o disminución deben de ser analizados para así lograr un equilibrio productivo.

Existe también la productividad global que en las empresas es un término muy utilizado para mejorar productividad propia mediante el estudio de sus factores determinantes y elementos dentro de la entidad que puedan ser mejorados o renovados como la tecnología, organización laboral y los ciclos que se dan para poder lograr las actividades establecidas. Hay que evaluar los rendimientos que se van dando y el resultado que se obtiene y ver cuál es el impacto que tienen dentro de la empresa para la toma de decisiones.

### 2.3.2 Calidad

Se define calidad como “El conjunto de aspectos y características de un producto y servicio que guardan relación con su capacidad para satisfacer las necesidades expresadas o latentes de los clientes”

Designa un conjunto de atributos o propiedades de un objeto del cual podemos emitir un juicio. Puede tener nula, poca, buena o excelente calidad. Al momento en que decimos que algo tiene calidad, se está poniendo un juicio positivo en respecto las características obtenidas, se puede ver como un sinónimo de perfección.

A su vez, es el mismo nivel de excelencia que la empresa ha elegido o ha podido alcanzar para poder satisfacer las necesidades de sus clientes. Dado que existe una diversidad en los deseos de los clientes, se intenta satisfacer a todos los consumidores dando a lugar servicios y productos personalizados.

Hay otra variante que es la calidad total, también conocida como gestión de calidad total que denomina a las estrategias que son utilizadas durante los procesos de la fabricación de un producto o servicio, se enfoca en la organización para su mejor resultado. No sólo se basa en la satisfacción del cliente o consumidor sino que también en la de los integrantes de la empresa que se ven implicados en la producción para que puedan ser beneficiados.

No solo se trata de crear un producto, o prestar el mejor servicio y que el consumidor quiera adquirir sino que se procura intervenir desde la fabricación o idea que se pretende vender para seguir formando y capacitando al personal para prestar las mejores cualidades de lo que se espera que llegue al consumidor.

Para lograr una calidad total, se debe partir desde la organización ya que debe de ser continua, observando cada área que existe en la empresa para no desproteger ningún departamento que va ligado desde la fabricación hasta el consumo final.

Esto se debe a que no puede haber éxito en un solo sector y otro con irregularidades ya que no se cumpliría con el propósito de tener un producto o servicio de calidad totalitaria.

La calidad es una simple diferencia cuantitativa y cualitativa que se establece en base a algún producto requerido, a simple vista si un producto o servicio me resulta satisfactorio al momento de adquirirlo se podría comprender que es de calidad.

Existen también factores que lo pueden ir determinando, como la necesidad que surge en ese momento de tener ese bien o servicio, al igual que los aspectos tecnológicos o científicos que puedan afectarlo.

Para lograr un equilibrio de la calidad con el producto y la satisfacción del cliente se debe observar el factor del precio exacto, rapidez en cuanto a la disposición del bien y si es la cantidad justa por la cantidad que se está dispuesto a pagar.

En conclusión, la determinación de la calidad de un producto o servicio influye mucho con el cliente, ya que depende del consumidor el recomendar o no el bien adquirido,

si cumplió sus expectativas y la experiencia obtenida, siempre tratando de lograr que nuestra marca sea vista de manera positiva.

En vista que la calidad está vinculada con la satisfacción de lo que percibe el cliente del producto o bien en cuestión, cuanto más grande sea la satisfacción del consumidor se podrá notar aún más la calidad que se le haya puesto al producto.

Como podemos observar la empresa es el punto de partida para dar lugar a todos los movimientos ya sea de prestación de servicios, comercialización y otros tipos. Para poder lograr una armonía en la empresa hay que tomar en consideración todas las características que ya fueron mencionadas con anterioridad para de ésta manera ejecutar un plan de acción y de esta manera poder facilitar a los administradores, gerentes de empresas y dueños de las mismas a tomar una decisión, ya sea en base al personal que trabaja para ellos, el producto que ellos están manejando tratando de cambiar ya sean los estándares de calidad, tamaño del bien e incluso elegir entre los diferentes proveedores que son los que nos otorgan los materiales para ofrecer algo mejor a nuestro cliente final.

La toma de decisiones dentro de una empresa, puede ser también en cuanto a los clientes ya que se tiene que observar un buen flujo de efectivo y buenos manejos de información financiera, económica y fiscal para poder obtener todos los beneficios y llevar un buen manejo de la misma.



## **CAPÍTULO III**

### **ECONOMÍA Y GENERALIDADES**

En el presente capítulo analizaremos a rasgos generales los conceptos básicos de economía, así como los principales factores y la situación en la que el país se encuentra, además de mencionar brevemente algunos antecedentes sobre el comercio en Michoacán, problemas actuales con los que se enfrenta México que evitan su buen desarrollo económico.

#### 3.1 Economía.

Hay que entender a la economía como “un estudio sobre cómo las sociedades y las personas eligen la manera en que van a usar aquellos recursos escasos con el propósito de satisfacer sus necesidades materiales.”

(Emery, E. David, Principios de economía: 1)

Otro concepto que se puede manejar es el siguiente:

“La economía es el estudio de la manera en que las sociedades utilizan los recursos escasos para producir mercancías valiosas y distribuirlas entre los diferentes individuos”

(Samuelson, Paul A. Economía: 4)

No se trata solamente del estudio de la riqueza sino también de los medios para obtenerla.

Debemos comprender que el deseo por adquirir diferentes productos es ilimitado, pero estamos olvidando que nuestros recursos no lo son. Es por esto que el término “escasez” es un punto clave dentro de la economía ya que es un problema el satisfacer las necesidades de todos en cuanto a cantidad.

Si fuera posible producir cantidades infinitas de cada uno de los bienes y servicios que necesitamos, no se tendrían que preocupar las empresas por los costos, el pago de impuestos, seguridad social, etc. En dado caso, los precios, análisis de costos, conductas de mercados y demás dejarían de existir, no tendrían alguna razón de ser, y por lo tanto la economía pasaría a ser una disciplina no útil

La escasez, nos da también opciones de elegir diferentes productos y servicios, ya que se debe observar cómo vamos a utilizar los recursos escasos y la manera de optimizarlos para un mejor aprovechamiento de los mismos.

Ya que los recursos son limitados, las personas hemos aprendido a emplear los recursos disponibles, tratar de desarrollarlos con el uso de las nuevas tecnologías, buscar una mejor organización eficiente en la producción y distribución de los bienes además de buscar nuevos canales redistributivos dentro de la sociedad para obtener una mayor utilidad.

Si se pudieran sumar todas las necesidades de las personas, se puede observar claramente que no hay suficientes bienes ni servicios para satisfacer una mínima parte de los deseos de consumo de todo el mundo. De este problema parte un concepto fundamental que es la eficiencia.

La economía es una ciencia social y como tal utiliza métodos sistemáticos de observación, análisis y razonamiento, esto con el propósito de formular teorías para poder hacer proyecciones de las variables económicas que existen y así establecer el comportamiento económico del ser humano, es decir la forma en que se responde de manera individual y en sociedad a los problemas básicos como lo son la escasez y la forma de utilizar los recursos para satisfacer nuestras necesidades.

Explorar conductas de los mercados financieros es otra tarea dentro de la economía ya que se encarga de analizar la forma en que se asigna el capital al resto, sugiere además, fórmulas para ayudar a la pobreza, sin que se afecte de manera negativa otros resultados que se desean esperar.

Es por esto que la esencia de la economía es reconocer la escasez que existe en el mundo, investigar cómo se debe organizar la sociedad para de esta manera utilizar y distribuir de un modo eficiente los recursos, tratando de mejorar el bienestar económico de todos.

### 3.2 Antecedentes económicos en México y Michoacán.

A lo largo de la historia, la economía mexicana ha tenido varios cambios que han significado mucho en cómo se dividen los sectores en nuestro país. Antes las actividades se centraban en la agricultura, minería y comercio.

Fue después de la Independencia cuando comenzaron los intentos por industrializar el país pero fue hasta finales del siglo XIX cuando se comenzó una verdadera estructura industrial.

Sin duda, la agricultura como actividad primaria, es la de mayor tradición en México. Gracias a la llegada de los españoles, se introdujo el cultivo de trigo, café y azúcar, además de establecer el uso de abono, arado y azada. Los sistemas de tributación comenzaron a establecerse y el autoconsumo se mantuvo.

El rápido crecimiento de la producción agropecuario se fue dando en El Bajío, Guadalajara y Michoacán y gracias a esto se pudieron crear condiciones favorables para la expansión de mercados gracias a una demanda constante y un alto poder adquisitivo.

Fue hasta el fin del Porfiriato donde se notó un incremento en la demanda de los productos agropecuarios, ya que entre 1877 y 1883 la tasa promedio anual de exportación se elevó a un 14.6%.

A lo largo del tiempo y en base a las necesidades de la profesión y para mantener a los contadores actualizados, han surgido diversos organismos que agrupan a los profesionales de la contaduría cuyo objetivo es el de compartir experiencias con el fin de enriquecer el desempeño laboral de los mismos, así como también poder emitir y dar lugar a nuevas reglas, normas y principios que otorguen confiabilidad en la profesión, dando a lugar el incremento de los valores éticos y demás técnicas para la obtención de información necesaria.

Dentro de los organismos se encuentra el IMPC (Instituto mexicano de Contadores Públicos) que fue fundado en 1923, rigiendo desde 1965 a los colegios de contadores en todo México. Ésta institución es la que emite normas de carácter obligatorio para los contadores. Otro organismo importante que surge es el colegio de contadores Públicos de México que nace en 1949, al igual que el IMCP y su finalidad de emitir normas, el CCPM fomenta el prestigio de los contadores públicos, unificando criterios y logrando de dicha manera la unificación de criterios aplicando las normas, reglas y procedimientos establecidos, y de dicha manera lograr una actualización en todas las áreas correspondientes a la profesión.

### 3.3 Problemática económica actual.

México es un país que se ha visto afectado por la volatilidad que existe en los mercados internacionales, no sólo en problemas políticos, sociales sino que un impacto preocupante es en el ámbito económico.

Factores internos a nuestro país como la violencia, inflación y un crecimiento lento son elementos que dejan muy en bajo las perspectivas que se tienen aun con la ayuda de reformas económicas que son otorgadas por el gobierno.

