



UNIVERSIDAD MICHOCANA DE SAN NICOLÁS DE HIDALGO

FACULTAD DE CONTADURIA Y

CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

PROPUESTA DE INVERSIÓN DE MANGO DE LA EMPRESA AGROFRUTICOLA
COLIBRÍ SPR DE RL DE CV

TESIS

PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN

PRESENTA:

EMA AGUILAR GÓMEZ

ASESOR: C.P. JAIME MAGAÑA PEDRAZA

MORELIA MICH. FEBRERO 2019

AGRADECIMIENTOS

A mis Padres Ignacio y María Clara

Gracias por todo el apoyo que me han brindado, siempre estar en las buenas y mucho más en las malas, son mis pilares por los cuales cada día me he decidido ser mejor.

Gracias por su comprensión, cariño y sacrificio que siempre me ha dado, porque me han animado a terminar mi carrera y a lograr todo lo que me he propuesto.

A mi asesor C.P Y L.A.E Jaime Magaña Pedraza

A la persona que me ha apoyado desde el momento que lo conocí, me ha brindado su amistad y su apoyo incondicional, por ser la persona que me alentó a realizar el proyecto y con sus conocimientos poder hacerlo realidad.

Con cariño y admiración gracias.

A mis Hermanos

Por siempre apoyarme y alentarme a lograr mis sueños, son una parte muy importante en mi vida y gracias por la familia hermosa que tenemos.

Gracias a mi gran familia.

A mis Amigos

Por el apoyo recibido durante mi carrera y en este proyecto, animarme cuando lo he necesitado y estar siempre con el apoyo incondicional.

Gracias por su amistad.

Contenido

Resumen	1
Abstract	1
Introducción	2
Objetivo general.....	2
Hipótesis.....	3
Metodología.....	3
Capítulo 1 Introducción	4
1.- Planteamiento del problema	5
1.1.- Justificación e Importancia.....	5
1.2.- Antecedentes del mango mexicano	6
1.3 Exportación del mango michoacano	8
1.4 Comercialización.....	16
1.5.- Programas de Innovación	18
1.6.- Industrialización	19
1.7 Barreras Arancelarias y No Arancelarias	20
Capitulo II Las Finanzas en los Proyectos de Inversión	22
2.- Concepto de Finanzas.....	23
2.1.- Métodos de Evaluación.....	24
2.2 Finanzas Internacionales	28
2.3 Proyecto de Inversión	31
2.4 Generalidades del Proyecto de Inversión.....	33
2.5 Ciclo de Vida.....	34
2.6.- Importancia del Proyecto de Inversión	36
2.7 Matrices de Responsabilidad	37
2.8 Información Financiera para la Evaluación de Proyectos de Inversión.....	38
Capitulo III Estudio organizacional	40
3.- Concepto	41
3.1.- Organigrama.....	41

3.2.- Descripción de la Estructura Organizacional.....	43
3.3.- Descripción de Puestos	46
3.4.- Manual de Reclutamiento	48
Capítulo IV Estudio de mercado.....	51
4.- Concepto	51
4.1.- Estudio de Comercialización.....	53
4.2.- Especificaciones del Producto	54
4.3.- Entorno Macroeconómico	57
4.4.- Acuerdos de Cooperación	59
4.5.- Tratados internacionales.....	60
Capítulo V Estudio Técnico.....	74
5.- Concepto	75
5.1.- Diagnostico de la agro empresa	80
5.2.- Descripción general de las instalaciones	82
Capítulo VI Estudio financiero.....	92
6.- Concepto	93
6.1.- Elementos del Estudio Financiero.....	93
7.- Empaque (Caso práctico)	111
8.- Conclusiones	128
9.- Bibliografía	129
10.- Glosario	133

Resumen

En la actualidad las empacadoras buscan poder incursionar en el mercado como un competidor fuerte y capacidad para poder abastecer a un mercado cada día más demandante, para ello se necesita una estrategia y objetivos bien planteados al mercado que se desea incursionar.

Así mismo para evaluar el panorama actual del mango a nivel de calidad, infraestructura y recursos con los que se cuenta para la exportación del fruto, dar a conocer los requisitos y trámites que se deben de realizar, así como comprobar la rentabilidad de la exportación del mango, al mismo tiempo se analiza la situación financiera de la empresa logrando tener una mejor visión más amplia y poder lograr las metas establecidas, esto a su vez permitirá la competitividad en el mercado nacional e internacional, logrando así un beneficio económico tanto para la empresa, como para el reconocimiento al estado.

Exportación

Mango

Inversión

Internacional

Comercialización

Abstract

At present, the packers seek to enter the market as a strong competitor and capacity to supply a more demanding market each day, for this a strategy and objectives are required well posed to the market you want to venture.

Also to assess the current landscape of mango at the level of quality, infrastructure and resources that are available for the export of the fruit, publicize the requirements and procedures that must be performed, as well as check the profitability of mango export At the same time, the financial situation of the company is analyzed, achieving a better vision and achieving the established goals, this in turn will allow competitiveness in the national and international market, thus achieving an economic benefit for the company, as for the recognition of the state.

Introducción

Las empresas que desean incursionar en el mercado internacional deben tener bien claro sus objetivos y tener estrategias ya bien establecidas y para poder entrar como una empresa solida ya que se pueden generar un amplio panorama de oportunidades si estamos identificados con la planeado.

En México las empresas más importantes como Diazteca Companys, Don Reyes SA de CV y Vegetales Nacionales SA de CV son exportadoras de mango con mayor adentramiento al mercado internacional y con la una experiencia y reconocimiento, tal como la agroempresa Agrofruticola SPR de RL de CV que se constituyó en el año 1998 y que se dedica a la producción de mango, se busca poder colocarnos en otros mercados y ser a empacadora más reconocida a nivel estado.

Actualmente el mango se coloca en el 4to lugar de la fruta que más se exporta a los mercados tanto nacionales como internacionales, se tienen importantes perspectivas debido a la demanda que se ha generados en los últimos años y los beneficios que genera esta rica fruta, pero además que ayuda a la contribución del desarrollo y económico del país.

Los huertos generan empleos al necesitar mano de obra para el mantenimiento de las huertas, así como para riego nutritivo y fitosanitario, cosecha, acarreo, selección, empackado, traslado y ventas al mayoreo y menudeo, los cuales reflejan motivos suficientes para invertir en el mango y así poder brindar mayor beneficio a la sociedad. Al conocer un poco mejor el panorama del mango, el principal compromiso es demostrar que es factible el proyecto de inversión a través de un rediseño y evaluación de sus procesos para que la empresa Agrofruticola Colibrí SPR de RL de cv pueda adentrarse a nuevos mercados con total éxito.

Objetivo general

El presente trabajo de investigación tiene como evaluar y analizar la factibilidad para poder exportar el mango a Europa, así como estudiar la situación financiera y productiva de la empresa Agrofruticola Colibrí SPR de RL de cv e identificar, analizar y rediseñar las estrategias de comercialización de este producto el cual permitirá tener una evaluación de cómo se encuentra actualmente el panorama del mango y determinar el tipo de infraestructura que es necesarias, así como los recursos y lineamientos con los que se debe cumplir para la exportación de la fruta determinando su comportamiento en el mercado, logrando así conocer los trámites necesarios para que nuestro producto sea aceptado y comprobar la rentabilidad que se genera.

Hipótesis

Es posible que la conocer la estructura de la empresa Agrofruticola Colibrí SPR de RL de CV y al evaluar el panorama actual, se determine el tipo de infraestructura y recursos humanos, financieros y materiales con los que se cuenta, así dar a conocer los trámites necesarios para lograr su competitividad e incursionar el mercado europeo como una empresa sólida.

Metodología

La metodología de la investigación supone la sistematización, es decir, la organización de los pasos a través de los cuales se ejecutará una investigación científica. No sería posible concebir la idea de “investigación” sin pensar de manera automática en una serie de pasos que debemos seguir, así como otorgar seriedad, variedad y científicidad a dicha investigación.

La metodología que se utilizará para esta investigación será de campo e investigación documental. En la investigación de campo se investigará en el portal de EMEX (empacadoras de mango de exportación), junta de sanidad vegetal, empaques y sus diversos huertos de mango.

Con este método se investiga personalmente con el ambiente y demanda futura, la investigación documental es un instrumento de apoyo que facilita para obtener la información sobre lo que se está investigando, a través de este método se abaliza los diferentes fenómenos presentados en la investigación.

Se utilizarán documentos, revistas, periódicos y notas emitidas sobre las estadísticas de la demanda de nuestro fruto, con ello se recolecta, analiza y presenta la información obtenida.

1.- Planteamiento del problema

La producción y comercialización del mango es una de las actividades más importantes ya que está entre los frutos que generan entradas de divisas a nuestro país.

No obstante, el mango como fruta tiene una gran aceptación en muchos países, es un producto con calidad desde sus huertos por lo que su apertura comercial al nivel internacional deriva de la globalización de las economías y complejos problemas para la comercialización de nuestros productos provenientes del campo.

Mientras en otros países productores de mango como India, Tailandia, Perú y Brasil se destinan mayores volúmenes a la exportación en ocasiones llegan hasta un 80% de su producción total, en México este porcentaje es aún bajo en relación con la producción nacional.

La empresa Agrofrutícola Colibrí SPR de RL de CV tiene años llevando a los procesos, pero, necesita rediseño para poder exportar a otros mercados como Europa que son mercados con muchas especificaciones para el producto, por eso en este proyecto se pretende un rediseño de objetivos y estrategias para conocer la rentabilidad y liquidez de exportación.

1.1.- Justificación e Importancia

El presente trabajo se justifica plenamente dada la importancia que representa este cultivo para la economía mexicana y para su reconocimiento. Por lo cual se está realizando con el propósito de que sirva para los productores de mango que quieran exportar a otros países y darse a conocer tanto nacional como internacional en un mercado con mucha demanda y se proponen algunas estrategias para fortalecer la comercialización de este producto.

La importancia de desarrollar este proyecto es porque la producción de mango formando la sociedad cooperativa con una organización administrativa, operativa, financiera y comercial para llegar al éxito, para así obtener un desarrollo sustentable en el cual nos dará permanencia en el mercado.

También nos ayuda para saber si el capital a invertir es adecuado si por alguna razón debemos contar con aportación de crédito, lo cual esta información se basa en la empresa Agrofruticola Colibrí SPR DE RL DE CV.

1.2.- Antecedentes del mango mexicano

El mango procede originariamente del área indobirmana, probablemente cultivada por el hombre desde hace más de 4000 años. India, donde todavía hoy crecen selvas de mangos silvestres, sigue siendo la zona de cultivo principal de esta planta. Los mangos se han extendido a casi todas las áreas tropicales: hacia el sur y sudeste de Asia, a Australia, Madagascar, al este de África, Brasil, y Centroamérica. Crece también en zonas subtropicales de clima favorable como Florida, Sudáfrica, Israel y Egipto.

La llegada de esta fruta a América se debió a los portugueses, quienes en el siglo XVIII la introdujeron en Brasil. También fueron ellos quienes la introdujeron en África occidental. Los españoles, por su parte, contribuyeron en la expansión del mango por América, pues transportaron pequeños árboles productores de Filipinas a México. Su introducción en el sur de España no parece haberse producido hasta el siglo XX. Por otro lado, destacar que la obtención en 1910 en Florida del excelente cultivar "Haden" marcó el comienzo del desarrollo moderno de este cultivo.

Es una planta de bajas altitudes que tolera un alto rango de lluvia, a pesar de necesitar clima seco en el tiempo en que se forma su fruto. El mango está reconocido en la actualidad como uno de los 3 o 4 frutos tropicales más finos. El fruto se cultiva desde los tiempos prehistóricos, hace más de 6,000 años, siendo considerado como el fruto tropical más antiguamente cultivado por el hombre.

El mango es el tercer fruto tropical en términos de producción e importación a nivel mundial, inmediatamente situado tras el plátano y la piña tropical y el quinto de todos los frutos.

Las principales zonas productoras de mango se ubican en las regiones costeras, que de tal forma se considera que el 91% de la superficie cultivada se localiza en los estados de Veracruz, Guerrero, Chiapas, Michoacán, Jalisco, Nayarit, Oaxaca, Colima y Campeche los que aportan el 94% de la producción total, de 1997 a la fecha la superficie cultivada ha incrementado en un 3% y su volumen de producción aumento en 5%.

Este se puede presentar en miles de variedades, desde el tamaño de una ciruela hasta los que llegan a pesar un kilo, el mango varía desde el tamaño, forma y textura.

Variedades: se conocen 53 especies, pero Tommy Atkins, Kent, Kent, Ataulfo y Haden son las variedades más conocidas y exportadas.

México ocupa el primer lugar a nivel mundial como el mayor exportador de mango, según cifras de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa).

La segunda mayor economía de América Latina reportó 312,000 toneladas comercializadas a 22 países en 2013, que alcanzaron los 273,491 millones de dólares, cifra que representó un alza del 16% en comparación con 2012.

En los últimos años, la manufactura del fruto ha beneficiado a más de 44,000 productores que lo cosechan en más de 180,000 hectáreas en 10 estados del país, y gracias a un crecimiento en las exportaciones se ha percibido un alza significativa en sus ingresos, según datos de la Coordinadora Nacional de las Fundaciones Produce (Cofrupro).



México ocupa el primer lugar a nivel mundial como el mayor exportador de mango, según cifras de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa).

La segunda mayor economía de América Latina reportó 312,000 toneladas comercializadas a 22 países en 2013, que alcanzaron los 273,491 millones de dólares, cifra que representó un alza del 16% en comparación con 2012.

De acuerdo con la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), para 2014 la cosecha de mango ascenderá a 28.8 millones de toneladas, que representará el 35% de la producción mundial de frutas tropicales.

El organismo explica que el mercado de frutas tropicales, en específico el mango, ha evolucionado gracias a su calidad.

La SIAP indica que la producción total del mango en México durante 2013 fue de 1.5 millones de toneladas, con un consumo per cápita de 11 kilogramos y prevé que para 2014 la cifra crezca a 1.9 millones de toneladas.

Según declaró Pascual Sícala Páez Secretario de Desarrollo Rural y Agroalimentario (SEDRUA) Michoacán en el 2017 exporto más de 93 mil toneladas de mango principalmente a Estados Unidos, Canadá y Japón.

En la geografía michoacana se encuentran establecidas 21 mil 300 hectáreas de mango en ellas se encuentran en producción más de 18 mil hectáreas

principalmente en los municipios de Gabriel Zamora, Nuevo Urecho, Múgica, Parácuaro, Buenavista y Tepalcatepec en total son 12 los municipios que destacan en el cultivo.

Durante la última década Michoacán incrementó sus exportaciones agrícolas en aproximadamente un 300 por ciento, debido en buena parte al boom del aguacate, mango, limón, etc.... (Sagarpa, 2016). Además, durante los últimos dos años, la entidad incrementó de 2.2 a cuatro por ciento su aportación al Producto Interno Bruto Nacional (Inegi, 2017) debido, justamente, a factores como el agro.

Al generar más de diez millones, 775 mil toneladas anuales de agro-productos, y exportar a más de 50 países, la nuestra es actualmente la primera entidad del país en generar recursos derivados de las labores económicas del sector primario (Inegi, 2016), y la segunda en cuanto a la aportación del Producto Interno Bruto (PIB) nacional en este mismo sector. Hablamos de algo así como 76 mil millones de pesos anuales, según datos de la Secretaría de Desarrollo Rural y Agroalimentario (Sedrua).

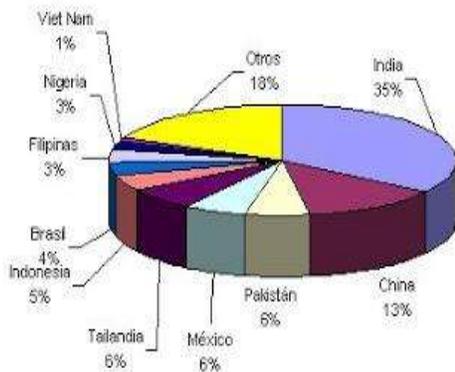
Michoacán no es el principal productor de los bienes agrícolas en todos los casos, pero sí destaca por el volumen de sus exportaciones gracias a sus procesos de certificación, donde es líder nacional con más de 180 mil hectáreas certificadas (Sedrua, 2018).

Y hoy, busca además encontrar nuevos nichos, no sólo con grandes consorcios, sino también en mercados pequeños donde los agro-productores puedan negociar directamente y tener capacidad de decisión sobre precios, condiciones y otros elementos.

Lo anterior es pertinente, dado que los micro y medianos productores representan el 80 por ciento del agro estatal, y hoy pueden convertirse en exportadores si cumplen con los estándares de certificación y calidad, y se permiten formar uniones u otras figuras que les permitan comercializar en el exterior.

Mango mexicano
1.88 toneladas (sagarpa 2016)
Quinto mayor productor a nivel mundial
con 1 millón 451 mil 330 toneladas

Primer lugar al exportar 369 mil 300 toneladas a nivel mundial



Mango michoacano
 150 mil toneladas de producción
 5 lugares en producción
 18% de la producción nacional (sagarpa 2017)
 Michoacán exporta más del 90% de su producción

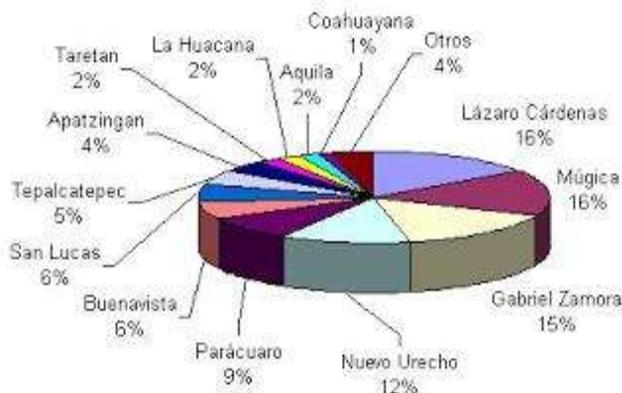


Figura. Distribución porcentual de la producción de mango en Michoacán
<https://fitochapingo.net/mundial-de-mango-los-principales-pases/>

Michoacán ocupa el primer lugar nacional en exportación de mango, al enviar este año más de 83 mil 350 toneladas del fruto a destinos como estados unidos, Canadá, asia y Europa. En total, este año se tuvo una producción estimada de un total de 145 mil toneladas.

lo anterior fue dado a conocer por el secretario de desarrollo rural y agroalimentario (sedrua), francisco Huergo Maurin, quien señaló que 2016 fue un buen año para el fruto michoacano, toda vez que se exportaron 24 mil 800 toneladas más que el año pasado.

En ese tenor indicó que, en 2015, se registró una producción de 135 mil toneladas y se exportaron poco más de 58 mil 550. También aclaró, que pese a ser el número en exportación del fruto, la entidad ocupa el 5° lugar como productor.

y con el paso del tiempo nos damos cuenta cómo ha ido creciendo considerablemente la exportación de mango hacia otros países de del norte y América latina.