Algunos de los riesgos que puede tener México son los siguientes:

#### 1.- Volatilidad por tasas en EU.

Como ya se sabe, todo lo que ocurre en Estados Unidos de América logra siempre un gran impacto en nuestro país ya que es uno de los principales consumidores de nuestros productos y de donde se abastecen de mucha materia prima para sus fábricas y empresas, eso sin considerar la mano de obra que se realiza en México.

Sobre el tema de las divisas, la moneda mexicana alcanzó un nivel muy bajo que no había ocurrido desde 2009, logrando que el tipo de cambio en el dólar superara \$16.00.

A pesar de esto la estabilidad macroeconómica que ha logrado mantener México podría soportar esas variables de precios incluyendo a otras fuentes económicas que podrían surgir.

Analizando los movimientos políticos y económicos de México y Estados Unidos, podría lograrse que las tasas de interés y el tipo de cambio se ajuste para evitar que el capital utilizado en las actividades del país se fugue en gastos innecesarios y se aplique de manera correcta.

## 2.- Violencia y corrupción:

Se podría decir que la inseguridad y violencia en el país son problemáticas que varios empresarios ya habían localizado, al igual que la corrupción y ciertos conflictos de interés político y social por parte del gobierno que hacen que la política esté en una crisis mayor incluso que cuando inició el sexenio de Enrique Peña Nieto.

Las manifestaciones de violencia y protestas sociales que se dan en nuestro país son un riesgo potencial para el crecimiento económico ya que se ve reflejado en el gasto que se genera después de cada acontecimiento.

Aunque no es imposible, es muy difícil el cálculo del impacto económico que se tiene, por lo tanto si esos problemas se pudieran llegar a incrementar se podría visualizar a México como un país de alto riesgo, tanto en parte social como económico y político, siendo afectados los inversionistas y personas que aportan su capital en empresas mexicanas.

Dentro de un contexto más realista, México tiene una desregulación de actividades económicas, además de un bajo crecimiento económico y por consiguiente un nivel de desempleo cada vez mayor. Existe también una fuga de capitales, que como se vio en el punto de inseguridad, los inversionistas pueden ver más atractiva o segura su inversión fuera de nuestro país que dentro de éste, vinculando empresas locales a otras en el extranjero.

La escasez de créditos en empresas pequeñas hace que estas entidades apenas logren sobrevivir sin apoyo alguno o con poco por parte del gobierno, además que las reglas para su funcionamiento no les son muy convenientes ya que las grandes empresas son las que las van desplazando hasta que desaparecen.

Se debe atender principalmente los problemas básicos que afectan de manera directa e indirecta a la economía del país, tratando de garantizar un cambio y que nuestro país recupere el lugar que tenía dentro de la economía y del lado social también.

La falta de cumplimiento a las leyes limita también a nuestro país, refiriéndose a la recaudación fiscal ya que cualquier tipo de reforma siempre será para percibir más ingresos sin algún beneficio directamente obtenido para los contribuyentes. Dentro de este punto entran las actividades económicas informales que no entran en la



regulación para su recaudación de impuestos, se ha tratado de disminuir pero la problemática sigue.

## **CAPÍTULO IV**

### **MACRO Y MICROECONOMÍA**

Una vez analizados los capítulos anteriores, ahora necesitamos hablar de ciertas peculiaridades de la economía para que quede mejor comprendido el trabajo de investigación, por lo que es importante conocer los conceptos de macro y microeconomía, así como sus diferentes variables que las componen.

Dentro de éste capítulo, comprenderemos términos como inflación, oferta y demanda, consumidor, así como la importancia del tipo de cambio y como es que el mercado va cambiando gracias a la preferencia de los que adquieren productos y el impacto que existe dentro de la economía.

#### 4.1 Macroeconomía

Se le conoce a la macroeconomía como “el estudio de cómo el comportamiento del dinero y el gasto y la inversión totales determinan la producción, el empleo y el nivel de precios en el conjunto de una economía”

(Emery, E. David, Principios de economía: macroeconomía: 2)

Es entonces, en base a la definición anterior que la macroeconomía se ocupa de la forma en que la sociedad hace frente a la escasez a través del empleo, crecimiento y evolución de la economía dentro de un sector y cómo afectan o benefician las actividades económicas que se realizan.

Se encarga de orientar el nivel de producción y de los precios enfocándose en mercados específicos que son relevantes dentro de la economía, considerando el mercado de trabajo y capitales.

La macroeconomía es un área controvertida para economistas y políticos gracias a la información que logra otorgarnos, actualmente se encuentra en un grado de confusión debido a que influye en el crecimiento económico a largo plazo y la afectación de los ciclos económicos.

Dentro de los objetivos principales de la macroeconomía se busca lograr un elevado nivel y rápido crecimiento productivo, elevar los niveles de empleo así como la estabilidad en el nivel de precios, ayudándose por las políticas monetarias y fiscales que buscan mantener un equilibrio entre los ingresos y los gastos que se tienen dentro de la economía del país.

#### 4.1.1 Variables macroeconómicas.

Dentro de los estudios macroeconómicos se trata de explicar el comportamiento de las actividades económicas de un país y como es que va a ir evolucionando para lograr un crecimiento.

Para que haya un buen análisis existen diferentes indicadores o variables que nos ayudan a ampliar más nuestro conocimiento sobre la situación del país y su economía, además de la estructura, nivel de competencia, etc.

Para determinar los sectores que tienen más potencial o las empresas, el estudio de las variables también ayuda a la toma de decisiones para saber en dónde es bueno invertir o comprar acciones.

Dentro de las variables macroeconómicas, se encuentran las que son de mayor relevancia y que significan un gran impacto dentro de la economía son las siguientes:

- Producto Interno Bruto (PIB).
- Tipo de cambio (divisas).
- Inflación
- Indicadores de oferta y demanda.
- Desempleo

#### 4.1.1.1 Tipo de cambio.

“El tipo de cambio es el precio de una moneda expresado en otra”

(Samuelson, Paul A., Economía, 662)

El comercio exterior es el que exige la utilización de diferentes monedas en cada nación. Se determina en el mercado de divisas que es en el cual se intercambian las diferentes monedas. Las variaciones en el tipo de cambio pueden afectar profundamente a la producción, empleo a inflación, por lo tanto hace que el tipo de cambio es uno de los factores económicos principales para todos los países.

Viéndolo de éste modo las transacciones dentro de un país son muy sencillas ya que se enfocan en una moneda igual. Ya cuando se comienza a hablar de exportación o importación se vuelve un poco más complejo.

Los cambios de moneda mantienen los lujos monetarios que corresponden a las preferencias nacionales, permiten que el dinero pueda facilitar los cambios internacionales de productos y servicios.

Para saber cuál es el valor que se le da a una moneda influye mucho el intercambio entre las naciones, también dependen de las mercancías que se van a comercializar y cuál es el sentido que va a tener esa compra o si será de manera rentable para lo que fue adquirida.

Como antes se había mencionado, el tipo de cambio se realiza a través del mercado de divisas, el precio se establece como en cualquier otro mercado y se basa en la oferta y la demanda de la divisa. Para que exista un equilibrio entre la oferta y la demanda y el valor que se le determina a cada moneda hay dos sistemas de tipos de cambio: el flexible y el fijo.

El sistema de tipo de cambio flexible es aquel que establece tipos de cambio con base en las fuerzas de la oferta y la demanda dentro del mercado de divisa. Por ejemplo, si se desean adquirir mercancías en Estados Unidos se necesitan dólares, aquí entra el ejemplo de la demanda de éste tipo de moneda y ahí se abre la oferta. Esta interacción entra la oferta y demanda del dólar es la que determina el precio de la moneda.

La variación en el precio se debe a las condiciones cambiantes en el mercado, por ejemplo las exportaciones de los Estados Unidos y las compras de dólares que realiza el Banco Central.

Viéndolo como manera perjudicial se afecta el volumen de las importaciones que se realizan ya que se debe de pagar más de lo que se podía tener proyectado a una fecha determinada. El hecho de ser un sistema flexible se puede manejar una estabilidad de los precios de la moneda tratando así de facilitar el comercio internacional.

El sistema de tipo de cambio fijo y de reserva determina los tipos de cambio por medio de negociaciones entre los gobiernos estableciendo un sistema para mantenerlos lo más estáticos posibles. Se negocian los tipos de cambio entre las monedas que se consideran más importantes.

En el sistema fijo los ajustes no son simétricos ya que obliga a las naciones a tener un déficit al devaluar sus monedas, de ésta manera se da la desproporcionalidad con las otras monedas. Este tipo de sistema da a lugar la especulación contra otras monedas de menor valor, por lo tanto existían pérdidas para aquellos especuladores limitados ya que no se le daba un mayor valor a otro tipo de divisas comparados con los de más fuerza.

En el año 2015 el dólar fue aumentando considerablemente de precio, al día 31 de diciembre de ese año logró cerrar a poco más de \$17.30 (información BMV y Mercado de divisas), movimiento que logró preocupar mucho a los mexicanos por el alza significativa en los precios por las compras que realizan las empresas de nuestro país en el extranjero.

Como ya sabemos, los tipos de cambio nunca se mantienen fijos debido a la fuerza de la oferta y demanda que cada divisa tenga en un determinado tiempo. El fin que tiene el mercado de divisas es el poder lograr un equilibrio de oferta y demanda de

las monedas, al ser esto el determinante del precio de la moneda se debe analizar diariamente por las transacciones que se realizan diariamente.

#### 4.1.1.2 Producto Interno Bruto (PIB)

Cuando hablamos del Producto Interno Bruto hacemos referencia a aquel valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un periodo determinado, es decir, hablamos de un indicador que representa el crecimiento o decrecimiento de la producción de las empresas de cada país pero solo dentro de su territorio. Nos ayuda a comprender como se da la competitividad de las empresas.

Es una medida que los economistas emplean para estudiar el bienestar per cápita y la comparación de las condiciones de vida y el uso de los recursos en varios países.