Exportación del mango a estados unidos

INFORME ANUAL 2005 AL 2017

PRODUCTO	ORIGEN	AÑO	LLEGADA	LIBRAS	CAJAS
MANGOS	MEXICO	2005	E. U	158,831,945	18,049,085
MANGOS	MEXICO	2006	E. U	185,018,122	21,024,787
MANGOS	MEXICO	2007	E. U	166,229,148	18,889,676
MANGOS	MEXICO	2008	E. U	135,822,823	15,434,412
MANGOS	MEXICO	2009	E. U	146,818,154	16,683,881
MANGOS	MEXICO	2010	E. U	175,637,965	19,958,860
MANGOS	MEXICO	2011	E. U	191,350,559	21,744,382
MANGOS	MEXICO	2012	E. U	171,919,623	19,536,321
MANGOS	MEXICO	2013	E. U	222,030,023	25,230,684
MANGOS	MEXICO	2014	E. U	184,596,769	20,976,906
MANGOS	MEXICO	2015	E. U	218,613,139	24,842,402
MANGOS	MEXICO	2016	E. U	238,621,984	27,116,135
MANGOS	MEXICO	2017	E. U	260,022,007	29,547,955
Gran Total				2,455,512,261	279,035,486

Fuente: www.mango.org

El consumo de mangos en Estados Unidos se ha incrementado casi tres veces en los últimos diez años y se estima que seguirá aumentando de acuerdo a Manuel Michel, presidente de la asociación National Mango Board (NMB), señaló la Oficina Comercial (Ocex) en Nueva York.

Durante 2013, el valor de las exportaciones de mango mexicano se incrementó 16%, lo que contribuyó a consolidar a México en el primer lugar mundial en las ventas de este producto, informó la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa).

Las ventas internacionales, realizadas a 22 destinos alcanzaron el año pasado los 273 millones 491 mil dólares, con un volumen de alrededor de 312.5 mil toneladas.

A pesar de las estrictas condiciones y reglamentos que se deben cumplir para el ingreso del mango a dicho país se ha logrado grandes exportaciones y cada vez se abre más el mercado para el ingreso de otros productos, esto implica una lucha constante por mantenernos en una buena posición para poder ingresar a más mercado y salvaguardar los intereses de México.

Se sabe que Estados Unidos es el país al que se exporta más del 50% del mango, más sin embargo esto ha ido variando año con año. Estados Unidos además de ser nuestro país vecino es el consumidor potencialmente alto para nuestro producto ya lo podemos ver en la siguiente imagen.

Importadores	Valor Importado en	Valor Importado en
	2015	2015
	(MILES DE USD)	(TON)
Estados Unidos	289,576	290,812
Canadá	32,736	33,512
Japón	2,161	2,371
Países Bajos	741	856
Francia	683	789
Guatemala	623	686
España	511	559
Reino Unido	377	415
Suiza	307	339
Italia	244	231
Alemania	235	271

www.Mango.org

Exportación a Canadá

Las exportaciones de mango “Hecho en México” aumentaron 6.1 millones de dólares en el primer bimestre del 2017 con respecto al año anterior, lo que representa un 46% de incremento.

Durante 2016, las exportaciones de mango “Hecho en México” al mundo, alcanzaron los 37.3 millones de dólares, lo que reflejó un incremento a tasa anual de 21.4 por ciento, así como un aumento en términos de valor por 66.5 millones de dólares.

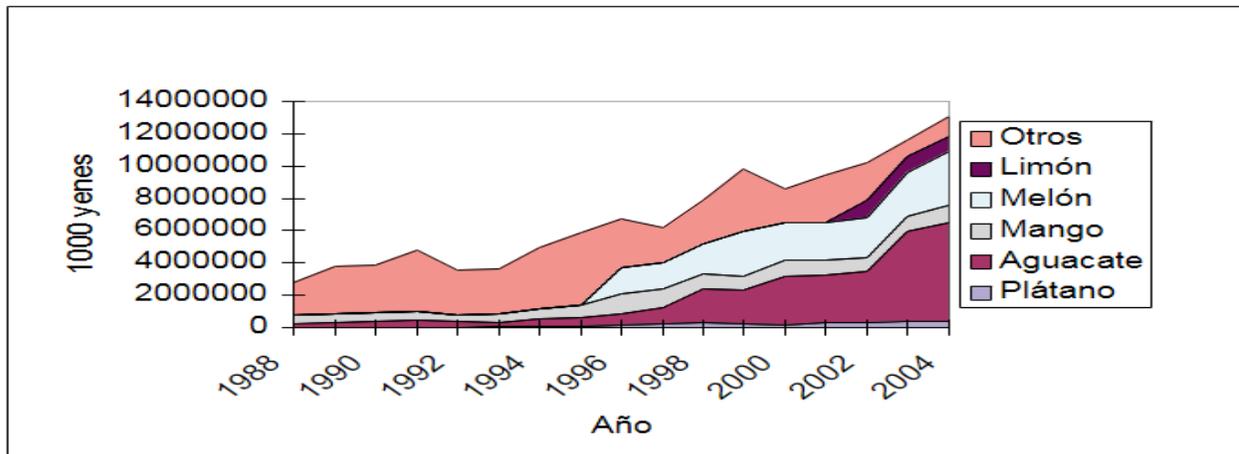
Canadá – 6.1 % este ha sido un aumento considerable en los últimos años para la exportación mexicana y podemos resaltar que Canadá ocupa el 2 lugar siguiendo a estados unidos.

Los tres principales compradores son Estados Unidos, Canadá, Japón y Países Bajos, que en conjunto adquirieron en 2016 más de 374 millones de dólares en mango. De 2013 a 2016, las exportaciones de este producto crecieron en 39.7%, al pasar en estos cuatro años de 270 millones de dólares, a los 377.3 millones de dólares comercializados el año pasado, lo anterior refleja una tasa media de crecimiento anual de 8.7% durante este periodo, así como un promedio de ventas de 306.2 millones de dólares.

El consumo per cápita anual de mango es de 11.6 kilogramos y los meses de mayor disponibilidad son de abril a agosto, cuando se obtiene el 79.4% de la producción total.

Fuente: Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA).

Exportación a Japón



<http://www.mangoemex.com>

El mango, es un fruto carnoso, jugoso y refrescante es uno de los productos donde México es líder exportador. Nuestro país y la India aportan en conjunto 43.4% de las exportaciones mundiales de mango.

Según datos preliminares de FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación por sus siglas en inglés), en lo que respecta a la producción mundial del mango esta se ubicó en las 36.7 millones de toneladas, de las cuales México aportó 6% de la producción mundial.

Después de una reunión de representantes de la Sagarpa con importadores de productos agropecuarios japoneses, los importadores expresan que los mejores mangos del mundo son producidos en México, los consideran como “el mango más rico del mundo”.

Inclusive, el producto podría ser importado vía aérea para que los japoneses reciban el producto con la mejor calidad posible. Finalmente, esta percepción puede generar una gran oportunidad para los productores nacionales de mango, al estar en un mercado tan exigente como es el japonés, se verá reflejado en un mejor precio al productor.

Japón aumenta en un 9.8% su compra de mango mexicano, generando así un alto ingreso per cápita para nuestro país, Japón es uno de los más importantes consumidores siguiendo así a estados unidos y Canadá.

Japón es nuestro principal socio en esta zona, por el interés que les dio el fruto, y con base en datos del Sistema de Información agroalimentaria y pesquera (SIAP), en 2016 las exportaciones de este producto alcanzaron un valor de 197 millones 78 mil dólares, un avance de seis por ciento, en relación al año previo.

Frutas Tropicales el producto más transado 281º y el producto más complejo de 1171º según el índice de productos complejidad (PCI), el principal exportador de mango es México (2,82 miles de millones)



www.forbes.mx

1.4 Comercialización

La comercialización es el conjunto de acciones y procedimientos para introducir eficazmente los productos en el sistema de distribución. Considera planear y organizar las actividades necesarias para posicionar una mercancía o servicio logrando que los consumidores lo conozcan y lo consuman.

Actualmente se satisface el 100% de los requerimientos nacionales con producción interna; asimismo las importaciones mundiales han crecido un 34.75% en la última década.

El mercado más grande del mundo para comercializar mango es nuestro propio país, los principales centros de distribución son el estado de México, Monterrey San Luis Potosí, Aguascalientes son los principales consumidores. El sistema de comercialización está compuesto por un flujo del producto el cual se involucran una serie de empresas e instituciones mediante la prestación de servicios como transportes, almacenamiento, empaçado, distribución y la publicidad entre otras, con el propósito de que el mango vaya desde la huerta hasta la mesa del consumidor final.

El sistema de comercialización del mango es muy complejo por ello tradicionalmente los productores los venden a las empacadoras que se encargan de llevar el proceso de comercialización.

Dijo que en los últimos diez años se ha duplicado el consumo y la importación de mango en la Unión Americana, pues en 2005 no llegaba ni a una libra de consumo por personas, y para 2016 aumentó a 2.8 libras por persona.

Durante 2016, se exportó una cifra máxima de 73 millones de cajas del fruto con valor de casi 500 millones de dólares, lo que se debe, en gran parte, a que durante la última década Estados Unidos duplicó su consumo e importación.

Respeto de los mercados nacionales; los principales centros de distribución del producto se encuentran son la ciudad de México, Nayarit, Aguascalientes y monterrey como los más principales.

La comercialización de mango se realiza a través de las empacadoras. La mayor cantidad y capacidad instalada en las empacadoras se encuentran principalmente en los estados de Sinaloa, Chiapas, guerrero, colima, Oaxaca y Michoacán entro otros.

Michoacán actualmente obtiene el 3° lugar en productor de mango según la secretaria de agricultura ganadería desarrollo rural y pesca y alimentación (sagarpa) por lo que la mayoría de nuestra fruta producida es de exportación a países como estados unidos, cañada, Japón, etc.

En la industria nacional se utiliza para la elaboración de jugos, néctares y frutas en almíbar y por esta gran demanda del fruto, se garantiza su abasto y comercialización, por ello el gobierno se ha dedicado a apoyar más a los productores para poder aumentar cada día más el exportación e importación y así generar una economía más productiva para todos.

1.5.- Programas de Innovación

Actualmente el gobierno se encuentra muy comprometido con los productores de mango en todo el país, gracias al gran aumento que ha venido dado año tras año para la exportación y cada vez se requiere de más producto y así poder explorar

nuevos mercados que cada vez son más demandantes y selectivos, los cuales requieren de un producto de alta calidad.

Por su parte el gobierno ha implementados planes y programa para ayudo de los productores ya que como se sabe el producto se le debe su calidad desde el tratamiento de la huerta y toda la logística que se debe llevar hasta que llega al lugar donde se empaqa o se le da el tratamiento adecuado, de los programas podemos mencionar algunos como lo es el de apoyo a pequeños productores, proyectos productivos, componente el campo en nuestras manos por mencionar algunos que van dirigidos al cuidado se nuestro producto todos ellos promovidos por la secretaria de agricultura ganadería desarrollo rural y pesca y alimentación (sagarpa).

Por su parte las asociaciones dedicadas a la coordinación para los procesos de exportación se encargan de cuidar casa paso del proceso para lograr una mejor calidad a la hora de ofrecer a nuevos mercados.

Empacadoras de mango de exportación, A.C (EMEX) es una de las asociaciones ms importantes dedicada a la verificación de los procesos para exportar, esta asociación a igual se encarga de brindar los conocimientos necesarios para el buen manejo de los procedimientos y se encarga de capacitar al personal brindando curso para el tratamiento de mango como lo es curso de tratamiento hidrotérmico, taller produciendo y comercializando mangos de exportación y calidad, inocuidad y calidad al producto mexicano entre otras.

1.6.- Industrialización

La industria nacional relacionada con el mango cuenta con empacadoras y comercializadoras de las cuales varias se dedican a la exportación. Existen al igual

plantas procesadoras de fruta para obtener la pulpa, congelados, bebidas refrescantes y demás productos derivados de este producto.

En lo que respecta a la industrialización de la fruta, se tiene 3 competidores mundiales como lo son Perú, Brasil, India, México por su parte sigue siendo líder.

La industria utiliza el mango de diferentes maneras para el consumo nacional, como puede ser en la rama alimenticia y farmacéutica ya que tienen un gran número de nutrientes que se utilizan de diversas maneras.

En México el mango es una de las frutas más importantes y es utilizada en todos los estados de forma demandante.

1.7 Barreras Arancelarias y No Arancelarias

Las barreras arancelarias son restricciones al comercio externo de un país, mediante impuestos a la exportación e importación de bienes o servicios por parte de un país o una zona económica. A estos impuestos se le conoce como aranceles.

Las barreras arancelarias suponen un freno a muchos negocios ya que encarecen el precio del bien que se va a vender o comprar, dependiendo de sus características. Además de ser una herramienta de control fiscal y presupuestaria y nos permite saber si el producto o servicio es legal para obtenerlo.

La documentación requerida por la agente aduanal necesaria para la exportación o la importación son los certificados de origen, permisos para la importación o exportación (barreras no arancelarias) como son los certificados fitosanitarios y zoonosanitarios principalmente, etc. Hay otros documentos o permisos emitidos por las diferentes secretarías, pero principalmente son los certificados fitosanitarios y zoonosanitarios.

Los certificados de origen los debe emitir la empresa, son de libre reproducción alguna y otros deben llevar un sello y firma de la secretaría de economía, en este caso el GANI debe realizar el llenado por los mismos ya que para las mercancías de exportación como importación pueden gozar de preferencia arancelaria.

Es importante señalar que cuando se realiza una importación el GANI solicite a su proveedor dicho documento, ya que sin él el agente aduanal no podrá aplicar el certificado de origen para el pago de los impuestos, y por ende no podrá gozar de las preferencias arancelarias y solicitar al agente aduanal su aplicación del mismo.

Los certificados Fito y zoonosanitarios son emitidos por la Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (SAGARPA), el primero es cuando se exporta bienes perecederos de origen vegetal y en el segundo bienes perecederos de origen animal principalmente, éstos son llenados por la misma Secretaría con determinada información solicitada al exportador.

Para el caso de las importaciones, se debe solicitar a la dependencia que le corresponda un permiso de importación. Principalmente con estos documentos

puede el agente aduanal realizar el despacho de las mercancías, tanto para la importación o la exportación.

Es importante que el GANI sepa que es un arancel, ya que así podrá calcular los impuestos.

Se gravan las mercancías que se importan a fin de proteger a las similares que se fabriquen en el país. Por su parte, los aranceles a la exportación, aunque se establecen en casos excepcionales, tienen igual finalidad protectora.

2.- Concepto de Finanzas

La palabra finanzas viene del francés finances, la cual a su vez proviene del latín finatio de la raíz finís, es decir, terminar, acabar o poner término mediante la extinción de la obligación o pago por lo que financiar es pagar, o bien la manera de obtener fondos y recursos, así como su empleo. Antes de emitir una definición de finanzas se analizarán algunas emitidas por algunos autores reconocidos.

“Es la función de la empresa encargada de obtener recursos y de controlar su utilización” (Ross esterfield, w. Jordán (1997) fundamentos de finanzas corporativas. 1ª ed. México, McGraw-Hill., p.50.)

“Es el esfuerzo para proporcionar los fondos que necesitan las empresas en las más favorables condiciones a la luz de los objetivos del negocio” (Ídem).

“Las finanzas de la empresa constituyen la actividad de la empresa por la cual la administración prevé, planea, organiza, integra, dirige y controla la inversión y la obtención de sus recursos materiales” (Ídem).

“Todas las actividades relacionadas con la obtención de dinero y su uso eficaz” (Ferrel O. C. y Geoffrey Hirt)

Pero a todas estas definiciones podemos decir que finanzas es una disciplina que mediante el auxilio de otras disciplinas tales como contabilidad, recursos humanos, se puede obtener un beneficio máximo y equilibrado para la mejor administración de una empresa.

Pero lo que podemos enfatizar es que las finanzas nos ayudan a llevar un manejo mejor de nuestros recursos y una mejor economía para nuestra empresa.

Las finanzas tienen objetivos específicos para su mejor organización:

1. Maximización del rendimiento sobre la inversión.
2. Realizar la planeación financiera considerando los eventos económicos que afectan al país, las condiciones laborales, el costo de los materiales, las condiciones del mercado, etc.
3. Control de la expansión de la entidad en función de presupuestos de inversión a largo plazo.
4. Proveer a la entidad de los recursos que necesite en las mejores condiciones,
5. Control de los recursos para que sean utilizados correctamente en la forma y para los fines previstos.
6. Crear una corriente de información.
7. Analizar la información planteando las alternativas para la mejor toma de decisiones.

2.1.- Métodos de Evaluación

Para la toma de decisiones de una empresa, es adecuada una buena elección de una alternativa donde depende en el gran éxito de una organización.

Sin embargo, para facilitar un poco, existen métodos que auxilian la toma de una buena decisión, los principales son:

1. Tasa promedio de rendimiento.
2. Periodo de recuperación de inversión.
3. Valor presente neto.
4. Tasa interna de rendimiento.
5. Índice de rentabilidad.

Los dos primeros son muy sencillos y permiten hacer una aproximación inicial; los dos últimos son los más utilizados, toman en cuenta el valor del dinero en el tiempo y generalmente conducen a la misma decisión. (Preparación y evaluación de proyectos).

Tasa promedio de rendimiento

Esta medida es una razón contable cuando se hace un análisis financiero. La razón del rendimiento sobre activos, divide las utilidades netas entre los activos y se interpreta como que por cada peso que se tiene en el activo, la empresa genera la utilidad en el ejercicio. En el caso del proyecto de inversión se calcula. Con el promedio de las utilidades esperadas durante su vida útil y se divide entre la inversión.

La ventaja principal del método es su sencillez, pero no se considera el valor del dinero en el tiempo y emplea utilidades contables. (Preparación y evaluación de proyectos).

Periodo de recuperación de la inversión

El periodo de recuperación de un proyecto indica cuanto tiempo que llevara al a empresa la recuperación de su inversión inicial, calculado a partir de las entradas de efectivo. Si los flujos de efectivo son iguales casa año, el periodo de recuperación se calcula dividiendo el desembolso inicial entre los flujos anuales, si son diferentes se suman hasta acumular el desembolso inicial.

El criterio de aceptación o rechazo deber ser un periodo de pago establecido previamente, si el periodo calculado es menor que el plazo mínimo aceptable establecido, el proyecto es aceptable; si mayor se debe de rechazar.

Es un método muy simple que sirve como complemento a otros más sofisticados, no considera el valor del dinero en el tiempo, pero da una idea respecto al riesgo, y entre más corto sea el periodo de recuperación, es más probable obtener resultados.

Valor presente neto

Con este método todos los flujos de efectivo a valor presente, utilizando como tasa de descuento la tasa mínima aceptable que se determina a partir del rendimiento requerido por los accionistas y los acreedores de recursos con costo, como el banco que cobra intereses a la empresa por los recursos obtenidos.