La importancia que tiene el Producto Interno Bruto (PIB) y que éste crezca es que al indicar la competitividad de las empresas se puede ver si la producción de las mismas está evolucionando, si la producción no crece a un ritmo mayor quiere decir que no se está invirtiendo en la creación de nuevas empresas y por lo tanto esto afecta a la creación de nuevos empleos ya que no van a la par.

Al mismo tiempo y como indicador también repercute dentro de la inflación ya que si es más elevada los salarios tendrán que ser menores.



Cuando el PIB crece, representa un mayor ingreso para el gobierno a través de los impuestos que nos son establecidos. Esto se debe a la buena producción de bienes y servicios, por lo tanto eso genera más empleos y más oferta y demanda, por lo tanto existe una mayor movilización de dinero a través del intercambio por un bien. Al incrementar las ventas o las compras, se necesita más gente para la producción y así mismo se generan empleos, de los cuales se retienen impuestos.

También las personas morales obtienen mayor margen de utilidad generando una base para el pago de los impuestos logrando así un beneficio y fortaleciendo las condiciones también de las empresas para que puedan seguir creciendo e incluso lograr inversiones.

Para determinar el PIB en México durante el tercer trimestre del año 2015, se calcula que el 58% de los datos obtenidos fueron a través de proyecciones y modelos econométricos. Tomando en cuenta eso, el 80% de la información que se obtiene se da de manera directa en base a encuestas y registros administrativos. Se da por el comportamiento de los componentes y el método productivo de las empresas. Para el cuarto trimestre del año 2015 el PIB de México fue de un 2.5%. Este se compone por todas las actividades económicas que existen en el país.

Basándonos en el caso práctico y hablando de que es una comercializadora de aguacate nos es importante hablar y hacer referencia a las 3 actividades que son las primarias, secundarias y terciarias.

Es una variación del porcentaje anual que se dio a lo largo de ese año, considerando que dentro de las actividades primarias (tomando la agricultura como tal para el caso práctico) se obtuvo un 3%, dentro de las actividades secundarias un .6% y para las terciarias (considerando ya la producción y comercialización) un 3.5%

Información tomada del INEGI, 2015.

Según la Secretaria de Hacienda se espera que para éste año 2016, se obtenga un crecimiento en México en un rango de entre 2 a 2.8%. Por otro lado y en base a cálculos realizados por el INEGI se pronostica que la economía crezca a un 2.74%.

El PIB se puede expresar en términos reales o nominales. EL PIB nominal mide a precios corriente de mercado y el PIB real es el que se calcula a precios constantes. Al dividir el PIB nominal y el PIB real se obtiene el deflactor del PIB que es un indicador de nivel general de precios.

#### 4.1.1.3 Oferta y demanda del producto.

En una economía de mercado no hay alguna autoridad central que tome decisiones sobre lo que se va a producir y lo que se consumirá, pero los que participan en la economía tienen la libertad de tomar la elección de perseguir sus propios intereses.

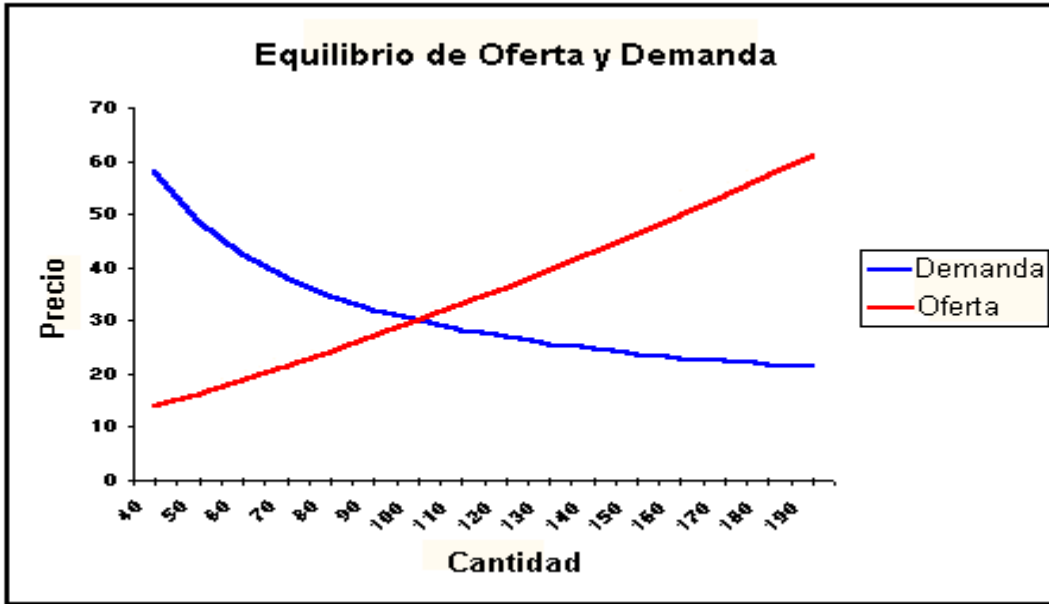
La mecánica de la oferta y la demanda es un concepto que utilizan los economistas para ver y poder explicar cómo funciona un mercado. Va desde cómo se comportan los compradores (la demanda) y como hacen los vendedores (oferta) para determinar el precio del mercado y del bien así como lo que debe de ser producido e intercambiado.

La demanda es una tabla de valores o una curva que ve las distintas cantidades de un artículo que un comprador está dispuesto a adquirir en un momento en base a la variación de los precios.

Es la cantidad de bienes y servicios que los consumidores desean y están dispuestos a comprar dependiendo de su poder adquisitivo. Las determinantes de la demanda de un individuo son el precio de otros bienes, los ingresos que perciben, los gastos que pueden ser generados y la población en sí.

La cantidad de un bien que los consumidores planean comprar depende también del precio de otros bienes, aunque esto puede variar si los productos o servicios son sustitutos o complementarios del bien original o deseado.

La demanda depende fuertemente de los gastos, preferencias y actitudes de los consumidores. Si se producen cambios en los gastos también puede afectar la curva de la demanda.



Las curvas de la demanda tienen propiedades que son el precio y la cantidad demandada. Cuanto mayor sea el número de compradores, mayor será la cantidad demandada a cada precio.

Una curva de demanda puede ser desplazada hacia la derecha o a la izquierda. La dirección del desplazamiento depende de la relación entre la cantidad demandada y la variable de los precios.

Muestra la relación entre el precio y cantidad en un momento determinado ya que estas variables son cambiantes. La cantidad demandada se refiere al desplazamiento que se realiza a lo largo de una curva de demanda como resultado a cambio de un precio. Conforme va cambiando el precio, los compradores cambian la cantidad que tienen con la intención de la compra que se iba a realizar.

La oferta se refiere a la cantidad de mercancías que son ofrecidas por los productores o vendedores de mercancías y servicios a un precio determinado dentro de un mercado, por lo tanto la oferta no representa las ventas en el mercado, sino lo que pueden vender los productores en dicho mercado.

Es también una curva que refiere a las cantidades de un artículo que los proveedores están tratando de vender. Se refiere a una relación entre la cantidad y el precio al igual que la demanda.

Al igual que los compradores pretenden adquirir diferentes cantidades de productos a precios variables, los proveedores tratan de vender sus bienes en diversos precios.

Los factores para que los productores ofrezcan sus bienes son el precio, costos de producción y nivel de tecnología utilizado en su producción.

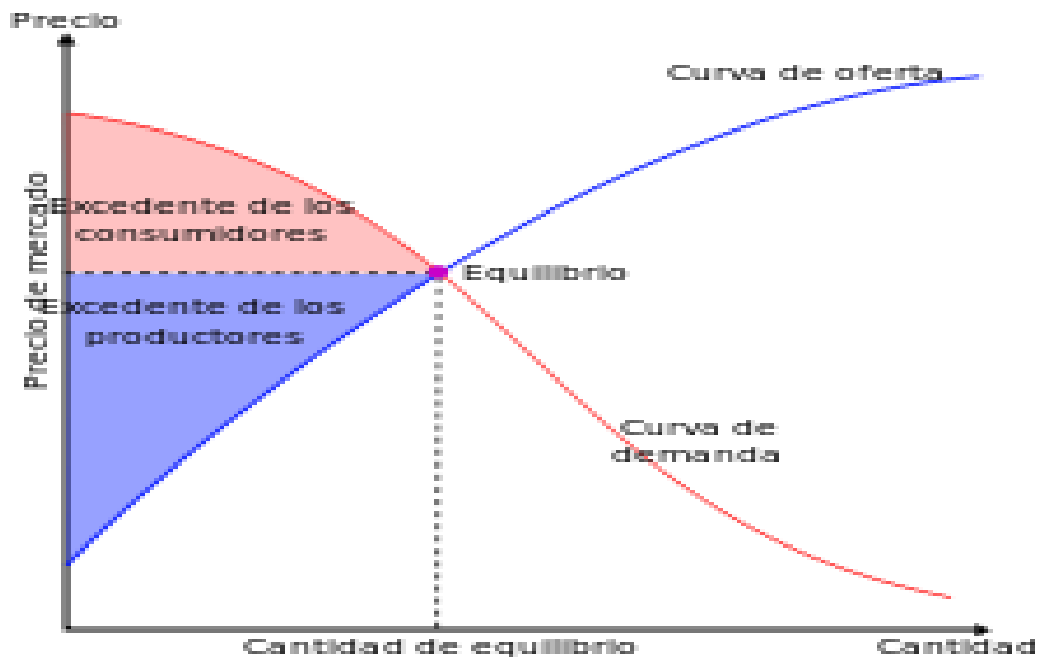
Basándose en el precio del producto, de acuerdo al nivel de precios el vendedor ofrecerá mayor o menor cantidad del producto, al igual que con sus costos de producción se van relacionando los gastos originados, por lo tanto entre menor sea el costo de producción se puede generar más competencia para el productor o vendedor.

La razón por la cual el precio y la cantidad ofrecida están directamente relacionados es porque un productor requiere elevar al máximo sus ganancias y de ésta manera logrará ampliar su nivel de producción, necesitando de esta manera precios más altos.

La cantidad ofrecida se refiere únicamente a un punto sobre la curva de la oferta también combinando el precio y la cantidad ofertada.