El valor presente neto (VPN) es igual a la suma de los flujos de efectivo descontando al presente con la TREMA, (Tasa de rendimiento mínima aceptable).

$$VPN = \sum_{T=0}^n \frac{AT}{(1+R)^T}$$

$$T=0 \text{ (1+R) }^T$$

R= tasa de rendimiento requerida

AT= cada uno de los flujos de efectivo

T= periodo en el que se obtiene cada flujo

También se puede expresar como:

VPN= valor presente neto de las entradas – valor presente de las salidas.

El criterio de decisión es aceptar aquellos proyectos en los que el valor presente de los flujos de efectivo positivos es por lo menos igual al valor presente de los flujos de efectivo negativos.

Tasa interna de rendimiento

Se le llama tasa interna de rendimiento porque supone que el dinero que se gana año con año se reinvierte en su totalidad. Es decir, se trata de la tasa de rendimiento generada en su totalidad en el interior de la empresa por medio de la reinversión.

Cuando se tiene un proyecto cuyo VPN es positivo, se debe entender que su rendimiento es mayor que la tasa que se usó para descontar los flujos de efectivo. Si el VPN es negativo, el rendimiento del proyecto es menor a la TREMA, en contraste la tasa interna de rendimiento TIR es aquella tasa de descuento que hace que el valor presente de la entrada sea igual al de las salidas; también se puede decir que la TIR es la tasa que hace que el VPN sea igual a cero.

Para calcular la TIR se debe probar con diferentes tasas de descuento hasta encontrar la que en el presente sea igual a las entradas y salidas de efectivo, y hace que el VPN sea igual a cero es un proceso de prueba y error sin embargo existen calculadoras financieras que lo pueden aplicar directamente.

Índice de rentabilidad

Este índice, conocido también como relación costo-beneficio de un proyecto, analiza la misma información que el método del VPN, pero en lugar de sumar el valor presente neto de los flujos positivos y negativos, divide el valor presente de los flujos de efectivo futuros del proyecto entre el monto de la inversión inicial:

$$\text{Índice de rentabilidad} = \frac{\text{valor presente de los flujos de efectivo del proyecto}}{\text{Valor de la inversión inicial}}$$

Este método conduce a la misma decisión que el de VPN, la diferencia es el VPN se expresa en términos absolutos (\$) y el índice de rentabilidad es un valor relativo que también se puede expresar como veces o porcentaje.

Comparación entre los Métodos del VAN y la TIR

El método de VAN indica de manera clara y exacta si la realización de un proyecto se justifica, pues sus beneficios exceden a sus costos (inversión inicial) evaluada a una tasa de descuento que refleja el costo de capital. Es muy útil para seleccionar entre un grupo de proyectos, aquel que brinda mayor beneficio, ya que brinda una información integral del proyecto y no conduce a una evaluación de las características del flujo de efectivo a lo largo del proyecto, lo cual reviste especial interés en el caso de proyectos de larga duración.

En el caso de la TIR, una ventaja es que se puede obtener utilizando los datos correspondientes a los flujos de efectivo del proyecto sin necesidad de conocer el costo de capital de la empresa.

De lo expuesto se aprecia que los criterios del VAN y la TIR pueden conducir a elecciones diferentes debido a que ambos criterios miden cosas diferentes: la TIR proporciona la rentabilidad relativa del proyecto y el VAN la rentabilidad absoluta.

–Si dos proyectos son independientes, los criterios del VAN y el TIR coinciden.

–Si los proyectos son mutuamente excluyentes se produce un conflicto cuando el Costo de capital sea inferior a la TIR y el VAN mayor que cero.

-Existen dos condiciones fundamentales que pueden ocasionar conflictos entre los criterios del VAN y la TIR: cuando existen diferencias en el tamaño (escalas) de los proyectos, es decir, cuando el costo de un proyecto es mayor que el otro y cuando existen diferencias de oportunidad, es decir la oportunidad de los flujos de efectivo provenientes de los proyectos difiere de forma tal que la mayor parte de los flujos de un proyecto se presentan en los primeros años y en el otro al final. Estos factores aconsejan, que cuando se evalúan proyectos mutuamente excluyentes, especialmente aquellos con diferencia de escala y oportunidad en el tiempo, debe emplearse el VAN.

Las finanzas internacionales son un área de conocimiento que combina los elementos de las finanzas corporativas y economía internacional, las finanzas son el estudio de los flujos de efectivo. Las finanzas internacionales se estudian los flujos de efectivos a través de las fronteras nacionales.

Desde la perspectiva de un economista, las finanzas internacionales describen los aspectos monetarios de la economía internacional, es la parte macroeconómica de la economía internacional, el punto central del análisis de la balanza de pagos y los procesos de ajuste a los desequilibrios, la variación fundamental es el tipo de cambio.

Economía internacional

- Procesos de ajuste a los desequilibrios en la balanza de pagos.
- Regímenes cambiarios.
- Factores que determinan el tipo de cambio.
- Condiciones de paridad.
- Sistema monetario internacional.

Finanzas corporativas internacionales

- Funcionamiento de los mercados financieros internacionales.
- Mercados de productos derivados (futuros, opciones, swaps)
- Financiamiento de las diferentes actividades tanto a corto como a largo plazo.
- Evaluación y administración del riesgo cambiario.
- Especulación de divisas.
- Inversión en portafolios internacionales.

Los mexicanos con el paso del tiempo han venido participando de manera muy importante con la economía mundial, un ejemplo muy claro fue en el periodo de 1977-1981 aumentó la demanda mundial de petróleo y subió el precio por barril. El boom del petróleo generó altos ingresos a México y elevó el nivel de precios en nuestro país.

A consecuencia México se encuentra entre los 5 países con mayor exportación en el mundo (mercado de productos) y con ello aumento la productividad del sector exportador.

El conocimiento de las finanzas internacionales son de gran ayuda para decidir de manera en que los eventos internaciones afectara al a empresa y cuáles son los pasos que se pueden tomar para explotar las desarrollos positivos y generar una mejor posición de nuestras exportaciones, por ello los administradores hacen una detallada revisión del contexto financiero internacional, para poder brindar soluciones en un marco global al ámbito financiero, en el que giran todas las empresas (finanzas multinacionales, eitman,stonhill, moefett).

Actualmente no se trata ya solamente de la expansión de las relaciones económicas internacionales de la empresa. Sin empresas que operan en otros países, que comercializan o producen mediante establecimientos ubicados en distintas naciones.

La globalización es un proceso de integración que tiende a crear un solo mercado mundial en el que se comercian los productos semejantes. Existen diversos aspectos de la globalización; económicos, financieros, políticos, culturales, ambientales.

El proceso de globalización no es reciente pero cada vez es más fuerte y a ello se le atribuyen factores a su creciente como son:

6. La reducción de las barreras comerciales y le auge del comercio mundial después de la segunda guerra mundial
7. La estandarización de los bienes y servicios y cierta homogeneización de los gustos a nivel mundial.
8. Las mejoras en las telecomunicaciones y transportes, han reducido de manera sustancial las tarifas de larga distancia, los costos y tiempos de los viajes internacionales tanto aéreos, terrestres y marítimos.
9. La tercera revolución industrial, que implica drásticos e importantes cambios en la tecnología, organización y las relaciones sociales y políticas.

Cada vez se habla de una economía mundial más integrada, en los últimos 50 años esta participación ha crecido de un 7 a 20 %. En México la participación de las exportaciones en el PIB aumento de 2.2% en 1973 a 287% en 2001. Así México se transformó de un país relativamente cerrado a un país con un grado de apertura mayor que el promedio mundial.

El impacto de una modificación del tipo de cambio sobre los flujos de efectivo netos de un exportador depende del tipo de mercado en que opera y de la composición de los insumos que usa en la producción. Si el mercado es perfectamente competitivo, el exportador puede vender cualquier cantidad de producto al precio del mercado. En imperfecta competencia el exportador tiene cierto poder de mercado y solo puede vender si baja el precio de su producto.

En su sentido más amplio, el término inversión refiere a la acción y al resultado de invertir, en tanto, en el estricto ámbito económico, una inversión será la colocación del capital que ostenta un individuo o una empresa en algún contexto que les signifique a estos una ganancia futura. En una inversión, generalmente, se estará resignando a un beneficio que se podría obtener hoy y ahora por uno futuro y que en cierta medida es improbable.

Un proyecto es la búsqueda de una solución a un problema que tenga que resolverse, los proyectos de inversión surgen de la necesidad que tiene los individuos y las empresas de incrementar la oferta de servicios y productos que ofrecen los consumidores internos y externos.

Las ciencias económicas y distintas técnicas se han ido desarrollando para la adecuada mediación de las desventajas de los elementos básicos para la preparación y evaluación de un proyecto de inversión, ya que es un instrumento de decisión que determina si el proyecto de inversión es rentable y debe implementarse, o abandonarse. Para tomar una decisión es necesario que el proyecto sea sometido al análisis multidisciplinario de diferentes especialistas.

Un proyecto de inversión, se puede definir como un plan al que se le asigna capital e insumos materiales, humanos y técnicos con el fin de generar un beneficio o rendimiento económico a un determinado plazo.

El proyecto de inversión se puede describir como un plan que, si se le asigna determinado capital y se le proporcionan insumos se puede producir a la sociedad un bien o servicio de gran utilidad.

Evaluación del proyecto:

La evaluación de un proyecto de inversión, cualquiera que éste sea, tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable. Sólo así es posible asignar los escasos recursos económicos a la mejor alternativa.

Es un conjunto de herramientas, que ayuda en el análisis del posible rendimiento y viabilidad de un proyecto de inversión. Arroja resultados que facilitaran la toma de decisiones.

Si un proyecto de inversión privada (con fines de lucro) se diera a evaluar a dos grupos multidisciplinarios distintos, con seguridad que sus resultados no serían iguales. Esto se debe a que conforme avanza el estudio, las alternativas de selección son múltiples en el tamaño, la localización, el tipo de tecnología que se emplee, la organización, etcétera.

Por otro lado, considere un proyecto de inversión gubernamental (sin fines de lucro) que evalúan los mismos grupos de especialistas. Sus resultados también serán distintos, debido principalmente al enfoque que adopten en su evaluación, incluso pueden considerar que el proyecto en cuestión no es prioritario o necesario como pueden serlo otros.

Estudio de mercado:

Con el nombre de estudio de mercado se denomina a la primera parte de la investigación formal del estudio. Consta de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización.

Aunque la cuantificación de la oferta y la demanda pueda obtenerse fácilmente de fuentes de información secundarias en algunos productos, siempre es recomendable la investigación de las fuentes primarias, ya que proporcionan información directa, actualizada y mucho más confiable que cualquier otra fuente de datos.

Este estudio da al inversionista una idea del riesgo real de ser o no aceptado en el mercado. Permite demostrar la necesidad de un producto o servicio, considerando los elementos de juicio necesarios. Da a conocer la posibilidad de brindar un mejor producto o servicio que otros que ya se ofrecen en el mercado, además es muy útil ya que indica la cantidad de bienes o servicios que la comunidad estaría dispuesta a adquirir a que precios y a través de cuales medios.

Sus objetivos deben estar orientados a que las actividades se cumplan correctamente y sea viable por lo que el proyecto debe ser claro y preciso, con ellos debe haber una correcta asignación de recursos, su rentabilidad y la correcta toma de decisiones.

Un proyecto de inversión presenta siempre un grado de riesgo ya que se basa en las estimaciones futuras por lo cual es conveniente realizar un estudio minucioso para determinar la posibilidad de riesgo.

La búsqueda inteligente de las soluciones de un problema a resolver; es un plan que si se designa un capital y se le da insumos producirá un bien o servicio a la sociedad.

2.4 Generalidades del Proyecto de Inversión

Aunque cada estudio de inversión es único y distinto a todos los demás, la metodología que se aplica en cada uno tiene la particularidad de adaptarse a cualquier proyecto.

Las áreas generales en las que se aplica la metodología de la evaluación de proyectos son:

- Instalación de una planta totalmente nueva.
- Elaboración de un nuevo producto de una planta ya existente.
- Ampliación de la capacidad instalada o creación de sucursales.
- Sustitución de maquinaria por obsolescencia o capacidad insuficiente.

Aunque las técnicas de análisis empleadas en cada uno de las partes de la metodología sirven para hacer una serie de determinaciones, tales como el mercado insatisfecho, costos totales, rendimiento de la inversión, esto no elimina la necesidad de tomar una decisión de tipo personal ; es decir el estudio no decide por sí mismo, si no que proporciona las bases para decidir ya que hay situaciones de tipo intangible para las cuales no hay técnicas de evaluación y esto hace en la mayoría de los problemas cotidianos, que la decisión final la tome una persona y no una metodología, a pesar de que esta tenga un aplicación generalizada.

Pero se debe tener en cuenta varis puntos a considerar como lo pueden ser los objetivos, el tiempo con el que se cuenta para la realización, planificar cada actividad, y si se tiene acceso a los recursos que se van a utilizar.

El Ciclo de Vida del Proyecto es el conjunto de etapas a través de las cuales pasa un proyecto de inversión, desde que surge y se propone una idea para resolver un problema o una necesidad, para después pasar por sucesivas etapas de estudio, formulación de posibles soluciones y establecimiento de prioridades, hasta la ejecución de la inversión y su puesta en funcionamiento también conocida como implementación, donde se generarán los beneficios previstos desde la concepción de la idea.

Constituido por 4 etapas:

Perfectibilidad

Inversión

Operación

Evaluación

Fase 1. Perfectibilidad:

Esta es la fase en que se formula y evalúa un proyecto para resolver un problema destinado a lograr un objetivo específico. El objetivo principal de la fase de la prefactibilidad es el de brindar la información suficiente y necesaria que llevará a tomar la mejor decisión en cuanto a realizar o no el proyecto de interés. Es decir, esta fase tiene que ver con brindar la mayor certidumbre posible y la reducción del costo y riesgo asociados a la realización del proyecto.

Fase 2. Inversión:

Una vez obtenido el visto bueno para la ejecución del proyecto, el equipo asignado tomará la decisión de elaborar un diseño detallado para la ejecución del mismo. Puede ser que durante la etapa de prefactibilidad se hubiesen realizado algunos diseños preliminares a fin de analizar o detallar la idea que lo sustentaba. Sin embargo, ahora será momento de llevar la idea hasta su mayor detalle.

Fase 3. Operación:

Hemos llegado a la fase de Operación y Puesta en Marcha de nuestro proyecto. Durante esta fase, el equipo involucrado y los beneficiarios serán capaces de satisfacer la necesidad o resolver el problema que dio origen al proyecto inicial.

Esta fase tiene como objetivo satisfacer el requerimiento inicial planteado, valga la redundancia, debe satisfacer el objetivo inicial y la medición del éxito o fracaso del proyecto está directamente relacionada con su cumplimiento.

Fase 4. Evaluación:

El ciclo se cierra con la evaluación, tanto durante la operación del proyecto como una vez terminada la vida útil del mismo, con el fin esencial de verificar que el proyecto ha cumplido con su propósito central de resolver el problema, entregar el beneficio y que está produciendo los efectos deseados.

Para ello, es necesario verificar después de un tiempo razonable de su operación, si efectivamente el problema ha sido solucionado por la intervención del proyecto. De encontrar resultados no satisfactorios una vez puesto en marcha el proyecto, será necesario llevar a cabo medidas correctivas.

La evaluación de un proyecto de inversión tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y social, de manera que resuelva una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable, asignando los recursos económicos con que se cuentan a la mejor alternativa.

En la actualidad una inversión inteligente requiere de un proyecto bien estructurado y evaluado que indique la pauta a seguirse como la correcta asignación de recursos, igualar el valor adquisitivo de la moneda presente en la moneda futura y estar seguros de que la inversión será realmente rentable, decidir el ordenamiento de varios proyectos en función a su rentabilidad y tomar una decisión de aceptación o rechazo.

Por ello el diseño de un proyecto de inversión es una herramienta fundamental tanto para empresas con miras de fines de lucro como para individuos dentro de su actividad.

Su importancia radica en que no solamente provocan un beneficio para el sector privado, sino que también provocan un beneficio directo o indirecto a la sociedad (creación de empleos, pago de impuestos, etc.) en donde su ubique o desarrolle.

Dependiendo de su naturaleza es donde se nota más claramente el beneficio, ya que se pueden ser, en el sector primario, secundario o terciario o de servicios, su influencia se nota en todas las regiones. Debido a la creciente población y a la incorporación de más gente que requiere un trabajo esto se incrementa y se vuelve cada vez un beneficio a la sociedad.

Es importante contar con mecanismos capaces de lograr la optimización de los diversos esfuerzos de los sectores de la sociedad. Es cuando, se tiene gran importancia la formulación y evaluación de proyectos por ellos se deben utilizar elementos técnicos y económicos para identificar si los proyectos son rentables o no.

2.7 Matrices de Responsabilidad

En muchos casos el tamaño y el alcance del proyecto no justifican una EDT (estructura de descomposición de trabajo) una EDO (estructura de descomposición de la organización) muy elaboradas. Una herramienta fundamental para los administradores de proyectos y los líderes de las fuerzas de tarea utilizan mucho en proyectos pequeños es la matriz de responsabilidades ya que esta se encarga de resumir las tareas a realizar y quienes son los responsables de un proyecto.

En una forma más sencilla una matriz de responsabilidades incluye un listado de actividades de un proyecto y de los participantes en cada actividad, estas no son de mucha utilidad ya que se pueden utilizar para proyectos sencillos y para algunos que son más grandes y complejos.

Para poder determinar una matriz se deben enlistar algunos de las actividades más importantes a realizar y así mismo otorgar una puntuación a cada actividad para a la hora de hacer un sondeo se pueda identificar cuáles son las que generan mayor puntuación y son las más viables.

Las matrices más complicadas no solo más identifican las responsabilidades individuales, si no también separan las interfaces cruciales entre unidades e individuos que necesitan coordinarse.

Estas permiten a los participantes que en un proyecto consideren sus responsabilidades y se pongan de acuerdo sobre sus asignaciones. También ayudan a aclarar el alcance o el tipo de autoridad que ejerce cada participante en el desempeño de una actividad donde dos o más partes tienen tareas que se solapan entre sí.

Con el uso de la matriz de responsabilidades y la definición de autoridad, responsabilidad y las comunicaciones dentro del marco de referencia, se pone en claro cuál es la relación entre las diversas unidades de la organización y el contenido de las tareas del proyecto.

2.8 Información Financiera para la Evaluación de Proyectos de Inversión

Es importante poder estar enterados de los pasos que conllevan el realizar un proyecto de inversión, pero no solo se debe cuidar lo viable que pueda llegar a ser si no que debemos estudiar muy detenidamente la parte de los recursos ya que son uno de los elementos más importantes para que este proyecto pueda funcionar.

Por ello se enlistan algunos de los aspectos que se deben considerar para que un proyecto de inversión sea útil.

10. Flujo de efectivo: este es un concepto homogéneo, más objetivo que permite analizar más detenidamente hacer una mejor valoración.

Existen tres tipos de flujos de efectivo, los flujos de efectivo absolutos, relativos y diferenciados (flujos positivos y negativos)

11. Depreciación de los flujos de efectivo: la depreciación no es un flujo negativo, es un costo no desembolsable.

Se sabe que in proyecto se deprecia casa año un 25% por lo que puede decirse que en el momento que la depreciación surte efecto, disminuye la utilidad gravable y el gasto por impuesto lo cual no es otra cosa que un ahorro en el pago de estos, lo que no sucedería di no existiera ese proyecto que se está depreciando, gracias al cual aumentan los gastos deducibles que no implican desembolso (una reducción en el pago de impuestos) a ello se le conoce como “escudo fiscal”.

12. Valor económico agregado (EVA) para la evaluación de proyectos de inversión

En el proceso de evaluación de proyectos es importante estudiar tanto el negocio como el entorno en el que está inmerso.

El valor económico agregado es la generación de riqueza de un negocio o proyecto en un periodo determinado, proveniente de la utilidad de operación después de impuestos; esta utilidad está ajustada por el costo de oportunidad que tienen los accionistas sobre su inversión.

Este análisis motiva a los directivos a determinar los principales generadores de valor de dicho proyecto o del negocio y cómo hacer para que aumente el valor que cada uno genera. Este debe servir para medir el potencial de un negocio proyecto de inversión en la creación de valor.

La meta siempre será tomar ventaja de las oportunidades de mejoras internas y externas para generar más valor; de tal manera que constantemente se incremente

el potencial de crear valor en una compañía, en muchas ocasiones se deberá recurrir a una reingeniería de la empresa.

Este método como criterio para evaluar un proyecto de inversión, es útil porque impide aceptar aquellos que no generan un atractivo EVA y facilita la auditoria de proyectos para verificar que se obtenga la EVA esperado. Cuando se tienen varios proyectos o alternativas para un determinado proyecto se debe seleccionar aquel genere el mayor EVA al valor presente.

13. Integración de los métodos para evaluar proyectos de inversión

Existen diferentes métodos cuantitativos para poder evaluar, la pregunta es ¿cuál es el mejor?, no es una pregunta que se deba contestar a la ligera sino se debe de emplear análisis para determinar el mejor. Los métodos que consideran el valor del dinero a través del tiempo son mejores, y dentro de ellos el valor actual, por ello al analizar un proyecto se deben considerar todos los métodos, tomando lo mejor de cada uno.

A cada proyecto se le asigna un porcentaje según su importancia que, en ese momento revista para la empresa, de tal manera que de un total de 100%. Después se califican los proyectos, de acuerdo con los criterios de selección de cada uno de los métodos. La calificación puede variar de 0 a 10 según la jerarquización efectuada una vez efectuada. Una vez calificados pueden variar cada uno por el porcentaje de importancia que se le haya concedido a cada método, así se obtiene una ponderación de cada proyecto y se escoge el que se considere optimo en función de todo el contexto de los métodos.

3.- Concepto

Los estudios organizacionales son el resultado de la incursión de diversas disciplinas de carácter humanista, como la sociología, la historia, la psicología y la antropología, entre otras, en el estudio de los fenómenos que salen de la esfera de influencia y control de la administración en las organizaciones.

Más allá de estudiar procesos y formas para mejorarlos, se busca analizar fenómenos de carácter social que tienen lugar al interior de las organizaciones y son el resultado de las redes de relaciones que se entablan entre los diversos miembros que las conforman y que afectan y se ven afectados por éstas relaciones, dado que los grupos sociales, por la naturaleza misma de los individuos que los conforman, reflejan todos aquellos elementos del entorno (cultura, tradiciones, creencias, conflictos, etc.), que se re contextualizan y manifiestan en las organizaciones.

En México, los estudios organizacionales surgieron con un grupo de investigadores que desde la disciplina de la administración buscaron impulsar un proyecto que estudiara el fenómeno organizacional sobre la base de una lectura crítica de la teoría organizacional, para devolver a la disciplina la conciencia teórica que le diera sentido y la transformara cualitativamente, impulsando el conocimiento de la realidad social, a partir de sus manifestaciones cotidianas y específicas.

Por ello la estructura organizacional es fundamental ya que es el sistema formal de las relaciones entre tarea y autoridad, que controla la gente como coordina sus acciones y utiliza los recursos para alcanzar sus metas organizacionales. El propósito de la estructura organizacional es el control: controlar la forma en que la gente coordina sus acciones para las metas, así como controlar los medios que utiliza al motivar a las personas para lograrlo.

Para cualquier organización una estructura adecuada es aquella que da respuestas eficaces a problemas de coordinación y motivación los cuales, suelen surgir por diversas razones ambientales, humanas y tecnológicas.

Por ello en las organizaciones se debe considerar principalmente los aspectos que deriven de los campos jurídico, técnico operativo y administrativo.

3.1.- Organigrama

Un organigrama muestra la estructura interna de una organización o empresa.

Un organigrama permite analizar la estructura de la organización representada y cumple con un rol informativo, al ofrecer datos sobre las características generales de la organización

De esta manera, los organigramas deben representar de forma gráfica o esquemática los distintos niveles de jerarquía y la relación existente entre ellos.

Los organigramas no generan una ventaja porque nos permiten identificar los niveles jerárquicos, sus funciones y puestos.

- Asignación de responsabilidades: el organigrama requiere para su realización un esquema donde se listen las tareas a realizar y a quién le compete.

- Establecer relaciones de autoridad y coordinación: este esquema también favorece marcar los canales de comunicación y la jerarquía a la hora de establecer centros de control.

Definir objetivos: los organigramas permiten a la empresa diseñar los caminos mediante los cuáles llegar objetivos empresariales. Marcados. Además, permite marcar metas diferentes para los diferentes departamentos de la empresa.

Reparto de funciones: los organigramas ayudan a dejar claras cuáles son las funciones de cada uno de los empleados y departamentos, de forma que no existen tareas que nadie hace, o que se solapan entre diferentes partes.

Tipo de organigramas por su presentación o disposición gráfica:

Verticales: Presentan las unidades ramificadas de arriba abajo a partir del titular, en la parte superior, y desagregan los diferentes niveles jerárquicos en forma escalonada. Son los de uso más generalizado en la administración, por lo cual, los manuales de organización recomiendan su empleo.

Horizontales: Despliegan las unidades de izquierda a derecha y colocan al titular en el extremo izquierdo. Los niveles jerárquicos se ordenan en forma de columnas, en tanto que las relaciones entre las unidades se ordenan por líneas dispuestas horizontalmente.

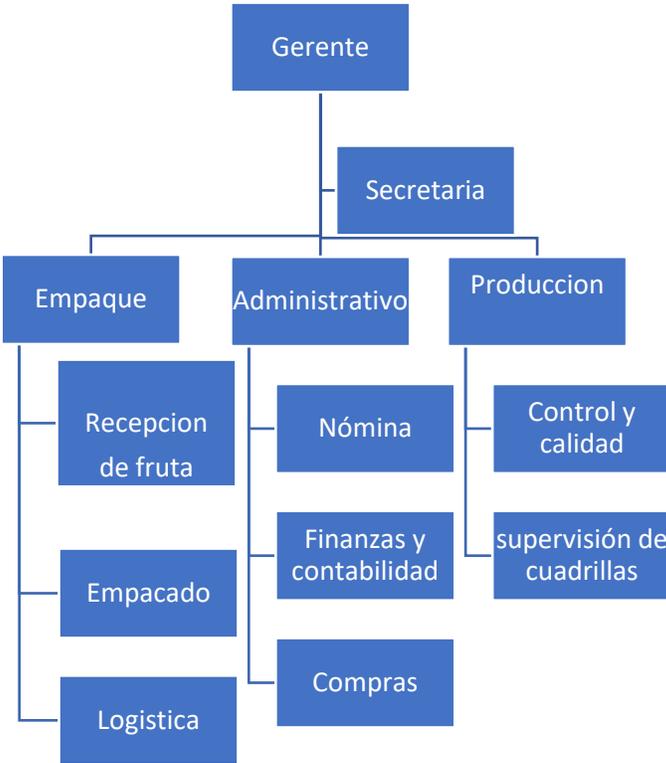
Mixtos: Este tipo de organigrama utiliza combinaciones verticales y horizontales para ampliar las posibilidades de graficación. Se recomienda utilizarlos en el caso de organizaciones con un gran número de unidades en la base.

De Bloque: Son una variante de los verticales y tienen la particularidad de integrar un mayor número de unidades en espacios más reducidos. Por su cobertura, permiten que aparezcan unidades ubicadas en los últimos niveles jerárquicos.

Circulares: En este tipo de diseño gráfico, la unidad organizativa de mayor jerarquía se ubica en el centro de una serie de círculos concéntricos, cada uno de los cuales representa un nivel distinto de autoridad, que decrece desde el centro hacia los

extremos, y el último círculo, ósea el más extenso, indica el menor nivel de jerarquía de autoridad. Las unidades de igual jerarquía se ubican sobre un mismo círculo, y las relaciones jerárquicas están indicadas por las líneas que unen las figuras.

Organigrama de la empresa Agrofruticola Colibrí SPR de CV



3.2.- Descripción de la Estructura Organizacional

Gerente

Esta es la persona encargada de dar la autorización y tomar las decisiones de cualquier ende, firmar acuerdos y asiste a reuniones con las asociaciones a las que se están integrados, por lo que debe estar en contacto con las todas las áreas para su mayor conocimiento de las actividades del día al día.

Secretaria

Se encarga de llevar la agenda del gerente, atención al público, recordar de sus citas o estar informando de las actividades importantes a realizar, esta persona es el filtro para llegar al gerente.

Empaque

Dejando de un lado lo administrativo, el empaque es todas las actividades que se llevan a cabo para poder realizar la exportación.

Recepción de fruta

Al ingresar la fruta a la empacadora, llega a la recepción de fruta, esta área se encarga de recibirla, descargarla y lavarla, en el proceso de lavado al mismo tiempo se va separando el mago por sus diferentes calibres y se vaya al área del tratamiento hidrotérmico donde ya van separados y procesados por su calibre.

Empacado

Área encargada de empacar la fruta, se empacan dependiendo del calibre o del tipo de mango que sea, etiquetarlas, foliar las cajas y acomodar en los pallets para ser sellados y se flejan para ser guardados y procesar su embarque.

Logística

Área encargada de los embarques, revisar que los tráiler estén lavados, cumplan con el horario, y en general estén en condiciones óptimas para poder llevar la fruta, recabar la información que se solicita en aduana, y al momento que la fruta ya esté en el tráiler sean sellados y ya se les haya colocado los formatos que avalan que la fruta sea de exportación.

Pero al momento de que la fruta sale de la empacadora son los encargados de seguir su ruta hasta que llegan a su destino.

Administración

Esta área es la encargada de estar al pendiente que cada una de las demás áreas cumpla con sus actividades.

Nómina

Esta área es la encargada de realizar semanalmente los pagos de los trabajadores de empaque, áreas administrativas y cuadrillas.

Finanzas y Contabilidad

Área encargada de llevar un registro de los ingresos y gastos que la empresa va realizando, llevar la contabilidad, tramitar y liberar liquidaciones, estar al pendiente de llevar a la empresa hacia la estabilidad económica y generar utilidades para estos.

Compras

Se podría decir que es una de las áreas indispensables ya que es la encargada del suministro de materiales a todas las áreas, debe llevar un inventario para que no haya faltantes en el momento que se requiera algún producto. Debe solicitar cotizaciones, buscar el proveedor más conveniente y al mismo tiempo solicitar las facturas que les haya falta ya que con eso generan un mayor control en el área.

Producción

Área que lleva seguir paso a paso la producción y empaquetado de la fruta, pero revisar que se cumplan los requisitos para la exportación.

Control y Calidad

Área encargada de revisar la fruta, previniendo la llegada de plagas y la infección de todo el producto, por ello existe el ingeniero de inocuidad que debe estar guiando a los cortadores y los que se encargan de llevar las huertas para que los productos se apliquen correctamente y existan los señalamientos y ser huertas certificadas.

En el empaque necesita revisar que el tratamiento hidrotérmico se cumpla de acuerdo, y todos los mangos leven etiqueta y foliados así evitando quejas de los clientes.

Supervisión de cuadrillas

Encargado que los trabajadores cumplan con las reglas establecidas ya que son huertas certificadas por lo que se cuenta con sanitarios, comedor y señalamientos.

Supervisión se encarga de que los trabajadores usen los sanitarios y se deba ingerir los alimentos en los lugares establecidos, así mismo que se corte la fruta especificada y de mejor calidad.

3.3.- Descripción de Puestos

Es un método cuya finalidad es determinar y describir el cargo y actividades que se están ofertando al igual que se queden bien definido los niveles de jerarquización que se está utilizando, los requisitos que debe tener la persona que va a desempeñar el puesto requerido y el nivel de conocimientos.

Se debe hacer un análisis de puestos muy completo ya que de ahí se derivan las diferentes tareas y se determina los requerimientos de capacidad y de experiencia necesarios para cada puesto y hacer más eficiente el trabajo, para ello se utilizan diferentes métodos que se llevan a cabo para la elaboración del análisis de puestos.

Entrevistas

Son métodos populares, que constituyen una manera efectiva de obtener información sobre el puesto. El analista tendrá una lista de verificación a mano para no omitir ningún aspecto esencial. Su contacto directo con el entrevistado le permite explorar con facilidad puntos que no estarían claros de otra manera.

Grupos de expertos

Aun que son costosos y de lenta ejecución, el método de recabar las opiniones de un grupo de expertos reunidos para analizar un puesto permite llegar a resultados de alta confiabilidad. Por lo general, el grupo se integra mediante trabajadores con experiencia en el puesto y los supervisores inmediatos.

Cuestionarios

Otra forma popular de pedir información, es pedir a los empleados que respondan cuestionarios que describan las obligaciones y responsabilidades relacionadas con su puesto. Aquí quien genera el cuestionario decide que tan estructurado será el cuestionario y cuales preguntas se incluirán.

Observación directa

Esta es especialmente útil cuando los puestos consisten sobre todo de actividades físicas observables. A menudo los gerentes utilizan la observación directa y la entrevista en conjunto.

Diarios y bitácoras de los participantes

Otro método consiste en pedir a los trabajadores que lleven un diario o bitácora de lo que hacen durante el día. El empleado registra por escrito cada una de las actividades que realiza (así como el tiempo que tarda).

Análisis de puestos por internet

Estos pueden ser una solución “el uso de la metodología en línea para encuestas, incluyendo encuestas de análisis de puestos, se ha incrementado drásticamente en los últimos años, en tanto la mayoría de las organizaciones eligen el uso de internet o de intranet para reunir ese tipo de datos.

Combinaciones

Dado que cada método muestra ventajas y desventajas, los analistas de puestos con frecuencia se sirven de combinaciones de técnicas, utilizando dos o más de manera simultánea.

A través de todos estos métodos se puede lograr una mejor análisis y selección del personal, no obstante, se debe llevar una serie de técnicas como los son el reclutamiento, selección, contratación, inducción y capacitación.

3.4.- Manual de Reclutamiento

Reclutamiento

Es un conjunto de procedimientos orientado a atraer candidatos potencialmente calificados y capaces de ocupar cargos dentro de la organización. Es en esencia un

sistema de información mediante el cual la organización divulga y ofrece al mercado de recursos humanos las oportunidades de empleo que pretende llenar.

El reclutamiento es el proceso de identificar e interesar a candidatos capacitados para llenar una vacante. El proceso de reclutamiento se inicia con la búsqueda y termina cuando se reciben las solicitudes de empleo. La capacidad de la empresa para atraer buenos candidatos depende de la reputación de la misma, el atractivo de su ubicación, el tipo de trabajo que ofrece, el sueldo, prestaciones, etc.

Existen dos tipos de reclutamiento interno y externo.

Selección

La selección de recursos humanos es el proceso por el cual se descubre, mediante una serie de técnicas y pruebas, al candidato adecuado para ser ubicado en un puesto determinado. Su importancia radica en el hecho de ser un proceso que suministra los recursos humanos adecuados en tiempo oportuno, asegurando su calidad, permanencia, desarrollo y favorecer así, la efectividad de los procesos productivos de la organización.

Estos son algunas de las herramientas que se utilizan para llevar a cabo la selección de personal: Solicitud de empleo, currículum vitae, entrevista de personal, examen de habilidades, examen médico, etc.

Contratación

Es formalizar con apego a la ley, la futura relación de trabajo para garantizar los intereses, derechos y deberes tanto del trabajador como de la empresa.

Lo anterior, se hará mediante un contrato de trabajo en el cual, se establecen las obligaciones, responsabilidades y las condiciones bajo las cuales se prestará la actividad a desempeñar; además se especificarán las prestaciones a las que tendrá derecho el nuevo colaborador como son: sueldo, jornada laboral, vacaciones, prima vacacional, aguinaldo, demás remuneraciones, beneficios, y otros.

Inducción

La inducción implica la incorporación de nuevas personas a la organización y su adaptación al puesto de trabajo en el menor tiempo posible. Aspectos como normas, políticas, valores, costumbres, procedimientos, plan de beneficios, entre otros, son factores que deberán de informarse al trabajador en esta etapa con el propósito de volver productivo a éste en un tiempo mínimo.

La inducción es la etapa en la cual se busca adaptar, socializar, integrar y orientar al empleado que se ha resuelto incorporar. Es el primer acercamiento, en términos de trabajo, que tiene el recién ingresado a la empresa.

Capacitación

Capacitación: Se proporciona el conocimiento y se desarrollan habilidades del personal para cubrir exitosamente el puesto. La capacitación constituye una de las mejores inversiones en recursos humanos y una de las principales fuentes de satisfacción para los miembros de toda organización.

La capacitación es muy importante ya que nos ayuda a que el personal ya tenga una noción de las actividades que se llevan a cabo y así no se generan pérdidas económicas para la empresa.

La creación de una empresa no es tan simple como parece, se debe llevar una serie de pasos que son indispensables para su constitución, uno de los requisitos y de suma importancia es la forma jurídica que se adoptara que pueden ser de responsabilidad limitada, de capital variable y en comandita simple por mencionar algunas, al tener establecida el tipo de sociedad se debe crear una cata constitutiva

donde se plasma el tipo de sociedad, los socios, el giro de la empresa y se determina un consejo de administración para llevar un control de las decisiones que se tomen y se cumpla conforme a lo establecido.

Al realizar este documento la empresa queda respaldada por cualquier inconveniente que se llegase a suscitar entre las partes involucradas, pero también los protege en caso de quiebra o fraude hacia ellos.

Al legalizar la empresa, automáticamente obtiene beneficios con los que puede generar mejores ganancias, como la obtención de créditos, la credibilidad y seguridad de no ser una empresa falsa o como bien se conoce "patito", poder competir como empresa reconocida por su calidad y una de las ventajas más importantes la generación de empleos.