La oferta y la demanda explican entonces el comportamiento del comprador y del vendedor en el mercado. Su relación es inherente y por lo tanto las curvas son trazadas en la misma gráfica. Existe un punto en el cuál las dos curvas se unen o se cortan y se le llama **punto de equilibrio**.

El punto de equilibrio de un mercado se refiere al momento en el que las intenciones de los compradores corresponden exactamente a las de los vendedores, esto quiere decir que la cantidad que se pretende vender es la misma cantidad que se busca comprar. Como es de suponerse se le llama a las variantes cantidad de equilibrio y precio de equilibrio.



Cuando disminuye la demanda, la oferta permanece constante el precio de equilibrio y la cantidad disminuye.

Cuando la demanda aumenta y la oferta permanece constante, el precio y la cantidad aumentan.

Cuando oferta y demanda aumentan, la cantidad de equilibrio siempre aumenta, y si estas bajan, las otras variables también disminuyen.

Al aumentar la demanda, el precio también se eleva, por lo tanto, si la demanda baja sucede lo mismo con el precio de equilibrio.

#### 4.1.1.4 Inflación

La inflación se refiere a un aumento significativo en el nivel general de los precios. Cabe destacar que cada aumento de precios no es un síntoma de inflación ya que los precios independientemente aumentan o disminuyen dentro de una economía de mercado.

Pueden ser provocados por la oferta y la demanda.

La inflación de demanda ocurre cuando el aumento en la demanda interna de los bienes excede la capacidad que tiene el país para poder producir a un precio estable. Esto es provocado con frecuencia en etapas finales de recuperación de algún país durante una crisis económica.

La inflación de oferta se presenta cuando el nivel general de precios se eleva debido a un aumento en el costo de materias primas importadas o a un incremento en las tasas de los salarios o márgenes de ganancias que se quieren obtener.

Existen varias maneras de reducir los aspectos redistributivos de la inflación:

Se puede proteger de una inflación buscando mayores tasas de interés o tratando de especificar el monto de un préstamo, también se pueden proteger nuestros intereses mediante los índices.



La inflación puede reducir también el incentivo al ahorro ya que si la tasa de inflación supera a la de interés, el ahorro suele ser percibido como una pérdida de poder adquisitivo, que quiere decir que el dinero ya no servirá para lo mismo que antes te hubiera alcanzado, sino que adquirirás menos productos con la misma cantidad de dinero antes de que la inflación se hubiera generado.

#### 4.1.1.5 Desempleo.

El desempleo se define como una situación de un grupo de personas en edad de trabajar que actualmente no tienen un empleo aun cuando se encuentran disponibles para hacerlo (no existe algún tipo de limitación física o mental para realizar alguna actividad laboral).

Existe una tasa de desempleo que es el porcentaje de la mano de obra que no está empleada pero no inactiva, sino que están en busca de una ocupación, que es una proporción de una fuerza de trabajo total.

Ésta se relaciona directamente con las fluctuaciones del ciclo económico ya que las bajas o caídas en la producción dentro de las empresas se relacionan con el incremento de desempleo, por lo tanto el aumento de empleo se encuentra perfectamente ligado con la producción y el trabajo. Cuando el desempleo se encuentra en una tasa o porcentaje neutral la economía está funcionando.

Existen tres tipos de desempleo: por fricción, cíclico y estructural.

El desempleo por fricción es aquel que surge por un movimiento normal del mercado de trabajo, es decir cuando un empleado deja un trabajo para buscar uno mejor. También es conocido como desempleo de búsqueda. Está relacionado con el pleno empleo ya que siempre está presente dentro de la economía.

El desempleo estructural es aquel que surge cuando hay una disminución en la cantidad de empleos disponibles en ciertas regiones o zonas. Se da no a la falta de demanda, sino por cambios en patrones de demanda, obsolescencia de tecnología o simplemente por recorte de personal para lograr un equilibrio en el ambiente laboral de una empresa.

El desempleo cíclico es el que se produce como consecuencia de las fluctuaciones de la actividad económica. Esto quiere decir que es el incremento del desempleo en las etapas de recesión y depresiones que se tienen dentro de una economía. Se originan por la baja del ritmo de la expansión económica y el cambio del ciclo en el que va la empresa.

#### 4.2 Micro economía

Es el estudio de cómo las decisiones que realizan las distintas unidades económicas, por ejemplo los hogares y los productores, y el funcionamiento de los distintos

mercados, determinan la asignación de los recursos escasos y la distribución del ingreso en una sociedad.

Es decir, se concentra en la organización y redistribución de una manera eficiente de los ingresos obtenidos, buscar una mejor aplicación y un mayor aprovechamiento de los mismos, tomando en cuenta los recursos que se pueden obtener.

La importancia que tiene el estudio de la microeconomía para compradores y vendedores es que está obligada a la toma de decisiones encaminadas a la maximización de las utilidades que se pueden generar,

La microeconomía estudia los fenómenos económicos a nivel particular o individual, demandantes, empresas y los mercados son su campo principal de estudio. Comprende empresas, familias y sus mercados al igual que los recursos naturales, el trabajo, capital, servicios de organización, administración y habilidad empresarial constituyendo así los factores de producción.

Dentro del enfoque financiero se relacionan las finanzas, actividades mercantiles y su relación que tienen con el dinero, dando así a la economía el instrumental necesario que pueda servir para la toma de decisiones, enfocándose en todos los participantes que influyen en el mercado como lo son el comprador o empresario beneficiando a uno y maximizando utilidades.

La importancia que tiene la microeconomía para el contador es el hecho de saber administrar el capital de trabajo dentro de una empresa estudiando al mercado, teorías productivas, de costos, conducta del consumidor, oferta y la demanda, al igual que la teoría de los precios, analizando su comportamiento y el impacto que se tiene dentro de nuestra empresa.

#### 4.2.1 Teoría del consumidor y preferencias.

En el ámbito económico se le denomina consumidor a aquel individuo u organización que demanda bienes o servicios que se ofrecen, ya sea el que elabora los productos o el que los comercialice. Es aquel que requiere satisfacer cierta necesidad a través de la compra de algún determinado bien.

Para que exista un consumidor siempre tiene que existir del otro lado el que provee el bien o el servicio y que motiva la operación de la compra. La influencia que tiene el consumidor se desarrolla con la sociedad y el avance de las tecnologías que permiten una mayor producción y así el poder hacer llegar cada producto a todo mercado.

Se trata de incentivar el consumo dentro de la sociedad para que de esa manera se active la economía y el dinero vaya circulando ya que es necesario para el sistema económico.

Las preferencias del consumidor se basan en la adquisición de los diferentes bienes o servicios de acuerdo a sus gustos, poniendo de esta manera ciertas comparaciones a las diferentes canastas del mercado, es decir el conjunto de dos o más artículos básicos.

Las características dentro de las preferencias del consumidor son:

- Preferencias Completas
- Transitivas
- Buenas.

Las completas son aquellas que se pueden comparar y jerarquizar dentro de todo el conjunto de artículos. Aquí es cuando el consumidor es capaz de comparar todo estableciendo tres conjuntos como el preferido, menor preferido y el indiferente.

Cuando hablamos de preferencias transitivas nos referimos a cuando el consumidor puede adquirir de cualquier canasta ya que su elección es racional. Es decir, logra hacer una comparación pero más selectiva y de manera directa ya que sabe cuál es el artículo que puede satisfacer sus necesidades de consumo.

Las preferencias buenas siempre se refieren a mayor cantidad de un bien, siempre elegirá aquella que contenga más unidades de por lo menos un bien frente a otra pero con el mismo número de unidades de otros bienes.

#### 4.2.1.1 Enfoques de la conducta del consumidor.

Se utilizan varios términos que se pueden valer para describir y analizar el comportamiento de los compradores de un mercado, dando así como resultado las cantidades de un artículo que un comprador está dispuesto a adquirir en un momento dado.

Existen dos enfoques dentro de la conducta del consumidor y se dividen en ordinales y cardinales.

Enfoque cardinal se refiere a cuando el consumidor coloca y ordena de manera descendentemente las canastas de los bienes en el mercado. Esto quiere decir que ajusta los productos o servicios que va a necesitar de la más preferida a la menos deseada o que pueda satisfacer sus necesidades en ese momento.

Este enfoque logra suponer que es posible medir la utilidad o satisfacción del cliente en cuanto a sus deseos. De ahí surge la utilidad total del consumidor que es la satisfacción total de consumir una cierta cantidad de un bien y la utilidad marginal que mide la satisfacción adicional que se obtiene por la adquisición extra de un producto o servicio.

El enfoque ordinal es en el que el consumidor no mide la utilidad, sino que establece combinaciones de bienes y servicios que el cliente prefiere para ser combinadas con otras y lograr así una mayor satisfacción.

Se basa en una idea que los consumidores tienen sobre preferencias racionales básicas y que pueden tomar decisiones basadas en el deseo que tienen sobre ese producto o servicio. Es una información no cuantificable pero el rango que se obtiene se considera importante para analizar el comportamiento que el consumidor tiene dentro del mercado.

Dadas las preferencias y restricciones presupuestales, el consumidor decide al final que cantidad comprar del bien o servicio, se hace de forma racional pues se eligen los precios para maximizar la satisfacción que pueden lograr, dado el presupuesto limitado que se tiene disponible.

#### 4.2.1.2 Poder adquisitivo del consumidor.

Para entender esto hay que decir que es una determinante para la demanda de un individuo ya que nos habla de la cantidad de ingresos que percibe y hacia dónde va encaminado ese dinero para poder ser gastado.

Esto es fácil de explicar ya que si el nivel de ingresos de las personas aumenta, estas generalmente demandarán más bienes. A los bienes cuya demanda crece se

les conoce como bienes normales. Los bienes inferiores son aquellos cuando el bien o producto es menos demandado.

Se podría decir que cierta suma de dinero equivale a una cantidad de bienes que se puede permitir adquirir, esto nos permite decir que la elevación del poder adquisitivo coincide con un periodo de estabilidad en los precios ya que sería un equivalente a la oferta y la demanda con diferentes variantes.

Para esto se relaciona el aumento del salario con el costo que tienen los productos y de ésta manera tener un índice que refleje el nivel de los precios de forma general y establecida determinando las diferentes necesidades de cada grupo o clase social.