Capítulo IV Estudio de mercado

4.- Concepto

Estudio de mercado es el conjunto de acciones que se ejecutan para saber la respuesta del mercado (Target (demanda) y proveedores, competencia (oferta) ante un producto o servicio.

Se analiza la oferta y la demanda, así como los precios y los canales de distribución. El objetivo de todo estudio de mercado ha de ser terminar teniendo una visión clara de las características del producto o servicio que se quiere introducir en el mercado, y un conocimiento exhaustivo de los interlocutores del sector. Junto con todo el conocimiento necesario para una política de precios y de comercialización.

Con un buen estudio de mercado nos debería quedar clara la distribución geográfica y temporal del mercado de demanda. Cuál es el target con el perfil más completo, (sexo, edad, ingresos, preferencias, etc.), cual ha sido históricamente el comportamiento de la demanda y que proyección se espera, máxime si sus productos o servicio vienen a aportar valores añadidos y ventajas competitivas, lo que puede revolucionar el sector, la oferta.

Ahora sí, a la hora de hablar de estudio de mercado, se podría hacer de dos tipos, que son los siguientes:

14. Estudio de mercado primario

Es el que implica pruebas como encuestas, investigaciones en terreno y entrevistas, entre otros métodos. Gracias a este tipo de estudio de mercado, se podrían contestar a algunas preguntas como:

¿Cuáles son las tendencias del mercado?

¿Quiénes son los competidores?

¿Qué necesidades son importantes?

¿Están siendo satisfechas esas necesidades por los productos existentes?

¿Qué opinión tienen los consumidores sobre los productos presentes en el mercado?

¿Qué está pasando en el mercado?

15. Estudio de mercado secundario

En este tipo de estudio, la compañía utiliza información obtenida de otras fuentes que aparecen aplicables a un producto nuevo o existente. Este tipo de estudio es relativamente barato y fácilmente accesible, aunque, a veces, no es específico al

área de investigación y los datos que se utilizan pueden ser tendenciosos y complicados de validar.

Viendo todo esto, lo que queda claro es que el estudio de mercado sirve para descubrir lo que la gente quiere, necesita o cree. Asimismo, puede implicar el descubrir cómo actúan las personas.

4.1.- Estudio de Comercialización

La comercialización es el conjunto de acciones y procedimientos para introducir eficazmente los productos en el sistema de distribución.

Considera planear y organizar las actividades necesarias para posicionar una mercancía o servicio logrando que los consumidores lo conozcan y lo consuman, también es un factor clave para que se emprendimiento pueda sostener y crecer.

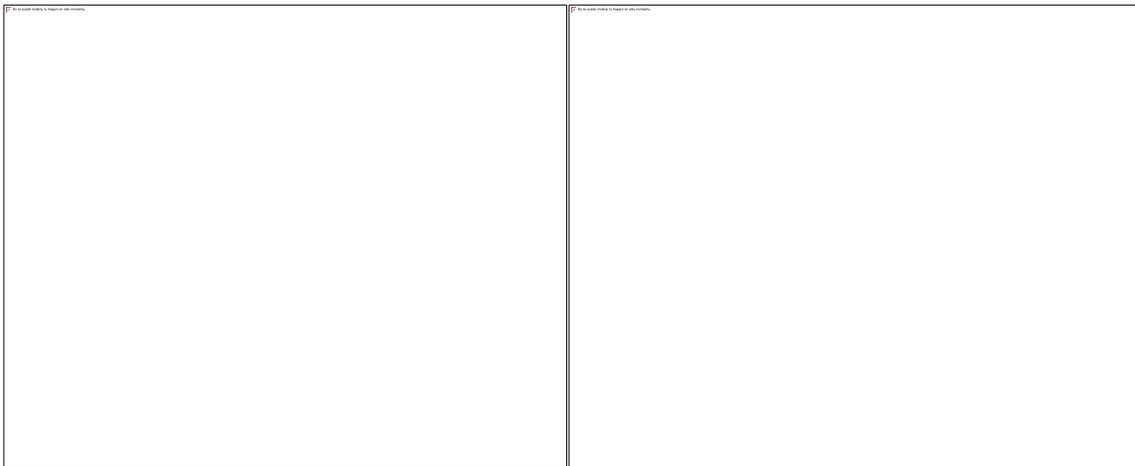
La comercialización es el conjunto de acciones y procedimientos para introducir eficazmente los productos en el sistema de distribución. Considera planear y organizar las actividades necesarias para posicionar una mercancía o servicio logrando que los consumidores lo conozcan y lo consuman.

Existen varios factores que influyen en los sistemas de comercialización como lo son:

Objetivos mercadológicos, las actitudes y hábitos del consumidor, las actitudes y motivaciones del ramo del comercio, las características de los bienes y servicios y la competencia.

Las variables controlables son los factores que inciden en la comercialización de bienes y servicios y que la dirección comercial puede modificar en beneficio propio de la empresa.

La comercialización no es la simple transferencia de productos y servicios hasta las manos del cliente, esta actividad debe conferirle al producto los beneficios de tiempo y lugar, es decir una buena comercialización es lo que coloca al producto en un sitio y en momentos adecuados, para dar al cliente la satisfacción que la espera con la compra de éste.



Colibrifrut.com.mx

4.2.- Especificaciones del Producto

Características del producto:

Fruto: Mango

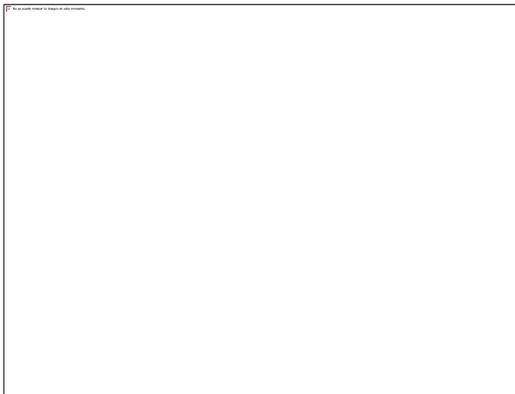
Variedad: Tommy, Haden, Ataulfo, Kent y Keit

Características:

El mango o también llamado “melocotón de los trópicos” es originen asiático, India y Birmania tiene forma ovalada, con la piel no comestible y color variable de amarillo pálido a rojo intenso. La pulpa es pegajosa y su coloración también varía, desde amarillo a anaranjado. El sabor del mango maduro es dulce, y bastante ácido cuando aún está verde. Es una fruta jugosa y fibrosa, y poseen un hueso interior. Su tamaño varía entre 5-20 cm de longitud, con un peso de 300-400 g, llegando algunas piezas a alcanzar más de un kilo.

Los mangos son laxantes y altamente nutritivos. También son una importante fuente de vitamina A y algo menor de B y C.

Por cada 100 g de mango comestible aporta 60,28 kcal, 0,5 g de proteínas, 0,10 g de grasa, 15,30 g e hidratos de carbono, y 1,50 g de fibra.



Subproductos

El mango se utiliza como fruta fresca, en macedonias, en yogures y para elaborar zumos de fruta y batidos. Además, se elaboran mermeladas y jaleas y se cuecen para acompañar platos de verduras y para aderezar platos de carne y de pescado.

Los mangos inmaduros se suelen utilizar para elaborar un puré de mango o bien para preparar tartas de mango, se utiliza también para fabricar productos de perfumería, dedicados al cuidado del cabello y de la piel.

En la madurez comercial, los carbohidratos del mango corresponden principalmente a azúcares solubles (8% en promedio) de los cuales la mayor parte es sacarosa (aproximadamente 5%), fructosa (entre 1.5 y 2%) y glucosa (0.5% en promedio). El contenido de almidón de la pulpa un mango maduro es bajo, aproximadamente 0.3%.

Actualmente existen diversas empresas dedicadas a la producción de distintos derivados del mango que se encargan de aprovechar los nutrientes que genera esta rica fruta, se considera que hasta un 60% se dedica a la fabricación de jugos ya que se aprovecha al máximo la pulpa.

Propiedades alimenticias

Además del suntuoso sabor tropical, los mangos brindan una gran cantidad de nutrientes y hacen de la alimentación saludable una experiencia sensorial encantadora.

Una taza de mango tiene solo 100 calorías, por lo que es una delicia dulce y satisfactoria, cada porción de mango está libre de grasa, sodio y colesterol. Los mangos contienen más de 20 vitaminas y minerales diferentes, lo que los convierte en un súper alimento.

El mango es una fruta pulposa y jugosa que es muy rica en magnesio y en provitaminas A y C. Asimismo, cuenta con altas concentraciones de hidratos de carbono lo que hace que tenga un valor calórico elevado.

Las proporciones de los nutrientes del mango pueden variar según el tipo y la cantidad de la fruta, además de otros factores que puedan intervenir en la modificación de sus nutrientes.

La mejor manera de disfrutar del mango y de sus propiedades nutricionales es comerlo al natural.

Tiene acción beneficiosa en la piel, la vista, el cabello, las mucosas, los huesos y el sistema inmunológico. También por su contenido en vitamina C ayuda en la absorción de hierro, la formación de glóbulos rojos, colágeno, dientes y huesos.

Ambas vitaminas tienen propiedades antioxidantes. Asimismo, el mango tiene propiedades digestivas porque su alto contenido de magnesio y fibra resultan en un efecto saciante beneficioso para personas con sobrepeso y diabetes.

4.3.- Entorno Macroeconómico

El término macro procede de la lengua griega y se emplea para denominar a todo aquello que se caracteriza por el gran tamaño o por la gran cantidad que ostenta algo. Así es que la Macroeconomía es aquella parte, rama de la Economía, que se ocupa especialmente del análisis de las magnitudes económicas colectivas o

globales, tales como la renta nacional, el empleo, el desempleo, la deflación, el ahorro, el consumo, el crecimiento, la inflación y el producto bruto interior, entre otros.

Siempre, el análisis que realiza la macroeconomía será desde una óptica sistémica analizando y observando todas las variables vinculadas entre sí. A partir del siglo pasado es que la macroeconomía comienza a despegar en la consideración económica y se convierte en un aspecto relevante.

Una parte importantísima de la macroeconomía implica la comprensión de los ciclos económicos, porque debemos saber que las economías nacionales y globales atraviesan ciclos, etapas de crecimiento que alcanzan un clímax y luego dan paso a un decrecimiento y así van alternándose.

Si bien la macroeconomía es un amplio campo de estudio, hay dos áreas de investigación que son emblemáticas en la disciplina: el intento de comprender las causas y las consecuencias de corto plazo de las fluctuaciones en el ingreso nacional (el ciclo económico), y el intento de entender los factores determinantes de largo plazo el crecimiento económico (aumento de la renta nacional).

Los modelos macroeconómicos y sus pronósticos son utilizados por los gobiernos y las grandes empresas para ayudar en el desarrollo y la evaluación de la política económica y estrategia de negocio a través de la política fiscal y la política monetaria.

Importancia de la Macroeconomía

Busca establecer criterios y recomendaciones de política para que las políticas fiscales y monetarias tengan efectos positivos en la economía.

Estudia la evolución del nivel general de precios y sus factores determinantes, la macroeconomía analiza, por ejemplo, el problema y las causas de la inflación para

definir políticas sobre cómo controlar o evitar. Asimismo, la macroeconomía estudia también el fenómeno inverso, es decir de reducción general y sostenida de precios llamado deflación.

Estudia las normas como se vincula un país con los demás países del mundo a través del comercio internacional, la inversión extranjera, el endeudamiento externo y otros.

Trata de lograr la estabilización de los precios dentro de un sistema de libre mercado, se entiende por estabilidad una situación en la que los precios no suben ni bajan muy de prisa, con una tasa de inflación de casi 0%.

Trata de lograr un nivel de pleno empleo para la población, o en todo caso reducir la tasa de desempleo al mínimo, procurando al mismo tiempo salarios elevados y buenos puestos de trabajo.

4.4.- Acuerdos de Cooperación

México cuenta con una red de 12 Tratados de Libre Comercio con 46 países (TLCs), 32 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIs) con 33 países y 9 acuerdos de alcance limitado (Acuerdos de Complementación

Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Además, México participa activamente en organismos y foros multilaterales y regionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y la ALADI.

La Comisión Mixta de Cooperación Económica Mexicano-francesa, establecida el 28 de marzo de 1963, es la encargada de coordinar tanto las acciones que las Partes hayan emprendido como las que emprendan en cumplimiento del presente Acuerdo y de asegurar las mejores condiciones posibles para su realización. Se crea un Secretariado técnico para garantizar esta coordinación durante los intervalos entre las sesiones.

Acuerdo Bilateral de Asistencia Administrativa Mutua e Intercambio de Información en Materia Aduanera, y de un Memorando de Entendimiento en materia de Cooperación Policial, octubre 2016.

Dentro de este contexto México firma su primer de libre comercio el con américa latina del norte (TLCAN) a partir dl 1° de enero de 1994, con ello provocando efectos muy variables para la economía y en especial a nuestra balanza comercial; así como una cadena de convenios y tratados a firmar con diferentes países.

Este tratado se sustenta dentro del artículo 133 de la constitución política de os estados unidos:

“Las leyes que emanen de ella y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el presidente de la república, con la aprobación del senado, serán la ley suprema de toda la nación. Los jueces de cada estado se arreglarán a dicha constitución, leyes y tratados a pesar de las disposiciones en contrario de que pueda haber en las constituciones o leyes de los estados” (constitución polfítica de los estados unidos mexicanos.)

4.5.- Tratados internacionales



https://www.economia.gob.mx/files/gobmx/mapa_tratadosacuerdosMexico.jpg

Tratado de Libre Comercio con América del Norte

Objetivo: formar una zona de libre comercio estableciendo reglas claras y permanentes para el intercambio comercial, permitiendo el incremento de flujo

comercial y de inversión; nuevas oportunidades de empleo y mejorar los niveles de vida.

Países que lo integran:

México

Estados Unidos de América

Canadá

Este tratado entro en vigor el 1 de enero de 1994 y nos ha permitido aprovechar la complementariedad existente entre las economías de Estados Unidos, Canadá y México, tanto en la dotación de recursos como en los procesos productivos, incrementando la competitividad de la región.

El TLCAN es un pilar en el crecimiento económico de México. Su modernización brinda la oportunidad de generar un desarrollo más equilibrado con respecto de EE.UU. y Canadá, partiendo de la integración ya alcanzada.

Desde que entró en vigor el TLCAN, los niveles de comercio e inversión de las tres naciones se han incrementado, generando un crecimiento económico sólido y constante, la creación de nuevos puestos de trabajo y una mayor variedad de servicios y bienes de consumo a mejores precios.

Todo esto ha beneficiado a las empresas, los consumidores, las familias y los trabajadores de los tres países miembros.

El comercio entre los países del TLCAN creció 128% desde que el acuerdo entró en vigor, lo que significó pasar de 297.000 millones de dólares en 1994 a 676.000 millones de dólares en 2000. Las tres naciones comercian trilateralmente 1.800 millones de dólares cada día.

La zona de libre comercio creada por el TLCAN representa un mercado potencial de 406 millones de habitantes que producen más de 11 billones de dólares en bienes y servicios. La progresiva eliminación de barreras al comercio y la apertura de los mercados han favorecido el crecimiento económico y la prosperidad en los tres países.

Acuerdo Interno sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea.

Objetivo: Es establecer un marco para fomentar el desarrollo de los intercambios de bienes, incluyendo una liberalización bilateral y preferencial, progresiva y recíproca del comercio de bienes que tenga en cuenta la sensibilidad de determinados productos y de conformidad con las normas pertinentes de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Países que lo integran:
Comunidad Europea
México

El presente Acuerdo decidirá las medidas y el calendario para la liberalización bilateral, progresiva y recíproca de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes, de conformidad con las normas pertinentes de la OMC, en particular el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y teniendo en cuenta la sensibilidad de determinados productos.

En la decisión se incluirán, en particular, los siguientes asuntos:

- a) cobertura y períodos transitorios;
- b) derechos de aduana sobre importaciones y exportaciones y gravámenes de efecto equivalente; c) restricciones cuantitativas a las importaciones y exportaciones y medidas de efecto equivalente;
- d) trato nacional incluyendo la prohibición de la discriminación fiscal con respecto a los impuestos con que se gravan los bienes
- e) medidas antidumping y compensatorias;
- f) medidas de salvaguardia y de vigilancia;
- g) reglas de origen y cooperación administrativa;
- h) cooperación aduanera;

son algunos de los acuerdos de los que se establecen para esta alianza entre ambos países, pero sobre todo generando un mejor beneficio para sus economías.

Acuerdo de Cooperación Económica y Comercial entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República de Turquía.

Objetivo: con el propósito de identificar productos con potencial de exportación y formas de cooperación económica y facilitar el comercio entre ambos países.

Países que lo integran:

México

Turquía

A través de este tratado se alcanzará soluciones mutuas, establecer relaciones de inversión, la necesidad de facilitar un mejor acceso a sus mercados y evitar la adopción de nuevas barreras de comercio.

Entra en vigor: 02 de febrero del 2001

Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y el Estado de Israel

Objetivo: se establecen algunos objetivos más específicos para su mejor comprensión

- a) eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las Partes;
- b) promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;
- c) aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;
- d) crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; y
- e) establecer lineamientos para la ulterior cooperación bilateral y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.

Países que lo integran:

México

Israel

Este tratado permitirá un mejor desarrollo económico, reafirman el interés mutuo del Gobierno de Israel y el del Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos en el cumplimiento del sistema comercial multilateral reflejado en la OMC; establecerán una zona de libre comercio entre los dos países a través de la eliminación de barreras comerciales; y se crea nuevas oportunidades de empleo y mejorar los niveles de vida en sus respectivos territorios.

Entra en vigor el 01 de julio del 2000

Tratado de libre comercio del grupo 3

Objetivo: crear un espacio libre de restricciones prevaleciendo el libre flujo de mercancías, la libre competencia, normas técnicas, calidad de los productos y el

crecimiento económico continuo, además de ampliar los vínculos comercial y económico entre los países signatarios.

Países que lo integran:

México

República de Colombia

República de Venezuela

El tratado permite estimular la expansión comercial, promover las competencias en el comercio establecer lineamientos para la cooperación a nivel bilateral, regional y multilateral ampliando y mejorando las economías de ambos países, por lo que permite una mejor exportación de los productos.

Entra en vigor el 1 de enero de 1995.

Tratado de Montevideo 1980

Objetivo: Por el presente Tratado las Partes Contratantes prosiguen el proceso de integración encaminado a promover el desarrollo económico - social, armónico y

equilibrado de la región y, para ese efecto instituyen la Asociación Latinoamericana de Integración (en adelante denominada "Asociación"), cuya sede es la ciudad de Montevideo, República Oriental del Uruguay.

Dicho proceso tendrá como objetivo a largo plazo el establecimiento, en forma gradual y progresiva, de un mercado común latinoamericano.

Países que lo integran:

México

Argentina

Brasil

Chile

Bolivia

Colombia

Ecuador

Paraguay

Venezuela

Perú

El tratado permite renovar el proceso de integración latinoamericano, a establecer objetivos y mecanismos compatibles con la realidad de la región, dispuestos a impulsar el desarrollo de vínculos de solidaridad y cooperación con otros países y áreas de integración de América Latina, a fin de promover un proceso convergente que conduzca al establecimiento de un mercado común regional, se tiene la necesidad de contribuir a la obtención de un nuevo esquema de cooperación horizontal entre países en vías de desarrollo y sus áreas de integración, inspirado en los principios del derecho internacional en materia de desarrollo, integración económica regional constituye uno de los principales medios para que los países de América Latina puedan acelerar su proceso de desarrollo económico y social a fin de asegurar un mejor nivel de vida para sus pueblos.

Entra en vigor el 18 de marzo de 1981.

Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos Mexicanos y la República de Panamá

Objetivo: Los objetivos de este Tratado, desarrollados de manera específica a través de sus principios y reglas, incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, son los siguientes:

(a) estimular la expansión y diversificación del comercio de mercancías y servicios entre las Partes; (b) facilitar la circulación de bienes y servicios entre las Partes y la eliminación de los obstáculos al comercio;

(c) promover condiciones de competencia leal dentro la zona de libre comercio;

(d) facilitar el movimiento de capitales y de personas de negocios entre los territorios de las Partes;

(e) aumentar las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;

(f) proteger y hacer valer, de manera adecuada y eficaz, los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada Parte;

(g) establecer lineamientos para la cooperación bilateral, regional y multilateral, dirigida a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado, y

(h) crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.

Con este tratado las partes confirman los derechos y obligaciones vigentes entre ellas conforme al Acuerdo sobre la OMC y a otros tratados o acuerdos de los que sean Parte, cada parte se esforzará para usar tecnología de información que haga expeditos los procedimientos para el despacho de mercancías y se trabajará para desarrollar un conjunto de elementos y procesos de datos comunes de conformidad con el modelo de datos aduaneros de la Organización Mundial de Aduanas (OMA) y las recomendaciones y lineamientos conexos de la OMA.

Objetivo: liberar una zona comercial a través del tratado, generando así mejores mercados, y una competencia más duradera par ambos países.

Países que lo integran:

México

Chile

Con este tratado se busca mejorar y estimular la expansión y diversificación comercial, establecer lineamiento y crear procedimientos eficaces para dar una mejor aplicación y cumplimiento del tratado. Pero así mismo generando una mayor economía.

Entra en vigor el 1 de agosto de 1999

Tratado de Libre Comercio México - Costa Rica

Objetivo: poder incrementar sustancialmente la expansión, la productividad, crear mayor inversión en ambos países y establecer lineamientos en los cuales se haga vales la eficaz aplicación de este tratado de acuerdo a lo establecido.

Países que lo integran.

México

Costa Rica

El tratado de libre comercio entre Costa Rica y México es el primero en su género que se formaliza hacia el libre intercambio entre México y Centroamérica, en el se acuerdan aspectos administrativos y tratamientos detallados de aspectos como información al consumidor, etiquetado de productos y salud en general.

Entra en vigor el 1 de enero de 1995.

Acuerdo de Asociación Económica México – Japón

Objetivo: liberalizar y facilitar el comercio de los bienes entre partes, incrementar las oportunidades de inversión y fortalecer de las inversiones. Promover la cooperación y coordinación para la aplicación efectiva de las leyes en materia de competencia crear procedimientos efectivos para la implementación y funcionamiento del acuerdo y la solución de controversias.

Países que lo integran:

México

Japón

México logro negociar compromisos en 796 líneas arancelarias que representan el 99.8% de las exportaciones mexicanas al Japón las cuales tendrán acceso preferencial a la entrada en vigor del acuerdo.

Japón no había logrado una preferencia arancelaria tan significativa al mundo en este tipo de productos, por lo que México gozara de ventajas arancelarias, principalmente sobre EE. UU, Brasil y Países Asiáticos.

Con ello garantizan una mejor economía para la exportación e importación de los productos, solamente el 0.2 % del total de las exportaciones de México a Japón no estarán incluidas. Así se puede tener un mejor acceso al mercado japonés y obtener una mejor potencia y competitividad en los países más reconocidos.

Entro en vigor el 1 de abril del 2005

México - Asociación Europea de Libre Comercio

Objetivo: crear un espacio comercial en un contexto de integración multinacional a través del establecimiento de una zona de libre comercio para la apertura de oportunidades externas de desarrollo.

Países que lo integran:

México

Noruega

República de Islandia

Confederación suiza

Con este tratado se busca fomentar el desarrollo de los intercambios de bienes y servicios, dinamizar la actividad comercial y económica, generar mayores empleos. La extensa red de tratados comerciales firmados por México, se amplía con el acuerdo firmado por los miembros de la asociación europea de libre comercio, y eso coloca a México como el único país latinoamericano con libre acceso comercial a los países con el más alto ingreso per cápita del mundo. Entra en vigor 1 de julio del 2001.

Acuerdo de complementación Económica México – Argentina

Objetivo: fortalecer la integración regional, intensificar el comercio, promover el aumento comercial apelando a la consolidación de una mejor tecnología, a estimular la inversión encaminada a un intensivo aprovechamiento de los mercados y de la capacidad competitiva de los países signatarios en las corrientes de intercambio mundial y facilitar la creación y funcionamiento de empresas binacionales y multinacionales de carácter nacional.

Países que lo integran

México

Argentina

Con este tratado se ha considerado las preferencias arancelarias con las que cuenta México en Argentina, puede decirse que los productos mexicanos son una gran oportunidad de penetrar en el mercado argentino. Provocando así una mayor competitividad hacia otros mercados internacionales. Entra en vigor en julio del 2000.

Tratado de Libre Comercio México - Unión Europea

Objetivo: crear un espacio comercial en un contexto de integración multinacional a través del establecimiento de una zona de libre comercio para la apertura de oportunidades externas de desarrollo.

Países que lo integran

México

Reino de Bélgica

Reino de Dinamarca

República Federal de Alemania

República Helénica

Reino de España

República Francesa

República de Irlanda

República Italiana

El Gran Ducado de Luxemburgo

Reino de los Países Bajos

República de Austria

República portuguesa

Republica de Finlandia

Reino de Suecia

Reino de gran Bretaña e Irlanda del Norte

Chipre

Estonia

Hungría

República de Letonia

República de Lituania

República de malta

Polonia

República Checa

Con este tratado se busca fomentar el desarrollo de los intercambios de bienes y servicios, atraer insumos y tecnología para la empresa mexicana, generar, mayores empleos, promover la inversión directa e incrementar las oportunidades y alianzas estratégicas para la empresa mexicana.

Entro en vigor.

Tratado de Libre Comercio México – Triángulo del Norte Centroamericano

Objetivo: establecer una zona de libre comercio que permita avanzar hacia el fortalecimiento de la integración entre México y Centroamérica.

Países que lo integran:

México

República del Salvador

República de Honduras

República de Guatemala

Con este tratado se proponen estimular la diversificación del comercio de bienes y servicios, condiciones de libre competencia, eliminar las barreras al movimiento de capitales y personas de negocios, crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del tratado, su administración conjunta, y solución de controversias.

Entro en vigor 5 de marzo de 2001 en el Salvador y Guatemala y el 1 de junio de 2001 con Honduras.

Tratado de Libre Comercio México – Nicaragua

Objetivo: establecer una zona para generar una mayor competencia en el mercado, y así mejorar las economías de ambos países.

Países que lo integran:

México

República de Nicaragua

Las bases de este tratado están determinadas en establecer lineamientos para la cooperación a nivel bilateral, regional y multilateral ampliando y generando los beneficios del tratado y proteger al igual que hacer valer adecuada y efectivamente los derechos de propiedad intelectual.

Entro en vigor el 1 de julio de 1998.

Acuerdo de Complementación Económica entre México y Brasil

Objetivo: establecer normas y disciplinas para obtener mejores relaciones y comerciales entre ambos países.

Países que lo integran:

México

Brasil

Con este tratado se ha planificado estimular los flujos de inversión para procurar promover un intensivo aprovechamiento de los mercados generando así una mayor ventaja competitiva.

Entro en vigor el 02 de mayo del 2003.

5.- Concepto

El estudio técnico conforma la segunda etapa de los proyectos de inversión, en el que se contemplan los aspectos técnicos operativos necesarios en el uso eficiente de los recursos disponibles para la producción de un bien o servicio deseado y en el cual se analizan la determinación del tamaño óptimo del lugar de producción, localización, instalaciones y organización requeridos.

La importancia de este estudio se deriva de la posibilidad de llevar a cabo una valorización económica de las variables técnicas del proyecto, que permitan una apreciación exacta o aproximada de los recursos necesarios para el proyecto; además de proporcionar información de utilidad al estudio económico-financiero.

El estudio técnico está conformado por 5 etapas que son de gran importancia para la realización del proyecto, las que se especifican enseguida:

16. Análisis y determinación de la localización óptima del proyecto.
17. Análisis y determinación del tamaño óptimo del proyecto.
18. Análisis de la disponibilidad y el costo de los suministros e insumos.
19. Identificación y descripción del proceso.
20. Determinación de la organización humana y jurídica que se requiere para la correcta operación del proyecto.

Existen factores que determinan o condicionan el tamaño de una planta, para ello existen métodos que ayudan a la mejor toma de decisiones

Método de Lange

Lange define un modelo particular para fijar la capacidad óptima de producción de la nueva planta, se sustenta en la hipótesis real de que existe una relación funcional entre el monto de la inversión y la capacidad productiva del proyecto, lo cual permite considerar a la inversión inicial como medida directa de la capacidad de producción (tamaño).

El método de Lange es muy intuitivo, pero no evita que sea necesario variar aproximaciones que son largas y tediosas, ya que por cada alternativa que se estudie hay que conocer la inversión y los costos de producción.

Método de Escalación

Determina la capacidad óptima de producción al considerar la capacidad de los equipos disponibles en el mercado y con esto analizar las ventajas y desventajas de trabajar cierto número de turnos de trabajo y horas extra.

Se investigan las capacidades de equipos disponibles en el mercado y se calcula la máxima producción al trabajar tres turnos, lo cual, de hecho, proporciona una gama de capacidades de producción. Posteriormente hay que considerar, dadas las características del proceso, los días que se trabajarán al año y si el proceso productivo puede detenerse en cualquier momento sin perjuicio del mismo o de los costos de producción.

Localización óptima del proyecto:

Método Cualitativo por Puntos

Consiste en asignar factores cuantitativos a una serie de factores que se consideran relevantes para la localización. Esto conduce a una comparación cuantitativa de diferentes sitios. El método permite ponderar factores de preferencia para el investigador al tomar la decisión.

La ventaja de este método es que es sencillo y rápido, pero su principal desventaja es que tanto el peso asignado, como la calificación que se otorga a cada factor relevante, dependen exclusivamente de las preferencias del investigador y, por tanto, podrían no ser reproducibles.

Entre los factores que se pueden considerar para realizar la evaluación, se encuentran los siguientes:

1. Factores geográficos, relacionados con las condiciones naturales que rigen en las distintas zonas del país, como el clima, los niveles de contaminación y desechos, las comunicaciones (carreteras, vías férreas y rutas aéreas), etcétera.
2. Factores institucionales que se relacionan con los planes y las estrategias de desarrollo y descentralización industrial.
3. Factores sociales, se relacionan con la adaptación del proyecto al ambiente y a la comunidad.

Estos factores son poco atendidos, pero no menos importantes. En específico, se

refieren al nivel general de los servicios sociales con que cuenta la comunidad, como escuelas (y su nivel), hospitales, centros recreativos, facilidades culturales y de capacitación de empleados y otros.

Método Cuantitativo de Vogel

Este método apunta al análisis de los costos de transporte, tanto de materias primas como de productos terminados. El problema del método consiste en reducir al mínimo posible los costos de transporte destinado a satisfacer los requerimientos totales de demanda y abastecimiento de materiales.

Entre sus ventajas esta que es un método preciso y totalmente imparcial. Todos los datos se llevan a una matriz oferta-demanda u origen y destino. Se escogerá aquel sitio que produzca los menores costos de transporte, tanto de la materia prima como del producto terminado.

Hay que mencionar que todos los métodos de localización dejan de lado hechos importantes, pero no cuantificables, tales como preferencias o conveniencias de los inversionistas por instalarse en un sitio determinado, independientemente de los resultados del análisis, lo cual invalidaría cualquier técnica que se empleara.

Macro localización

La macro localización de un proyecto o empresa consiste en decidir la región más ventajosa donde se ubicará una empresa o negocio; describe la zona geográfica general en la que se va a encontrar un proyecto. Las ciudades y las regiones surgen a través de la simbiosis de beneficios que se generan a partir de la agrupación de empresas y personas.

Generalmente, la importancia relativa de la macro localización con respecto a la micro localización se incrementa en la medida del tamaño del proyecto y la propiedad.

Existen algunos factores que influyen en la toma de decisiones para la macro localización como lo son: geográficos, sociales, económicos, institucionales y los tangibles o intangibles.

Micro localización

La micro localización de un proyecto o empresa es la ubicación específica, dentro de una zona macro de mayor alcance, en donde se asentará definitivamente una empresa o proyecto.

Si se está comenzando una nueva empresa, elegir la localización adecuada es fundamental; se quiere estar cerca de los clientes. Una de las razones más comunes por las que un emprendedor escoge una ubicación comercial es porque vieron un anuncio de “vacante”.

Los factores de micro localización de un proyecto o empresa consisten en las principales ventajas que son buscadas por las empresas para elegir su ubicación como lo son: determinación del terreno, servicio con los que cuenta, entre otros.



Ingeniería del proyecto:

El objetivo general del estudio de ingeniería del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva.

Técnicas de Análisis del Proceso de Producción

La utilidad de este análisis es básicamente que cumple dos objetivos: facilitar La distribución de la planta aprovechando el espacio disponible en forma óptima, Lo cual, a su vez, optimiza la operación de la planta mejorando los tiempos y movimientos de los hombres y las maquinas.

Para representar y analizar el proceso productivo existen varios métodos, algunos De los cuales se describen en el texto.

Diagrama de bloques: Es el método más sencillo para representar un proceso. Consiste en que cada operación unitaria ejercida sobre la materia prima se encierra en un rectángulo; cada rectángulo o bloque se une con el anterior y el posterior por medio de flechas que indican tanto la secuencia de las operaciones como la dirección del flujo.

En la representación se acostumbra empezar en la parte superior derecha de la hoja. Si es necesario se pueden agregar ramales al flujo principal del proceso. En los rectángulos se anota la operación unitaria (cambio físico o químico) efectuada sobre el material y se puede complementar la información con tiempos y Temperaturas.

Diagrama de flujo del proceso: Aunque el diagrama de bloques también es un diagrama de flujo, no posee tantos detalles e información como el diagrama de flujo del proceso, donde se usa una simbología internacionalmente aceptada para representar las operaciones efectuadas.

Cursograma analítico: Más que un diagrama, es una técnica que consiste en hacer un análisis muy detallado del proceso, básicamente con la intención de reducir el tiempo, la distancia, o ambos parámetros dentro de un proceso que ya está en funcionamiento. A diferencia del diagrama de bloques y del diagrama de proceso,

los cuales pueden ser empleados en estudios sobre instalaciones que todavía no existen, el cursograma analítico es más apropiado para estudios de redistribución de planta, esto limita su uso en proyectos de ampliación de la capacidad de instalaciones y, por supuesto, en estudios de redistribución de áreas.

Diagrama de hilos y diagrama de recorrido Básicamente son lo mismo, excepto por la forma en que se presentan. Ambos muestran con una gráfica la ruta que recorre la materia prima, desde que sale del almacén hasta que se convierte en producto final. Mientras el diagrama de hilos se presenta como una maqueta tridimensional y con hilos de colores se señala el recorrido de los materiales, en el diagrama de recorrido se hace exactamente lo mismo, pero solo sobre un dibujo.

Algunos softwares comerciales permiten hacer estos estudios con mucha facilidad, pues se puede dibujar toda la maquinaria y equipos del proceso, y después simula el movimiento de las maquinas, permitiendo de una manera rápida y eficiente obtener una representación del proceso, no solo donde se pueda observar el recorrido de materiales, sino también que el recorrido ya este optimizado en términos de la distancia recorrida. Por tanto, estos diagramas son más apropiados para hacer estudios de distribución y redistribución de planta.

Iconograma: Icono significa imagen, por lo que un iconograma es la representación de un proceso por medio de imágenes estilizadas de todos los componentes de un proceso, lo cual incluye hombres, máquinas y medios de transporte de materiales. Es una herramienta útil para representar procesos, sobre todo si a quien va a leer el estudio de evaluación se le dificulta el entendimiento de la simbología internacional. Pueden agregarse tantos detalles del proceso a un iconograma como se juzgue conveniente.

Diagrama sinóptico: Este diagrama solo utiliza los símbolos internacionales de operación y transporte, es decir, es un diagrama sintetizado de un proceso. Se utiliza para representar procesos complejos que puedan tener decenas o aun cientos de actividades. Precisamente, el diagrama mostrara de manera rápida y clara las principales actividades, omitiendo mostrar las demoras, almacenamiento e inspecciones. Si el proceso a analizar es muy sencillo, no más de 30 operaciones, es mejor utilizar un diagrama de flujo normal que intentar sintetizarlo.

5.1.- Diagnostico de la agro empresa

(Agrofruticola Colibrí Sociedad Anónima de Capital Variable)



Empacadora Agrofruticola Colibrí SPR de RL de CV

La empacadora Agrofruticola Colibrí SPR DE RL DE CV está ubicada sobre la carretera Gabriel Zamora – Nuevo Urecho a la altura de la comunidad los cajones, municipio de Gabriel Zamora.

Esta empresa se encuentra representada por una persona quien se ha encargado con el paso del tiempo ir abriendo mercados, inicialmente esta empacadora era representada por 3 socios, pero conforme han transcurrido los años se han independizado cada socio, por lo cual en la actualidad este socio se encarga de revisar toda la producción.

La conformación de esta empresa, se dio en el año de 1998 contando ya con 17 años de experiencia, actualmente el 80% de la fruta exportada es propia y es así como se tiene un mayor control y calidad sobre dicho fruto.

Poco a poco se han logrado posicionar como una de las mejores empacadoras del estado, por eso buscan el poder entrar a nuevos mercados.

Como se sabe al inicio de la empresa se debía cuidar mayormente la producción. Para empezar a generar las ganancias y así ya no recurrir a los préstamos que se les otorgaban por ser empresas nuevas.