La estabilidad económica del consumidor se da cuando comienza a dar prioridad a los bienes y servicios básicos que debe tener para una mejor calidad de vida. El nivel en que se vive también afecta a la ampliación de consumo y la jerarquización de necesidades como alimentación, salud, vivienda, vestido, escuela, diversión etc.

Claramente se puede observar que las necesidades de cada consumidor final se verán afectadas por su decisión, uso y responsabilidad que tenga el mismo. Así como el deseo de adquirir un bien o un producto ya sea para uso personal o de alguien más.



Como se muestra anteriormente, dentro de las variables macro y micro económicas no se puede influir de manera directa, ya que no solo nuestra empresa es en la que se basa la información y los cambios en dichos factores.

La oferta y la demanda son cambios que también pueden verse influidos por el clima dentro de la entidad, ya que, aunque el aguacate es un fruto que se adapta a los cambios climáticos, debe tener mucho cuidado y control con plagas y otras pequeñas enfermedades que se ocasionan.

En las necesidades y gustos de los clientes o consumidores finales es otro aspecto que no se puede controlar, por lo tanto lo que se puede hacer es aprender a manejar y controlar la cartera de clientes que ya se tienen y poder abrir una nueva con clientes potenciales, a través de los cuales se pueda ir expandiendo la empresa y crecer.

## **CAPÍTULO V**

### **CASO PRÁCTICO FRUTIVAL S.A. DE C.V.**

El presente capítulo se centra en el estudio y análisis dentro de la empresa de los factores macro y microeconómicos y la problemática que se tiene al momento de exportar su producto a Estados Unidos y Asia.

Ahora bien, una vez analizados los capítulos que anteceden nos encontramos en condiciones óptimas para conocer y dar una propuesta a los problemas que afectan a la empresa FRUTIVAL S.A. de C.V.

#### 5.1 Historia, misión y visión de la empresa.

##### Historia

La empresa FRUTIVAL S.A. de C.V. inicia sus operaciones en el año 1994. Los fundadores son los hermanos Valerio Rosales. Se comienza con la intención de convertirse en empresarios creando primero una empresa denominada “Empaque Valerio” que trabajó al principio en el mercado nacional, principalmente iniciando operaciones en la Ciudad de México, Guadalajara y Puebla, posteriormente se

fueron agregando Chihuahua, Ciudad Juárez, Monterrey y Ciudad Victoria dentro de su cartera de clientes principales.

Un par de años más después, comenzaron a llevar sus productos a Centroamérica: Guatemala, El Salvador, Honduras y Costa Rica, donde se reconoce el comercio “Valerio Aguacates” por su excelente calidad y ganas de prestar servicio.

Fue hasta el año 2000 donde los hermanos Valerio deciden ampliar sus horizontes y extender su mercado a América del Norte, para hacer esto, la empresa tuvo que cambiar de nombre y giro para dar comienzo a lo que ahora se conoce formalmente como FRUTIVAL S.A. de C.V., la cual trajo desarrollo empresarial y excelentes logros en ventas en el mercado de Estados Unidos y Canadá.

Actualmente la empresa está consolidada y pretende dar valor agregado a los productos que ya ofrece en los mercados, además de lograr mantenerse en el mercado de Estados Unidos, incursionar dentro de Europa y Japón y así poder lograr entrar en los mercados extranjeros más importantes con una filosofía de “calidad total con sabor a México”.

#### Misión:

Lograr que nuestras empresas de fruta fresca (aguacate) sea de excelencia, integrando a nuestros productores, colaboradores y clientes, manteniendo una armonía de valores éticos, morales, económicos y ecológicos.

#### Visión:

Ser una empresa líder en México en la comercialización de fruta fresca (aguacate) y contar con proveedores de primera calidad, para que a su vez se nos permita ofrecer los mejores productos a nuestros clientes. Contar con el personal lleno de espíritu de servicio, bien capacitado, eficiente, eficaz y efectivo, que esté bien integrado en equipo con ambiciones y deseos de aprender día con día, además de ser una empresa organizada que cuente con equipos y sistemas de vanguardia. Tener a los clientes satisfechos, cubriendo y rebasando sus expectativas y también contar con un corporativo rentable y permanente en el mercado.

#### Filosofía:

La empresa dirige sus esfuerzos en ofrecer productos de calidad con excelente servicio, logrando mantener la mejor cartera de clientes, los proveedores adecuados y el personal mejor capacitado para el desempeño de sus labores.

“Siempre y en todo momento tendré el concepto de CALIDAD TOTAL como una norma a seguir en mi empresa y en mi vida personal.

### 5.1.1 Localización y giro de la empresa.

La empresa FRUTIVAL S.A. de C.V. se encuentra ubicada en las afueras de la ciudad de Uruapan Michoacán, justo en la carretera Uruapan- San Juan Nuevo km 7.3

Al ser una empresa dedicada a la producción y comercialización, su ubicación es estratégica, ya que se localiza en un punto en las afueras de la ciudad para de ésta manera facilitar la llegada de la fruta y su perfecta distribución a los diferentes puntos del municipio, otros estados y de ahí partir a otros países hasta llegar a su destino final.

La fruta que se compra es proveniente de distintas localidades en los alrededores de la ciudad de Uruapan, Tancítaro, Peribán, Zitácuaro, etcétera, cuenta con excelente calidad en el producto ya que las huertas de donde viene el aguacate tienen los certificados que cumplen con requerimientos de sanidad, inocuidad e higiene.

Al ser Uruapan una ciudad en la zona centro del estado de Michoacán, se presta para la perfecta distribución y recepción de la misma fruta.

Las instalaciones con las que cuenta la empresa son nuevas, iniciaron operaciones en el actual domicilio en mayo de 2014, tratando de ofrecer lo mejor al cliente y mayor eficiencia en los servicios que se brindan.

Un croquis o pequeño mapa de las oficinas y área de producción, así como patio de maniobras y almacenes se presentan de la siguiente manera:



La empresa FRUTIVAL S.A. de C.V. pertenece a la Asociación de Productores y Empacadores Exportadores de Aguacate de México A.C (APEAM).

Esta asociación fue fundada en 1997 y actualmente está constituida por las de 15,000 productores y 41 empresas empacadoras exportadoras a Estados Unidos.

La gran ventaja que tiene la empresa al pertenecer a APEAM es que cuenta con la certificación para ambos países, además que hace posible la exportación de manera más sencilla por ser asociación a nivel nacional y por tener representantes en Nueva York, Chicago y sur de Texas.

Gracias a APEAM, los mercados internacionales pueden tener acceso directo con nuestro producto con la absoluta seguridad de que lo que se adquiere es de calidad y cumple con todos los estándares establecidos.

A su vez, la Asociación se coordina con otras autoridades nacionales y de Estados Unidos para el desarrollo de las actividades comerciales en la exportación que se está realizando, como lo son:

SAGARPA Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación.

SENASICA Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria.

DGSV Dirección General de Sanidad Vegetal.

CESV Comité Estatal de Sanidad Vegetal.

JLSV Junta Local de Sanidad Vegetal.

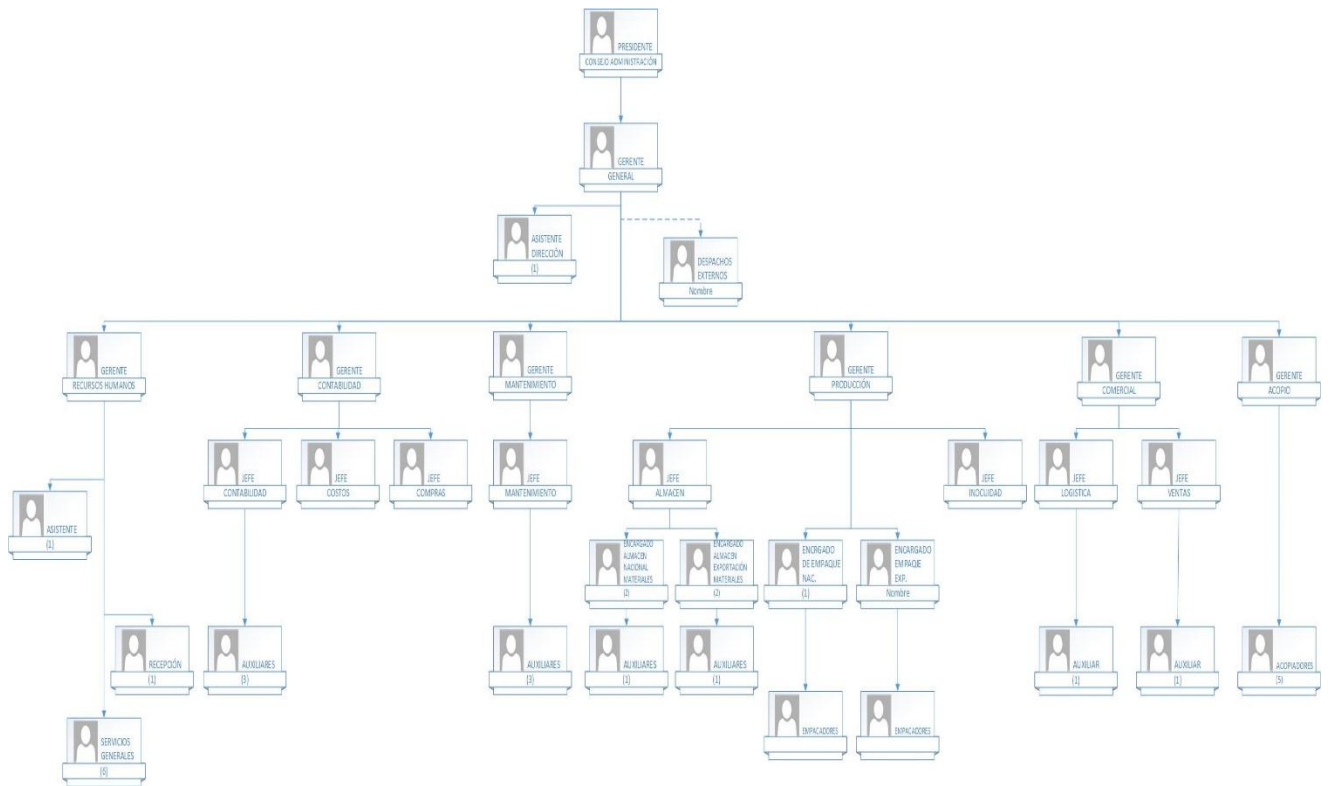
USDA Departamento de Agricultura de los Estados Unidos

#### 5.1.2 Organigrama y funciones de cada departamento.

Al ser una empresa formalmente constituida y como sociedad anónima, es importante saber cómo están distribuidos cada uno de los puestos y observar el organigrama para poder observar los departamentos que la conforman, analizando las actividades que se realizan y de ésta manera ver el impacto que cada encargado o empleado tiene dentro de todo el proceso productivo y comercial de la empresa.

Cabe mencionar que la empresa ha sufrido algunos cambios dentro de su estructura, debido al crecimiento que se ha logrado durante los últimos 2 años, por lo tanto, el organigrama fue realizado con los departamentos principales, tratando de hacer mención a cada uno de los que influyen de manera directa e indirectamente dentro de la empresa, y se presenta de la siguiente manera:





De manera general se van a explicar las actividades que cada departamento realiza:

### Gerente General:

Es uno de los dueños de la empresa y se encarga de la revisión y supervisión de las actividades de todos los departamentos, es la cabeza de la empresa y además junto con los asistentes de dirección y departamentales, toma decisiones para encaminar a la sociedad a lograr los objetivos que desde un principio se impuso, así como generar utilidades y más fuentes de empleo que puedan ayudar a la localidad.

Gerente de Comercialización:

Es una pieza fundamental dentro de la empresa ya que es el encargado de realizar las negociaciones con los clientes de los diferentes países a los que se logra vender el producto (aguacate).

Dentro de ésta gerencia, se incluye el personal de ventas, facturación y logística.

El personal de ventas se conforma de 2 personas que de manera directa se comunican con los clientes que se tienen a nivel nacional e internacional para llevar a cabo las actividades de comercialización de la empresa. Para realizar las operaciones se efectúan varios puntos para poder finalizar el proceso de venta con nuestros clientes. Se encargan de poner fechas, llegar a acuerdos sobre el producto que desean adquirir, así como la cantidad y calidad con la que van a contar, etc.

Logística está integrado por 2 personas. Una vez que el personal de ventas tiene las especificaciones que el cliente le otorgó, éste departamento se encarga de la documentación necesaria para poder realizar la venta y que el producto salga de las instalaciones de la empresa y llegue hasta el cliente. Informa al cliente todo lo que tenga que ver con su compra, además de dar seguimiento de manera segura de los embarques que salieron y ver cómo es que llegan a su destino para cumplir con la satisfacción tanto del comprador como del vendedor.

Realiza la facturación al cliente, estableciendo las políticas de venta y crédito.

Gerente de Acopio:

El personal del departamento de acopio es el encargado de realizar las negociaciones de manera directa con los productores de fruta (aguacate) para de ésta manera continuar con el paso de la compra.

Los empleados de acopio son ingenieros agrónomos que van personalmente a las huertas de aguacate de las diferentes localidades de la región, esto con el fin de analizar la fruta, revisarla y de ésta manera poder identificar si son productos que se puedan exportar o que se queden para ser vendidos dentro del país.

La actividad que ellos realizan es contactarse con los productores de fruta, poner una fecha en la que van a revisar la huerta y así proseguir con el punto anterior. Las huertas a las que van los ingenieros deben estar certificadas para poder realizar la compra del producto. Una vez que se revisan las hectáreas donde se encuentra el aguacate y que queda pactada la compra, se pone fecha para que se comiencen a contratar los servicios de corte de fruta y los fletes que van del campo al empaque.

Dentro de éste departamento se encuentra otro que se llama “Pago a Productores” que es el encargado de hacer las programaciones de pagos, recepción de fruta y como es que se van a realizar las transacciones para ellos, claro que antes realizando el proceso de la revisión de precios pactados, cantidad comprada, dar la entrada al almacén, revisar las facturas de compra de fruta y posteriormente realizado el pago, entregar al proveedor su comprobante de que ya se le ha pagado.

El departamento de acopio está muy de la mano con el de comercialización ya que ambos, al saber los precios de mercado de la fruta, pactan el precio de venta que se dará ya sea al público en general o a los clientes que ya están establecidos.

Gerente de Producción:

Es el encargado de las líneas de proceso de exportación y nacional con las que cuenta la empresa para el empaquetado de la fruta en base a calibres, calidad, presentación y destinos.

Este departamento es el responsable de mantener la trazabilidad de la fruta que se procesa para el cumplimiento del plan de trabajo de aguacate de Michoacán a Estados Unidos

Debe existir una perfecta coordinación entre todos los almacenes, ya que se tiene establecido un orden para cada uno, así como sus respectivas salidas para tener un mayor control sobre los inventarios.

Producción se apoya del departamento de compras, que es el encargado de abastecer los almacenes con los diferentes materiales necesarios para la elaboración y embalaje del producto. Dentro de éstos se encuentran las tarimas de madera, cajas de plástico y de cartón, esquineros, etiquetas, pallets, mallas, etc.

Debe existir una comunicación estrecha con el departamento de ventas para marcar la pauta a lo que se está procesando, para lograr el cumplimiento de pedidos con los que la empresa requiere para mantener la satisfacción del cliente.

Gerente de Contabilidad:

Dentro de este departamento se encuentran otros dos: tesorería (crédito y cobranza) y contabilidad (contabilidad, finanzas e impuestos).

El personal de tesorería es el encargado de realizar los pagos a proveedores y productores y la cobranza a los clientes de manera oportuna. Además de tener el control sobre las cuentas bancarias, también se encarga de alimentar otro sistema para un mejor control sobre los pagos que se efectúan.

También se encarga del control de los ingresos y llevar un saldo por cada cliente para saber cuánto es lo que hemos vendido, cuánto es lo que nos deben y que es lo que está pendiente de cobranza y pago.

El departamento de tesorería no realiza ningún pago a menos que éste haya sido previamente autorizado, ya que se tiene que verificar que el producto o servicio que se está pagando haya sido efectivamente recibido por cualquier departamento. Una vez realizados los pagos y cobros, tesorería se encarga de entregar toda la información a contabilidad.

Contabilidad es el departamento final al que llega toda la información después de los largos procesos desde acopio, hasta el pago de las facturas y recepción de la fruta y materiales. Este departamento es el concentrador de la información, por lo tanto, cualquier atraso o error en los departamentos anteriores pueden repercutir en la entrega de la información necesaria a los socios de la empresa y a las autoridades competentes. Además de recibir la documentación de todos los departamentos, es el encargado de capturar y tener el control de toda la información contable y financiera de la empresa, llevar el control de los impuestos, declaraciones, devoluciones de impuestos, compensaciones, etc.

También se encarga de realizar las revisiones correspondientes a los demás departamentos y en caso de tener errores dentro del proceso que realizaron, hacer las correcciones correspondientes para tener información precisa, veraz y oportuna.

#### Gerente de Recursos Humanos:

Es el encargado de realizar las entrevistas, contrataciones y elaboración de la nómina dentro de la empresa, además de resolver las situaciones y conflictos que todos los departamentos pueden llegar a tener, especialmente con el personal de producción.

Elabora la nómina en base a la ley, calcula y efectúa los pagos al Instituto Mexicano del Seguro Social y se encarga de las retenciones de los empleados en caso de contar con créditos del INFONAVIT y otras actividades correspondientes a ésta área.

#### Gerente de Mantenimiento:

Son aquellas personas que se encargan de revisar, dar mantenimiento y verificar que la maquinaria que se utiliza dentro de todas las áreas funciones y esté siendo utilizada de una manera correcta.

En este departamento se encuentran especialistas en electricidad, obra civil y maquinaria industrial para atender a las necesidades que se van presentando a lo largo del proceso de producción y de ésta manera dar una solución de manera rápida a los problemas y continuar sin parar máquinas o personal.

## 5.2 Exportación, proceso dentro de la empresa.

Al ser una empresa exportadora es indispensable contar con todos los trámites y regulaciones por parte de las autoridades competentes para mantener la comercialización de aguacate dentro y fuera del país.

FRUTIVAL S.A. de C.V. exporta a diferentes países, como son Estados Unidos de América, Canadá, China, Japón, Singapur y Hong Kong para realizar esto el proceso es el siguiente:

Para iniciar el proceso de venta y por consecuente el de exportación, se comienza con un convenio entre el cliente y el empaque, esto quiere decir que se comienza a pactar el precio, número de embarques requeridos, calidad, calibre del aguacate, así como los días en los que se le va a entregar el producto, bodega a la que llegará, además de incluir los gastos y a cuenta de quién van a correr.

Se tiene un programa de huertas de aguacate certificadas en el Estado de Michoacán para su consumo en Estados Unidos. El empaque tiene dicha información para así programar cortes en dichas huertas, una vez pactado un convenio con el productor para realizar la compra de fruta, ésta se envía a través de un servicio de corte que son las cuadrillas y el transporte

Posteriormente se da la ejecución del convenio o contrato con el cliente que es cuando éste establece un calendario con órdenes a surtir o un denominado “Programa de Envío”, “Programa de Órdenes o Embarques” que es cuando el



embarque o el empaque como proveedor se hace llegar de todos los suministros necesarios para la comercialización del producto, dicese de la fruta necesaria, material, transporte, etc.

Dichos pasos anteriores son de mucha importancia para el proceso de empacado de fruta, ya que debe cumplir cada caja que se empaca con un registro que lleva nombre de la huerta registro, fecha de corte, fecha de proceso, calibre, destino, empaque, país y marca.

Una vez que se completan las cargas, el área de logística debe dar el seguimiento de la venta con los requisitos legales necesarios para que éste pueda ser mandado al extranjero. Algunos documentos necesarios para este proceso son los siguientes:

- Certificados Fitosanitarios. (SENASICA Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria)
- Manifiesto de carga.
- Hoja de instrucciones para el agente aduanal (Pedimentos)
- Carta Porte del transportista
- Facturas
- Acta de ruptura de sellos. (los sellos son necesarios cuando las autoridades federales tienen la necesidad de abrir el termo, una vez abiertos ellos se hacen responsables de lo que suceda con el embarque y su carga).