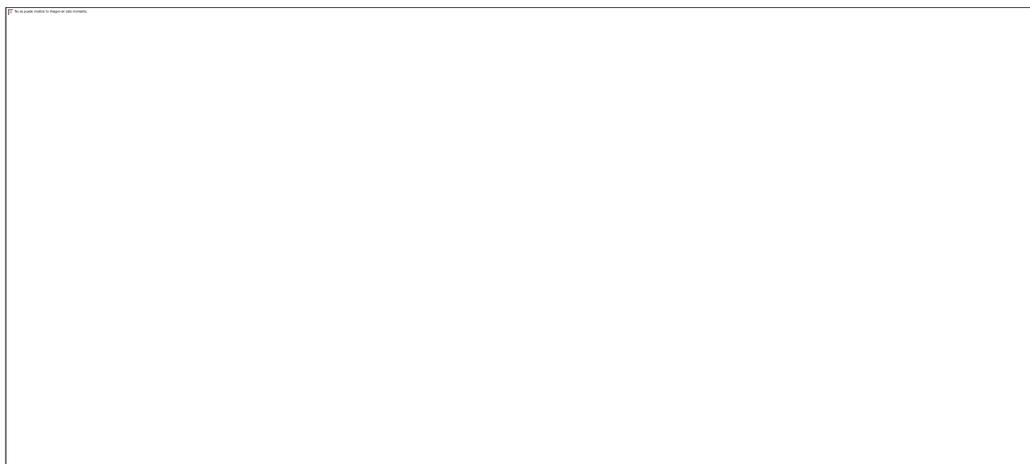
Esta empacadora empezó a exportar inicialmente a Estados Unidos en el año 2005 es ahí el comienzo de un gran trabajo que está por venir, ya que para poder exportar

se necesita estar certificados por asociación que se dedican exclusivamente a revisar y cuidar los procesos que se requieren. Y poco a poco se han ido ganado clientes tanto en Estados Unidos, Canadá y Japón.

Conforme ha ido obteniendo mercado se han visto obligados a llevar un mayor control de calidad tanto en la empacadora como en sus huertas, ya que conforme aumentaba la demanda de las exportaciones decidieron por producir su propia fruta y así llevar un control desde la plantación hasta que el mango esta empacado hacia nuestro cliente.

Derivado de este control se han ido certificando y obteniendo certificados por parte de sanidad vegetal, senasica en inocuidad, Amex entre otros.

Actualmente se cuenta con una superficie de 600 hectáreas propias de mango y se encuentra en uno de los primeros lugares a nivel nacional al exportar más de 2,500,000 cajas de mango cada temporada.



5.2.- Descripción general de las instalaciones

La empresa Agrofruticola Colibrí SPR de RL de CV se encuentra ubicada en la carretera Gabriel Zamora – Nuevo Urecho en la comunidad de los cajones, la empacadora cuenta:

Oficinas administrativas

Estas oficinas están asignadas para el personal administrativo y se encargan de llevar todo lo relacionado con los proveedores y clientes, compras de material, embarques y atención al público.



Recepción pagos

Es aquí donde se realizan los pagos de nómina tanto para el personal de empaque, como para los proveedores y las cuadrillas que se encargan de llevar el mango a la empacadora.



Comedor comunitario

Es un área de uso múltiple para que todos los trabajadores puedan alimentarse y poder descansar.



Estacionamiento para vehículos de la empresa

Se tienen un lugar establecido para poder estacionar los vehículos de la empresa y de las personas que visitan la empacadora para no obstruir otras áreas.



Estacionamiento para los tráiler

Por igual manera se tiene un área establecida para todos los tráiler ya que cuando se tiene la temporada la llegada de estos son más de 5 al día.



Baños

Son indispensables y se tienen en dos áreas de la empacadoras tanto para mujeres como para hombres, para cubrir una de las necesidades de los trabajadores.



Bodega de almacenamiento

En esta área se encuentran lo que son los materiales para el suministro de la empacadora, lo que son los materiales de lavado, selección y empacado de la fruta. Pero al igual se tienen materiales que se necesitan para la cosecha en las huertas.



Área de cuarentena

Es el área donde se encargan de recibir el mango, lavar y selección de calibres, para poder ser llevados al tratamiento.



Oficina de inocuidad

Esta oficina es la encargada de revisar minuciosamente cada paso que lleva el mango desde el corte hasta el empaclado, y van de la mano con los ingenieros de USDA que revisan que los requisitos para poder exportar se cumplan al pie de la letra.



Área de empaclado

Al salir el mango ya procesado se deja reposar por 24 horas y se encargan de empacarlo en las cajas, asignando etiquetas a cada mango y folio para continuar con el traslado hacia el tráiler.



Cuarto frío

Esta área se encarga de resguardar la fruta que ya ha cumplido con los requisitos, pero será embarcada después. Ya que la fruta debe cumplir con una temperatura de 28° grados establecida para conservarse.



Área de cargas y descargas de la fruta

Al llegar las cuadrillas, los descargadores se encargan de bajar la fruta para ser llevada al área de cuarentena.



Casa de velador

Esta cuenta con todos los servicios indispensables para que una persona pueda vivir cómodamente, y este se encarga de cuidar de las instalaciones.



Área de bascula

Área de pesado de la fruta, para llevar un control de los ingresos de fruta a la empacadora.



Área de tratamiento hidrotérmico



Esta es una de las áreas más importantes, que es donde el mango se procesa a una temperatura, pero esta va a variar dependiendo de los calibres que se estén tratando. El hidrotérmico consta de tinas donde caben 216 cajas de 20 kilos para poder llevar a cabo el proceso.

Descripción de la Maquinaria

Máquina de Descarga y Lavado con Cepillado: consta de estructura con cerdas de nylon, ramal de distribución de agua, bomba y tanque recirculación. Su diseño permite un fácil y rápida limpieza del equipo.

Cinta de Inspección: cinta elevadora de inspección y selección, construida mediante rodillos de plástico que hacen avanzar y rodar a la fruta para facilitar el calibrado, esta cinta sirve para retirar la fruta podrida y los que estén fuera de tamaño esta acción se realiza manualmente por los operarios encargados del área

Tratamiento Hidrotérmico: El Tratamiento Hidrotérmico consta de un tanque de procesamiento, con capacidad para tratar tres toneladas de mango cada uno, en donde se calienta agua a una temperatura prefijada, por los procesamientos de cada país importador de la fruta, y donde se calienta el mango por transferencia directa con el agua del tanque.

Manteniendo las temperaturas prefijadas se logra eliminar las posibles larvas de la mosca de la fruta, garantizando que los envíos lleguen libres de esta plaga. Si bien el tratamiento garantiza la eliminación, se presentan algunos problemas que son necesarios corregir para optimizar el proceso, tanto desde la parte energética, como en la calidad de la fruta.

Enceradora y Pulidora de Fruta: Luego de enfriarse la fruta, se utiliza un equipo de pulido y encerado para disminuir la deshidratación y mejorar la vida postcosecha del mango.

El módulo aplicador de cera, es un equipo compuesto de dos partes muy diferenciadas. La primera de ellas es el cabezal aplicador de cera, indicada para productos de alimentación.

La segunda parte, y no menos importante, es la máquina cepilladora. Estructura: equipo compuesto de cepillo, zona de encerado, temporizador, salida de cera de pulverización.

Túnel de Secado

El túnel de secado se sitúa después del aplicador y pulido de cera. El túnel consta de rodillos sobre los cuales se desplaza la fruta al tiempo que se inyecta aire caliente. El aire caliente es tomado por los ventiladores situados en la parte superior y vuelto a impulsar sobre la fruta. El objetivo del túnel de secado es secar la fruta acabada de encerar.

La temperatura en el túnel de secado es de baja intensidad. Y el viento que circula en el túnel es mediante ventiladores.

Mesa de Empaque: el producto entrante se coloca en el compartimiento clasificador; a continuación, un operador lo clasifica y lo coloca en el compartimiento de empaque y, finalmente un segundo operador lo empaca.

Tiene una radio de aproximadamente 1 metro (aprox. 3 pies). Los bordes se recubren con una pequeña capa de espuma plástica (poli estireno, por ejemplo) para proteger al producto de golpes durante la clasificación. La inclinación de la mesa del centro al sitio donde está el clasificador deberá ser de unos 10 grados.

Transportador Aéreo: esta máquina permite el abastecimiento de cajas vacías a las líneas de la mesa de empackado. Es una estructura metálica que está ubicada en la parte superior de la mesa de empaque tiene un riel donde van suspendidos unos ganchos que son los que van a servir de guía a la cadena donde van alojados los ganchos donde se van a colgar las cajas vacías

Armador de cajas: esta nos ayuda al armado de cajas para el empackado de fruta, puede armar hasta 50 cajas por minuto lo que ayuda a tener el bien abastecido de caja y no generar un retraso en el empackado.

6.- Concepto

El estudio financiero es el análisis de la capacidad de una empresa para ser sustentable, viable y rentable en el tiempo.

El estudio financiero es una parte fundamental de la evaluación de un proyecto de inversión. El cual puede analizar un nuevo emprendimiento, una organización en marcha, o bien una nueva inversión para una empresa, como puede ser la creación de una nueva área de negocios, la compra de otra empresa o una inversión en una nueva planta de producción.

Para realizar este estudio se utiliza información de varias fuentes, como por ejemplo estimaciones de ventas futuras, costos, inversiones a realizar, estudios de mercado, de demanda, costos laborales, costos de financiamiento, estructura impositiva, etc.

La viabilidad de una organización consiste en su capacidad para mantenerse operando en el tiempo. En las empresas, la viabilidad está íntimamente ligada con su rentabilidad. Hablamos de rentabilidad a largo plazo, dado que la viabilidad no necesariamente implica que siempre sea rentable. Usualmente hay períodos de tiempo en los que las empresas no son rentables. En los períodos iniciales de un emprendimiento, la empresa debe incurrir en costos que otorgan beneficios en el futuro, como la publicidad, costos de organización, compra de stock de materiales, etc. Pero debe haber una expectativa de obtener beneficios en el futuro. En este caso, el estudio financiero deberá establecer si la empresa será capaz de sortear los períodos de rentabilidad negativa sin incurrir en cesación de pagos, y estimar en qué momento la rentabilidad será positiva y la relación entre la rentabilidad y el capital invertido o los activos.

El objetivo principal de este estudio es determinar qué cantidad de recursos ya sean económicos y materiales se necesitan para lograr exportar nuestro mango a nuevos mercados, pero especialmente a Europa mismo conociendo que utilidad nos generaría para la empresa.

Esta empacadora ya tiene un conocimiento sobre el tema de las exportaciones ya que exporta a Estados Unidos y Japón, pero se necesita hacer un estudio muy minucioso para ver que pro y contras tendremos al abrir un nuevo mercado y las especificaciones que este país solicita.

Como ya se hablado este estudio nos permitirá saber la situación económica de la empresa y saber si estaos en las mejores condiciones de exportar en este momento.

6.1.- Elementos del Estudio Financiero

Este estudio es de gran importancia ya que nos permite saber la situación económica de la empresa y saber si se está en condiciones para poder realizar un proyecto. Para llevar a acabo dicho estudio se integra por varios elementos que se describen enseguida.

Presupuestos de Ingresos y Egresos

Se refiere a la información de carácter monetario que resulta de la operación de una empresa en determinado periodo de tiempo, ambos presupuestos proporcionan una estimación de entrada y salida de efectivo; útil para la realización del Estado de Resultados (Estado de Pérdidas y Ganancias) y Punto de Equilibrio, para posteriormente dar paso a la Evaluación Económica del proyecto en sí.

Presupuesto de ingresos: este presupuesto presenta el monto de ingresos generados por la venta de los servicios que se ofrecen al mercado.

El presupuesto de ingresos es muy importante ya que de los ingresos que se concreten dependerán las ganancias.

El presupuesto de ingresos, por otra parte, es imprescindible para saber si la organización en cuestión podrá hacer frente a los montos que aparecen en el presupuesto de gastos, el cual puede definirse como la información relacionada con el importe que la entidad puede gastar en un periodo determinado y un detalle del uso que hará del dinero.

Presupuesto de Egresos: Este presupuesto comprende los gastos que se deben realizar en la empresa por diversas las operaciones que comprende el giro, lo que son costos de producción (directos e indirectos), gastos de operación (gastos de venta, de administración y financieros). Cabe mencionar, que los costos directos de producción son aquellos materiales directos y mano de obra que intervienen directamente en la producción de un bien u ofrecimiento de un servicio; en cambio, los costos indirectos de producción son también mano de obra, material y otros gastos, que, a diferencia de los primeros, éstos operan de manera indirecta, al no intervenir en la transformación de materias primas.

Por lo que respecta a los gastos de operación, son aquellas erogaciones necesarias que en adición a los costos de producción sirven para el funcionamiento normal de la empresa.

Pronóstico de Venta: es la estimación o previsión de las ventas de un producto (bien o servicio) durante un determinado período futuro.

Los pronósticos de ventas son indicadores de realidades económico-empresariales (básicamente la situación de la industria en el mercado y la participación de la empresa en ese mercado). El pronóstico determina qué puede venderse con base en la realidad, y el plan de ventas permite que esa realidad hipotética se materialice, guiando al resto de los planes operativos de la empresa. El objetivo principal de los pronósticos se transforma entonces en el de convertirse en la entrada para el resto de los planes operativos. El pronóstico de ventas es la proyección en el futuro de la demanda esperada dando un conjunto de restricciones ambientales.

Determinación de la Inversión: Compra de bienes de capital o servicios para producir bienes de consumo u otros bienes de capital. Es un desembolso destinado a aumentar la producción y, por tanto, se contrapone al consumo. Es decir, es el acto de no consumir esos recursos en el presente para satisfacer las necesidades actuales, sino de destinarlos a satisfacer necesidades en el futuro.

Para tal efecto, el monto de inversión total requerido se sintetiza en tres segmentos:

- 1) Inversión Fija.
- 2) Inversión Diferida.
- 3) Capital de Trabajo

Inversión Fija: La inversión fija del proyecto contempla la inversión en activos fijos tangibles, tales como terreno, obras físicas; así como la adquisición de mobiliario y equipo, entre otros, para su inicio de operación.

Inversión Diferida: Este tipo de inversión se refiere a las inversiones en activos intangibles, los cuales se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

Capital de Trabajo: constituye el conjunto de recursos necesarios para la operación normal del proyecto, cuya función consta en financiar el desfase que se produce entre los egresos y la generación de ingresos de la empresa, o bien, financiar la primera producción antes de percibir ingresos. En este sentido, el capital de trabajo necesario para poner en marcha el proyecto, consta de tres rubros principalmente: Materia Prima, insumos y mano de obra.

Análisis del Punto de Equilibrio: El punto de equilibrio es el nivel de producción que deberá mantener una empresa para cubrir todos sus costos de operación, sin incurrir en pérdidas o utilidades.

El nivel de equilibrio se alcanza cuando los ingresos por ventas son iguales a la suma de los costos fijos y variables, siendo ese el nivel en el cual no se pierde ni gana dinero.

Su principal utilidad consiste en que se puede calcular el punto mínimo de producción al que debe operar la empresa para no contraer pérdidas; al igual que determinar el nivel al que tendrá que producir y vender un bien o servicio, para que el beneficio que ello genere sea suficiente para cubrir todos sus costos de producción.

Este punto de equilibrio (o de apalancamiento cero), es una herramienta estratégica clave a la hora de determinar la solvencia de un negocio y su nivel de rentabilidad.

Sin embargo, la utilidad general que se le da es que es posible calcular con mucha facilidad el punto mínimo de producción al que debe operarse para no incurrir en pérdidas, sin que esto signifique que, aunque haya ganancias éstas sean suficientes para hacer rentable el proyecto.

El punto de equilibrio se puede calcular en forma gráfica, o bien, en forma matemática, como se describe a continuación.

Los ingresos están calculados como el producto del volumen vendido por su precio, $\text{ingresos} = P \times Q$. Se designa por costos fijos a CF, y los costos variables se designan por CV. En el punto de equilibrio, los ingresos se igualan a los costos totales:

$$P \times Q = CF + CV$$

Pero como los costos variables siempre son un porcentaje constante de las ventas, entonces el punto de equilibrio se define matemáticamente como:

Punto de equilibrio (volumen de ventas) = $\text{costos fijos totales} / (\text{costos variables totales} / \text{volumen total de ventas})$

Punto de equilibrio = $CF / -1 (CV / PXQ)$

Los estados financieros más utilizados para la evaluación financiera:

1. Balance general o de situación
2. Estados de resultados
3. Estado de flujo de efectivo
4. Estados de cambio de situación financiera

Para la elaboración de cada uno de estos estados es necesarios antes realizar diversas operaciones, como lo puede ser el caso del estado de resultados que antes de llegar a él es necesario realizar lo que es un presupuesto de ventas y presupuesto de producción.

Es necesarios hacer cada estado para saber la situación financiera de la empresa y hacer una evaluación si se llegara a requerir.

Para una realizar una evaluación financiera correctos se requiere tener el conocimiento actual de la empresa ya que dicha evaluación nos permite saber qué utilidad se está generando y si la inversión va por buen camino y si se puede seguir con dicha inversión.

Para la evaluación deber incluir la siguiente información:

1. Flujos de efectivo
2. Inversión de planta
3. Costo de capital
4. Tasa interna de rendimiento que debe generar el proyecto de inversión

Flujo de efectivo: es la diferencia entre ingresos y egresos de una empresa que vuelve a ser utilizado en su proceso productivo, lo que representa disponibilidad neta de dinero en efectivo para cubrir aquellos costos y gastos en que incurre la empresa.

El flujo de efectivo permite realizar previsiones, posibilita una buena gestión en las finanzas, en la toma de decisiones y en el control de los ingresos, con la finalidad de mejorar la rentabilidad de una empresa, esto que muestra el efectivo utilizado en las actividades de operación, inversión y financiación, con el objetivo de conciliar los saldos iniciales y finales de ese período.

El conocimiento de los flujos de efectivo permite ofrecer información muy valiosa de la empresa, por ello una de las cuentas anuales más importantes los controla, el estado de flujos de efectivo.

Inversión de planta: esta inversión se conoce como la opción de adquirir maquinaria, herramientas, vehículos, mobiliarios o el realizar un equipo (edificios) para la empresa ya se para la construcción, ampliación o transformación de una planta ya instalada.

Pero también son considerados como gastos intangibles que permite que la empresa pueda seguir con la realización de sus actividades al adquirir dichos activos.

Dicho lo anterior se basa en lo establecido en la nif c-6 “propiedades, planta y equipo”, emitida por el Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera, que no establece:

IN1 Las propiedades, planta y equipo son bienes tangibles que tienen por objeto:

- a) el uso o usufructo de los mismos en beneficio de la entidad;
- b) la producción de artículos para su venta o para el uso de la propia entidad; y
- c) la prestación de servicios por la entidad, a su clientela o al público en general.

La adquisición de estos bienes denota el propósito de utilizarlos y no de venderlos en el curso normal de las operaciones de la entidad.

IN2 Los principales aspectos relacionados con propiedades, planta y equipo son el reconocimiento contable de su costo de adquisición, su valor neto en libros y los cargos por depreciación y pérdidas por deterioro.