Esta información es expedida al transportista y al agente aduanal por medio de correo electrónico, además de proporcionar dicha información al cliente.

La empresa logra exportar a través de 4 puntos clave localizados en nuestra frontera: Nuevo Laredo, Reynosa, Nogales y Tijuana.

Aproximadamente dos horas antes de llegar al punto de cruce, se tiene que reportar su arribo al agente aduanal, para que éste tenga la documentación necesaria para realizar el cruce de la mercancía.

Cabe destacar que no todos los embarques cruzan hacia Estados Unidos, sino que llegando a la frontera la mercancía es trasladada a otro embarque que lo lleva a su destino final (transbordador), esto a su vez es verificado por el agente aduanal para que no exista algún problema al momento de transferir la carga a otro camión.

Posteriormente, ya en el destino final se realiza la maniobra de descarga en la bodega del cliente, ésta puede ser propia o rentada y cualquier tipo de eventualidad es notificada al área de ventas.

El proceso de la exportación se podría decir que finaliza cuando el cliente recibe la factura y su mercancía entra a sus almacenes.

Generalmente el plazo que se les da de crédito a los clientes en el extranjero es a un mes y de ésta manera se efectúa la cobranza.

En el caso de Canadá se realiza por Nuevo Laredo, llegando a Vancouver.

Tratándose de exportaciones a Hong Kong, Singapur, China y Japón se realizan vía marítima, llegando al Puerto de Manzanillo o Lázaro Cárdenas. En Japón llegan al Puerto de Kobe.

La comercialización de los frutos frescos, se basa en la calidad que presente el mismo, por tal motivo cada país o cliente que solicita un embarque estipula las especificaciones como requiere el producto.

Japón: Presenta un tiempo de llegada de 17 días.

La calidad para éste destino es la más estricta, ya que la demanda de los clientes se basa en fruta grande y sin detalles, siempre y cuando cumpla con análisis de plaguicidas.

Canadá: Tiene un tiempo de llegada de 7 días. La calidad requerida para el producto que se envía está basada en fruta pequeña y los clientes aceptan leves daños.

Estados Unidos: Es el tiempo más corto de llegada debido a su aproximación al país, es de 1 a 2 días. La calidad para éste destino es basada en todos los tamaños y se aceptan daños leves.

China: Presenta un tiempo de llegada de 21 días. La calidad que los clientes piden para éste destino se basa en fruta pequeña con daños leves, además que como en todos los demás países se pide el plan de trabajo de aguacate del Estado de Michoacán a Estados Unidos. (Fruta certificada)

El departamento encargado para las certificaciones es USDA Departamento de Agricultura de Estados Unidos

Es un departamento que verifica el cumplimiento del plan de trabajo de exportación de aguacate de Michoacán a Estados Unidos. Ellos son los encargados de catalogar hacia donde se manda cada producto. La revisión que ellos realizan se efectúa tanto en el campo como en el empaque, llevando así una auditoria completa para verificar que la fruta cumpla con los requerimientos necesarios que demande cada cliente.

Haciendo mención a lo anterior, la empresa FRUTIVAL en su catálogo de clientes, realiza servicios de maquila a otras empresas, los cuales se llevan a cabo en base a contratos donde se estipulan las condiciones en las que deben ser elaborados los pedidos.

En este punto es donde el cliente toma la decisión de definir las características con las cuales desea recibir el producto final basados en caja, tipo de la misma, logotipo, leyendas, etiquetado, destino, calibre y transporte. En estos casos la empresa es la responsable de realizar los trámites de exportación que resultan ser los mismos que ejerce a lo largo de dicho proceso.

### 5.3 Punto de vista microeconómico dentro de la empresa.

Una vez que vimos el concepto de microeconomía y su principales variables, se realizó un estudio en base a lo anteriormente mencionado para de ésta manera ver cómo es que influye el consumidor dentro de la empresa, considerándolo como clientes y el análisis respectivo en cuando a sus preferencias y cómo es que adquiere el producto final para su consumo.

Éste concepto dentro de FRUTIVAL se analiza principalmente como aquellos clientes nacionales ya que nos estamos enfocando en un punto más básico de la economía.

Refiriéndonos a ventas nacionales, éstas equivalen aproximadamente a un 30% del total de la comercialización en toda la empresa, llevando al año 2015 un total de \$7'400,161.45

Información proporcionada por FRUTIVAL S.A. de C.V.

Se debe de tomar en consideración que las ventas a nivel nacional están más reguladas por el precio que se da en el mercado, ya que es con éste mismo con el que se pacta la venta a realizar.

Al igual que otros puntos, se debe observar cómo es que la competencia puede también influir de manera directa o indirectamente en la decisión del consumidor al momento de elegir nuestros productos.

La empresa considera que el hecho de que existan otros empaques hace que la competencia se vaya dando de manera buena y sana, ya que le dan oportunidad a los clientes de elegir a quienes ellos consideren el mejor en el mercado.

Comparando a otros empaques, el servicio y la calidad de la fruta es de máxima importancia y es por esto que el hecho de que la empresa se dedique a exportar aguacate da un punto de confianza y seguridad al consumidor que los productos que va a vender sean confiables y de ésta manera evaluar a FRUTIVAL como uno de los mejores en la localidad de Uruapan.

### 5.3.1 Análisis de las variables microeconómicas.

Dentro de las variables microeconómicas nos podemos fijar en una sola; el consumidor. El comportamiento que tuvo el consumidor fue variando a lo largo del año, tomando en consideración el poder adquisitivo del mismo, sus preferencias y como es que se fue comportando con los precios establecidos del producto que se le iba a vender.

En éste año 2015, como se mencionó con anterioridad se obtuvieron ventas nacionales por \$ 7'400,161.45 queriendo decir que equivalen a un 30% de la comercialización total en el transcurso de este ejercicio.

### 5.3.2 Problemática y recomendaciones en base a los resultados obtenidos.

Uno de los principales problemas dentro de la empresa que se pudo observar es que en la ciudad de Uruapan y sus alrededores hay demasiados empaques y comercializadoras de aguacate, ya que es el lugar donde principalmente se da éste fruto.

Por lo tanto se considera que la competencia y los precios establecidos son un problema que llega de manera externa pero puede afectar de manera negativa a la empresa.

En la región se encuentran más empresas que se dedican a la exportación del aguacate, y es por eso que puede que den precios más bajos a la fruta nacional, en vista que la mayor parte de los ingresos que se obtienen, son provenientes del extranjero y los precios pactados a otros países pueden ser mucho más elevados de los que se pueden imponer en la región.

Hay que tomar en cuenta que como empresas de la misma ciudad, debe existir la sana competencia entre todas, ya que a todos nos importa el crecimiento económico tanto del municipio como del estado.

La competencia es muy buena ya que existen otros empaques como Global Fruit, Avo Pack, Calavo que, como se menciona anteriormente también se dedican a la exportación del aguacate.

Para poder dar una posible solución a éste problema se puede dar a lugar que al ser comercializadora de aguacate y como empresa exportadora del mismo, los productos que nosotros adquirimos para su venta son de excelente calidad, y eso le da un plus a la fruta que se vende en la empresa ya que se cuentan con los certificados, permisos y acuerdos sanitarios necesarios para acreditar que lo que se vende es bueno.

Considerando además los puntos anteriores sobre calidad de producto, se debe también observar el precio que se le da a los clientes, ya que, aunque ya están



establecidos a precio de mercado, se puede llegar a una negociación tratando de mejorar los precios de venta a otros empaques, dada la calidad que se pretende adquirir y el uso que se le va a dar a dicho producto y así llegar a su consumidor final.

El aguacate es un alimento que además de tener un sabor muy peculiar, se ha logrado catalogar como principal para varias comidas y preparaciones, es muy visto en cualquier tipo de evento y es por eso que también entra en las decisiones de compra del consumidor final.

Posteriormente el poder adquisitivo como otro factor microeconómico influye también de manera directa en nosotros. Es muy bien sabido que el precio del aguacate, como otros varios productos, varía mucho dependiendo del período o temporada alta del producto. Generalmente el aguacate todo el año es producido, por lo tanto no es muy difícil adquirir, a menos que exista una gran demanda en el extranjero que es cuando los precios del aguacate se inflan y ahí es donde repercute en los bolsillos del cliente.

Para que esto no suceda es importante llevar un control y buen manejo de los inventarios de producción nacional para que la fruta no vaya a escasear y de ésta manera tener en consideración cuáles son los empaques en los cuáles se puede adquirir el producto para así ser llevado a supermercados nacionales, mercados locales y pequeñas tiendas para llegar, como es bien sabido siempre al consumidor final.

#### 5.4 Punto de vista macroeconómico en la empresa.

Para hacer el correcto análisis de la empresa sobre algunas de las variables macroeconómicas se tuvieron que observar los diferentes resultados que se originaron dentro de la entidad y de ésta manera realizar reporte lo más cercano posible a la realidad y enfocarnos a la raíz de los posibles problemas que se han tenido desde que comenzó el proceso de exportación en el empaque.

La empresa considera que las ventas han sido muy buenas en el año 2015 ya que en relación a años anteriores, en el transcurso de éste ejercicio se pudieron duplicar las ventas que se obtuvieron en el año 2013, gracias a la exportación a diferentes países.

A pesar de los cambios en el tipo de cambio a lo largo del 2015, se fueron disparando los precios, se ha logrado mantener un buen equilibrio entre éste ya que se realizan también ventas en dólares y por lo tanto se hace un ajuste entre lo que se compra con lo que se vende y existe una ligera compensación en cuanto a la problemática del tipo de cambio.

La oferta y la demanda, es otro factor influyente ya que éste año incrementaron las ventas de exportación dado que se comenzó a vender a países como China y Japón, haciendo crecer la demanda de nuestro producto y así pudiendo realizar más ventas que beneficien a nuestra empresa.

#### 5.4.1 Aplicación y estudio de variables macroeconómicas en la empresa.

Problemática de oferta y demanda.

Es posible y se ha dado el caso que se le tiene que negar o alargar el plazo a un cliente por la capacidad que tiene la empresa en sus instalaciones y la infraestructura con la que se cuenta. Para poder solucionar esta situación se debe de tener un mejor control en el área de ventas, sabiendo cuanta es la demanda que tiene el producto así como a cuantos clientes son a los que se les está ofertando la fruta para así mismo con la capacidad que tiene la empresa poder cubrir las expectativas que se tiene y cubrir los embarques que se tienen planeados vender.

En el momento de realizar la venta puede que un problema surja desde el momento en el que se está acopiando, ya que puede que no se alcance a negociar la cantidad de fruta a comprar con la cantidad de aguacates que se pactaron para su venta y distribución y de ésta manera quedar mal con el cliente ya que no se cubrió el pedido previamente determinado o el plazo en el que se pactó se haya modificado hasta que haya recepción de más fruta para exportación.

Otro de los problemas principales es que al momento de vender o empacar en el horario de trabajo establecido, no se cubra con el total de las toneladas que se van a vender, esto quiere decir que las personas tienen que laborar horas extras para poder cubrir la cantidad demandada por el cliente. Por lo tanto hay que cubrir personal y establecer tiempos para satisfacer las necesidades del cliente.

En cuanto a los transportistas los problemas que pueden tener se podría decir que son menores ya que siempre incurren en fallas mecánicas, o que durante el trayecto haya puntos de revisión o retenes los cuáles pueden atrasar el arribo de la fruta a su destino.

Los agentes aduanales también representan, en algunas ocasiones problemas ya que puede que éstos no revisen de forma oportuna los documentos y de ésta manera también se retrase el embarque para cruzar o realizar las maniobras de descarga y carga para otro contenedor. Tratándose de Canadá el principal problema es que no hay quien cruce las cajas (transbordador). Esto se debe a la mala planeación que tiene el transportista al momento de su llegada o que se hayan cambiado las fechas y no se le haya notificado al otro embarque cuándo es que la fruta se va a recibir.

Además de los problemas que surjan en el trayecto, al momento de la llegada puede que no sea horario en los almacenes donde se va a recibir la fruta, ya que la recepción puede no darse gracias a las políticas previamente establecidas por los clientes y si sus bodegas están en renta o no.

Tratándose de problemas internos de la empresa puede darse una mala planeación en las ventas, ya sea por los acuerdos en las fechas o que no se haya tenido definido

el total de la carga al momento de embarcar, también que haga falta o que sobre mercancía.

Se deben establecer los horarios de venta también ya que para realizar la documentación necesaria existe un proceso determinado, el cual indica el momento adecuado en el que cada trámite debe ser realizado en los módulos establecidos.

En el caso de producción es que el día en el que se va a embarcar se esté procesando la mercancía, lo cual puede dar como resultado un atraso con lo que se tenía establecido desde el convenio con el cliente.

Problemática de tipo de cambio.

Refiriéndonos al tipo de cambio, es bien sabido que éste año el dólar fue un tema de más importancia que otros años, ya que alcanzó precios muy elevados, por lo tanto es importante analizar desde un principio a quién es al que se le va a vender nuestro producto y a qué precio es el que se va a pactar.

El tipo de cambio es una variable muy volátil, ya que diariamente va cambiando, además de ser muy flexible como se puede observar en las instituciones bancarias la compra y la venta del mismo.

Al momento en el que la empresa pacta un precio con un cliente en el extranjero debe tomar en consideración la cantidad que se va a vender y cuál es el precio en dólares que se va a dar, esto para la empresa puede generar cierta tranquilidad, ya que es muy difícil que la moneda con la que se trabaja al momento de exportar (el dólar) baje de precio. Por lo tanto al momento de efectuar las compras de los materiales y la fruta se trata de conseguir precios justos, tratando al mismo tiempo de minimizar los costos para que éstos no afecten demasiado al momento de poner un precio y que éste mismo no cambie mucho con el que ya está pactado en el mercado de manera más general.

Problemática referente a inflación.

Dentro de FRUTIVAL y analizando que en otras empresas sucede lo mismo, la inflación puede provocar aumentos dentro de los salarios dada la variación de los precios. Dado que la inflación es una cadena que se va dando dentro de la compra de todos los productos se podría decir fácil que se hiciera una balanza entre las ventas que se realizan con un mayor precio y adquiriendo los mismos productos con precios elevados aun pudiendo pagar ambas partes lo pactado.

Analizando el consumo que se va a realizar y considerando las ventas de exportación como las principales dentro de la empresa, se debe de aumentar el

consumo del producto ya que no se puede comprar más con la misma cantidad de dinero.

#### 5.4.2 Propuestas para la problemática macroeconómica.

En base a lo observado en la empresa y tomando en consideración la volatilidad y los cambios que se efectúan a través de las diferentes variables macroeconómicas se puede analizar que todas estas como lo son el tipo de cambio, oferta y demanda, así como el desempleo y la inflación son factores en los que no se puede intervenir de manera directa, ya que son aquellos que se dan de manera establecida, en base a información revelada por otras empresas o por la situación económica que está atravesando el país.

Hablando sobre las variables y al no tener un control sobre ellas, lo mejor que se puede hacer es efectuar planes dentro de las empresas para así disminuir o no permitir que impacte de manera tan perjudicial a los resultados de las entidades de nuestro país.

Inflación.

Hablando sobre la inflación que es algo que nos afecta directamente a todos, aún sin ser empresarios, lo que se puede lograr como empresa es dar a los clientes precios un poco más competitivos, tratando de reducirlos y así mismo se genera una

reducción dentro de los costos y gastos de producción dentro de la empresa dando dobles beneficios.

Oferta y demanda.

Tomando en consideración y como variable microeconómica se puede ayudar al poder adquisitivo del consumidor en éste punto, ya que teniendo precios más bajos puede ayudar también a que la oferta que se tiene en ese momento vaya creciendo poco a poco. Considerando los precios más bajos, de ésta manera se ayuda también a la sana competencia, creando así que otras empresas del mismo giro que nuestra empresa comiencen a hacer lo mismo, esto en expectativa de que al bajar los precios, el consumidor se vean en la necesidad de realizar comparaciones y así mover los flujos económicos y de efectivo dentro del país, logrando una estabilidad de compra y venta, llegando así a un punto de equilibrio y la inflación no se vaya dando de manera tan elevada y los porcentajes se puedan mantener al mínimo.

Tipo de cambio.

En cuanto al tipo de cambio existen algunas opciones como lo son los mercados de futuros o “forwards” que son aquellos en los cuáles se puede pactar un precio de compra o de venta en un futuro. Un futuro es un contrato donde se estipula un acuerdo para comprar o vender en una fecha futura a un precio determinado.



Este tipo de opciones son utilizados principalmente por empresas exportadoras e importadoras, lo cual le da más confianza a la empresa además de ser reguladas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Tomando en cuenta lo anterior es importante mencionar que la información que resulte de estas operaciones se da a conocer a la empresa en el momento en que ésta lo requiera, ya sea para presentar información a las autoridades por las posibles ganancias financieras que se puedan obtener.

Dados los cambios y la poca estabilidad en los precios, principalmente con el dólar, es una buena opción el poder pactar un precio al cuál se va a comprar o se va a vender en un determinado tiempo ya con una cantidad previamente establecida.

En éste tipo de mercados siempre se está a la expectativa de lo que pueda ocurrir ya que, poniendo uno como vendedor el precio pactado a un tipo de cambio o precio establecido, puede que llegando la fecha de vencimiento de pago, el precio de la moneda sea mucho menor, y de ésta manera se pudo haber generado una ganancia por lo que se debió haber cobrado con lo que efectivamente ingresó a nuestras cuentas.

Por otro lado también es una incertidumbre para ambas partes puesto que a la empresa con la que pactamos éste acuerdo, también está a la espera de que los precios disminuyan y de ésta manera haber nosotros pagado más de lo que se debería al día en el que se está cobrando.

Para que esto se pueda dar, debe existir buena comunicación por ambas partes, ya que se sabe que uno de los dos habrá perdido un poco más de lo esperado, o de lo contrario haber obtenido ganancias por el efecto cambiario o simplemente por cómo se había pactado la operación.

Hay que considerar los plazos dentro del convenio establecido y para poder garantizar y que se del cumplimiento de lo antes estipulado siempre está a favor de ambos la cámara de compensación que es la encargada de que las condiciones puedan ser de manera equitativa para ambas partes y que se efectúen los contratos en tiempo y forma como se habían negociado desde un principio.

## Conclusiones.

Después de haber analizado los conceptos básicos, generalidades, variables y demás factores dentro de la empresa FRUTIVAL S.A. de C.V. se puede llegar a varias conclusiones.

Al ser el aguacate el principal factor de economía dentro de la ciudad de Uruapan y otras localidades cercanas, es muy importante saber el manejo que se tiene y cuáles son los procesos que se deben de llevar a cabo para su comercialización, no solo dentro del país, sino hablando también en mercados internacionales.

Como se pudo observar en el estudio realizado, es necesario saber la importancia que tienen todos los factores macro y microeconómicos para la venta de un producto o prestación de servicios, ya que, aunque no influyen de manera directa pueden afectar a todas las empresas si no se tiene el debido control y conocimiento de los mismos.

Hay que tener en consideración todos los factores y de ésta manera estar monitoreando y analizando los posibles cambios que existen dentro de nuestro mercado, ya sea desde el comportamiento del consumidor a algo más complejo como lo es el tipo de cambio y la oferta y demanda.

Debemos ver que son factores muy delicados, pero todo problema tiene solución, especialmente para las empresas ya que además del apoyo que se tiene dentro de la entidad, existen también programas por parte del gobierno y otras instituciones particulares que están fundamentadas por ley y otorgan al empresario confianza y seguridad de que su negocio tendrá beneficios.

## Bibliografía

Emery, E. David, Principios de economía: macroeconomía.

Enciclopedia Autodidáctica Interactiva Universal y de México, Tomo 10 Edición 2001

Gil Estallo, María de los Ángeles, María: Como crear y hacer funcionar una empresa séptima edición: 2007

Samuelson, Paul A. Economía; 1999 16° Edición

Revista FORBES 2015

INEGI, 2015 y 2016

Dirección electrónica: <http://www.inegi.gob.mx>

<http://www.ccpm.org.mx/>

<http://imcp.org.mx/>