Costo de capital: es la tasa de rendimiento que debe obtener una empresa sobre sus respectivas inversiones para que el valor de estas en el mercado permanezca constante e inalterado, siempre y cuando se tenga en cuenta que este costo es también una tasa de descuento en las utilidades que adquiere la empresa a futuro, es por esto que el administrador de las finanzas empresariales debe adquirir las herramientas necesarias para tomar buenas decisiones sobre las inversiones que se vayan a realizar y por ende, las que sean más convenientes para la organización.

En el estudio del costo de capital se tiene de base las fuentes específicas del capital, para así buscar los insumos fundamentales para poder determinar precisamente el costo total del capital de una empresa; dichas fuentes deben ser de un largo plazo, pues estas otorgan un financiamiento de carácter permanente. Las principales fuentes de fondos a largo plazo son los endeudamientos a largo plazo, las acciones preferentes, las acciones comunes y las utilidades retenidas.

Cada una de estas está asociada con un costo específico y así llevan a la consolidación total del costo de capital.

Sin embargo, cuando un inversionista arriesga su dinero, para él no es atractivo mantener el poder adquisitivo de su inversión, sino que está tenga un crecimiento real; es decir, le interesa un rendimiento que haga crecer su dinero más haya de haber compensado los efectos de la inflación.

Por eso la TMAR se define: $TMAR = i + f + if$;

i = premio al riesgo;

f = inflación

Esto significa que la TMAR que un inversionista le pediría a una inversión debe calcularla sumando dos factores: primero, debe ser tal su ganancia que compense los efectos inflacionarios y, en segundo término, debe ser un premio o sobretasa por arriesgar su dinero en determinada inversión.

Cuando se evalúa un proyecto en un horizonte de tiempo de cinco años, la TMAR calculada debe ser válida no sólo en el momento de la evaluación, sino durante los cinco años.

Tasa interna de rendimiento que debe generar el proyecto de inversión: Se le llama tasa interna de rendimiento porque supone que el dinero que se gana año con año se reinvierte en su totalidad. Es decir, se trata de la tasa de rendimiento generada en su totalidad en el interior de la empresa por medio de la reinversión.

La Tasa Interna de Retorno o TIR nos permite saber si es viable invertir en un determinado negocio, considerando otras opciones de inversión de menor riesgo. La TIR es un porcentaje que mide la viabilidad de un proyecto o empresa, determinando la rentabilidad de los cobros y pagos actualizados generados por una inversión.

Q_n es el flujo de caja en el periodo n .

n es el número de períodos.

I es el valor de la inversión inicial.

$$TIR = \sum_{T=0}^N \frac{Fn}{(1+i)^n} = 0$$

Análisis Financiero

El análisis financiero es el estudio e interpretación de la información contable de una empresa u organización con el fin de diagnosticar su situación actual y proyectar su desenvolvimiento futuro

Este estudio está integrado por los activos, pasivos y capital de la empresa.

Los activos pueden ser los bienes y derechos con los que cuenta una empresa, lo que son los activos circulantes y fijos estos representan un ingreso a la empresa.

Los activos circulantes son los bienes y recursos que pueden ser de uso más común, como lo son:

- Bancos
- Caja
- Cuentas por cobrar
- Inventarios

Los activos fijos son los bienes tangibles que son utilizados para realizar las actividades de la empresa, como lo son:

- Terrenos
- Edificios
- Maquinaria
- Equipo de oficina
- Equipo de transportes

Por el contrario el pasivo consiste en las deudas que la empresa posee, recogidas en el balance de situación, y comprende las obligaciones actuales de la compañía que tienen origen en transacciones financieras pasadas.

En él se encuentra el pasivo a corto y largo plazo.

Pasivo a corto plazo son deudas que se pueden mantener por un lapso menor a un año, lo que pueden ser:

- Créditos con proveedores
- Créditos bancarios a corto plazo
- Pago de impuestos
- Anticipos de clientes

Pasivo a largo plazo

Están constituidos por las aportaciones de los socios. Hipotecas por pagar, reservas legales que son superiores de un año.

AGROFRUTICOLA COLIBRI SPR DE RL DE CV

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019

ACTIVO		PASIVO	
CIRCULANTE		CIRCULANTE	
CAJA	\$ 50,000	PROVEEDORES	\$ 2,897,148
BANCOS	\$ 2,354,211	ANTICIPO DE CLIENTES	\$ 1,602,914
CLIENTES	\$ 6,242,068		
ANTICIPO A PROVEEDORES	\$ 2,981,916		
DEUDORES DIVERSOS	\$ 4,368,951		
CUENTAS POR COBRAR	\$ 805,632		
			\$ 4,500,062
IVA ACREDITABLE	\$ 8,401,417	TOTAL DE PASIVO CIRCULANTE	
PAGOS ANTICIPADOS	\$ 951,288		
ALMACEN	\$ 1,894,921	NO CIRCULANTE	
		DOCUMENTOS POR PAGAR	\$ 4,285,290
		ACREEDORES DIVERSOS	\$ 2,585,593
			\$ 6,870,883
TOTAL DE ACTIVO CIRCULANTE	\$ 28,050,404	TOTAL DE PASIVO NO CIRCULANTE	
			\$ 11,370,945
		TOTAL DE PASIVO	
NO CIRCULANTE		CAPITAL	
TERRENO	\$ 22,957,169	CAPITAL SOCIAL	\$ 50,000
EDIFICIO	\$ 8,513,957	APORTACIONES CAPITALIZADAS	\$ 2,400,000
DEP. DE EDIFICIO	-\$ 2,053,489	APORTACIONES PENDIENTES	\$ 2,080,000
MOB. Y EQUIPO DE OFICINA	\$ 2,614,497	UTILIDADES ACUMULADAS	\$ 57,138,277
DEP. DE MOB. Y EQUIPO	-\$ 513,294	PERDIDAS ACUMULADAS	-\$ 3,668,815
EQUIPO DE COMUNICACION	\$ 899,540	UTILIDAD AL 31 DE DICIEMBRE	\$ 7,939,942
DEP EQ DE COMUNICACION	-\$ 179,908		
EQUIPO DE COMPUTO	\$ 3,834,100		
DEP. DE EQUIPO DE COM	-\$ 2,294,466		
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 17,838,185		
DEP. DE MAQUINARIA Y E	-\$ 8,171,452		
EQUIPO DE TRANSPORTE	\$ 11,528,651		
DEP. EQUIPO DE TRANSP	-\$ 5,713,545		
TOTAL DE ACTIVO NO CIRCULANTE	\$ 49,259,945	TOTAL DE CAPITAL	\$ 65,939,404
TOTAL DE ACTIVO	\$ 77,310,349	TOTAL DE PASIVO MAS CAPITAL	\$ 77,310,349

AGROFRUTICOLA COLIBRI SPR DE RL DE CV

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018

ACTIVO		PASIVO	
CIRCULANTE		CIRCULANTE	
CAJA	\$ 50,000	PROVEEDORES	\$ 3,324,761
BANCOS	\$ 1,010,621	ANTICIPO DE CLIENTES	\$ 2,225,844
CLIENTES	\$ 4,911,784		
ANTICIPO A PROVEEDORES	\$ 2,838,267		
DEUDORES DIVERSOS	\$ 3,862,710		
CUENTAS POR COBRAR	\$ 684,657		
			\$ 5,550,605
IVA ACREDITABLE	\$ 6,812,967	TOTAL DE PASIVO CIRCULANTE	
PAGOS ANTICIPADOS	\$ 829,314		
ALMACEN	\$ 2,574,163	NO CIRCULANTE	
		DOCUMENTOS POR PAGAR	\$ 2,766,251
		ACREEDORES DIVERSOS	\$ 4,250,384
			\$ 7,016,635
TOTAL DE ACTIVO CIRCULANTE	\$ 23,574,483	TOTAL DE PASIVO NO CIRCULANTE	
			\$ 12,567,240
		TOTAL DE PASIVO	
NO CIRCULANTE		CAPITAL	
TERRENO	\$ 22,157,169		
EDIFICIO	\$ 8,213,957	CAPITAL SOCIAL	\$ 50,000
DEP. DE EDIFICIO	-\$ 2,053,489	APORTACIONES CAPITALIZADAS	\$ 2,400,000
MOB. Y EQUIPO DE OFICINA	\$ 1,838,210	APORTACIONES PENDIENTES	\$ 2,080,000
DEP. DE MOB. Y EQUIPO	-\$ 367,642	UTILIDADES ACUMULADAS	\$ 48,312,112
EQUIPO DE COMUNICACION	\$ 871,229	PERDIDAS ACUMULADAS	-\$ 3,668,815
DEP EQ DE COMUNICACION	-\$ 174,246	UTILIDAD AL 31 DE DICIEMBRE	\$ 8,826,165
EQUIPO DE COMPUTO	\$ 3,781,314		
DEP. DE EQUIPO DE COMPUTO	-\$ 2,268,788		
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 17,238,185		
DEP. DE MAQUINARIA Y EQUIPO	-\$ 8,171,452		
EQUIPO DE TRANSPORTE	\$ 9,802,741		
DEP. EQUIPO DE TRANSPORTE	-\$ 3,874,969		
TOTAL DE ACTIVO NO CIRCULANTE	\$ 46,992,219	TOTAL DE CAPITAL	\$ 57,999,462
TOTAL DE ACTIVO	\$ 70,566,702	TOTAL DE PASIVO MAS CAPITAL	\$ 70,566,702

AGROFRUTICOLA COLIBRI SPR DE RL DE CV

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017

ACTIVO		PASIVO	
CIRCULANTE		CIRCULANTE	
CAJA	\$ 50,000	PROVEEDORES	\$ 4,789,251
BANCOS	\$ 1,325,430	ANTICIPO DE CLIENTES	\$ 1,821,475
CLIENTES	\$ 2,945,350		
ANTICIPO A PROVEEDORES	\$ 1,425,302		
DEUDORES DIVERSOS	\$ 984,274		
CUENTAS POR COBRAR	\$ 750,496		
			\$ 6,610,726
IVA ACREDITABLE	\$ 3,214,758	TOTAL DE PASIVO CIRCULANTE	
PAGOS ANTICIPADOS	\$ 728,312		
ALMACEN	\$ 1,574,654	NO CIRCULANTE	
		DOCUMENTOS POR PAGAR	\$ 5,246,741
		ACREEDORES DIVERSOS	\$ 1,910,792
			\$ 7,157,533
TOTAL DE ACTIVO CIRCULANTE	\$ 12,998,576	TOTAL DE PASIVO NO CIRCULANTE	\$ 13,768,259
		TOTAL DE PASIVO	
NO CIRCULANTE		CAPITAL	
TERRENO	\$ 22,157,169	CAPITAL SOCIAL	\$ 50,000
EDIFICIO	\$ 8,213,957	APORTACIONES CAPITALIZADAS	\$ 2,400,000
DEP. DE EDIFICIO	-\$ 2,053,489	APORTACIONES PENDIENTES	\$ 2,080,000
MOB. Y EQUIPO DE OFICINA	\$ 1,823,665	UTILIDADES ACUMULADAS	\$ 42,902,472
DEP. DE MOB. Y EQUIPO	-\$ 364,733	PERDIDAS ACUMULADAS	-\$ 3,668,815
EQUIPO DE COMUNICACION	\$ 854,199	UTILIDAD AL 31 DE DICIEMBRE	\$ 5,409,640
DEP EQ DE COMUNICACION	-\$ 170,840		
EQUIPO DE COMPUTO	\$ 3,758,463		
DEP. DE EQUIPO DE COMPUTO	-\$ 2,255,078		
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 15,226,831		
DEP. DE MAQUINARIA Y EQUIPO	-\$ 3,685,366		
EQUIPO DE TRANSPORTE	\$ 8,584,269		
DEP. EQUIPO DE TRANSPORTE	-\$ 2,146,067		
TOTAL DE ACTIVO NO CIRCULANTE	\$ 49,942,980	TOTAL DE CAPITAL	\$ 49,173,297
TOTAL DE ACTIVO	\$ 62,941,556	TOTAL DE PASIVO MAS CAPITAL	\$ 62,941,556

Estado de resultados

En contabilidad, el estado de resultados, estado de rendimiento económico o estado de pérdidas y ganancias, es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma de cómo se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado.

Reflejando así la utilidad y proyectando una inversión económica para los siguientes periodos.

AGROFRUTICOLA COLIBRI SPR DE RL DE CV			
ESTADO DE RESULTADOS DEL 01 AL 31 DE DICIEMBRE 2019			
INGRESOS:			
TOTAL INGRESOS:			\$ 55,187,664
COSTO DE OBRA			
TOTAL DE COSTOS :			\$ 5,472,153
UTILIDAD BRUTA			\$ 49,715,511
GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 41,826,172		
GASTOS NO DEDUCIBLES	\$ 1,542,301		
TOTAL DE GASTOS DE OPERACIÓN			\$ 43,368,473
UTILIDAD ANTES DE OTROS INGRESOS			\$ 6,347,038
OTROS INGRESOS Y GASTOS			
OTROS INGRESOS	\$ 3,885,246		
PRODUCTOS FINANCIEROS	\$ 85,240		
GASTOS FINANCIEROS	\$ 120,664		
OTROS GASTOS	\$ 624,077		
TOTAL DE OTROS INGRESOS Y GASTOS			\$ 3,225,745
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS			\$ 9,572,783
ISR Y PTU	\$ 1,632,841		
UTILIDAD NETA			\$ 7,939,942

AGROFRUTICOLA COLIBRI SPR DE RL DE CV
ESTADO DE RESULTADOS DEL 01 AL 31 DE DICIEMBRE 2018

INGRESOS:			
TOTAL INGRESOS:			\$ 57,215,911
COSTO DE OBRA			
TOTAL DE COSTOS :			\$ 6,411,288
UTILIDAD BRUTA			\$ 50,804,623
GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 41,776,933		
GASTOS NO DEDUCIBLES	\$ 1,050,000		
TOTAL DE GASTOS DE OPERACIÓN			\$ 42,826,933
UTILIDAD ANTES DE OTROS INGRESOS			\$ 7,977,690
OTROS INGRESOS Y GASTOS			
OTROS INGRESOS	\$ 2,455,387		
PRODUCTOS FINANCIEROS	\$ 91,251		
GASTOS FINANCIEROS	\$ 118,660		
OTROS GASTOS	\$ 461,914		
TOTAL DE OTROS INGRESOS Y GASTOS			\$ 1,966,064
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS			\$ 9,943,754
ISR Y PTU	\$ 1,117,589		
UTILIDAD NETA			\$ 8,826,165

AGROFRUTICOLA COLIBRI SPR DE RL DE CV
ESTADO DE RESULTADOS DEL 01 AL 31 DE DICIEMBRE 2017

INGRESOS:			
TOTAL INGRESOS:			\$ 50,925,432
COSTO DE OBRA			
TOTAL DE COSTOS :			\$ 5,092,543
UTILIDAD BRUTA			\$ 45,832,889
GASTOS DE OPERACIÓN		\$ 39,275,729	
GASTOS NO DEDUCIBLES		\$ 1,250,000	
TOTAL DE GASTOS DE OPERACIÓN			\$ 40,525,729
UTILIDAD ANTES DE OTROS INGRESOS			\$ 5,307,160
OTROS INGRESOS Y GASTOS			
OTROS INGRESOS		\$ 1,325,020	
PRODUCTOS FINANCIEROS		\$ 75,105	
GASTOS FINANCIEROS		\$ 107,320	
OTROS GASTOS		\$ 340,000	
TOTAL DE OTROS INGRESOS Y GASTOS			\$ 952,805
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS			\$ 6,259,965
ISR Y PTU		\$ 850,325	
UTILIDAD NETA			\$ 5,409,640

Análisis horizontal y vertical

Los estados financieros pueden ser analizados mediante el Análisis vertical y el análisis horizontal.

En el análisis horizontal, lo que se busca es determinar la variación absoluta o relativa que haya sufrido cada partida de los estados financieros en un periodo respecto a otro.

El análisis horizontal determina cual fue el crecimiento o decrecimiento de una cuenta en un periodo determinado. Es el análisis que permite determinar si el comportamiento de la empresa en un periodo fue bueno, regular o malo.

De lo anterior se concluye que para realizar el análisis horizontal se requiere disponer de estados financieros de dos periodos diferentes, es decir, que deben ser comparativos, toda vez lo que busca el análisis horizontal, es precisamente comparar un periodo con otro para observar el comportamiento de los estados financieros en el periodo objeto de análisis

Y para poder realizar el análisis horizontal se deben cumplir con los siguientes pasos:

1. Solicitar la información de dos estados financieros de dos periodos diferentes.
2. Registrar los valores de cada cuenta en dos columnas, es decir cada columna representa un año o periodo correspondiente.
3. Indicar los aumentos o disminuciones en una tercera columna (llamada variación absoluta), restando de los valores del año más reciente los valores del año anterior.
4. Registrar los aumentos o disminuciones del paso anterior en una cuarta columna (llamada variación relativa) en términos de porcentaje, dividiendo el valor del aumento o disminución entre el valor del periodo del año anterior multiplicado por 100.

Este análisis nos permite determinar la variación que ha pasado de un año a otro, y así saber que está afectando o generando mejoras a la empresa.

El análisis vertical que consiste en determinar el peso proporcional (en porcentaje) que tiene cada cuenta dentro del estado financiero analizado. Esto permite determinar la composición y estructura de los estados financieros.

El análisis vertical es de gran importancia a la hora de establecer si una empresa tiene una distribución de sus activos equitativa y de acuerdo a las necesidades financieras y operativas, y su principal objetivo es determinar que tanto representa cada cuenta del activo dentro del total del activo.

Y se estable una serie de pasos para poder realizarlo

se debe dividir la cuenta que se quiere determinar, por el total del activo y luego se procede a multiplicar por 100, en base a lo dicho se establece el total del valor del activo y el disponible se dividen para así saber cuánto es el porcentaje que le corresponde a cada activo hasta tener el 100%.

Así podemos analizar cómo está compuesto el activo y el valor que representa en el estado financiero.

Por ello existen métodos que son de gran importancia para la realización, algunos como son el método de porcentos integrales (análisis vertical) y aumentos y disminuciones (análisis horizontal).

Porcientos integrales

El método de porcentos integrales (porcentajes integrales) es uno de los procedimientos empleados en el análisis estático (vertical) de estados financieros. A través de él es posible analizar la estructura financiera interna de la empresa en un período determinado, se elabora a partir del rubro más significativo del estado financiero y todas las demás partidas del estado se comparan con este. También es conocido como método de porcentos comunes o método de reducción por porcentos.

Porciento Integral = Valor Parcial / Valor Base X 100

Aumentos y disminuciones

Consiste en obtener las diferencias positivas (aumentos) o negativas (disminuciones), entre dos valores que se comparan con el objeto de conocer la magnitud de las variaciones habidas en las cifras estudiadas y desprender por conciencia las conclusiones relativas.

Este nos sirve para saber cómo se encuentra actualmente la empresa y ayuda a la toma de decisiones.

Para determinarlo solo se requiere la comparación de dos años de los ejercicios para poder determinar el aumento o disminución.

Periodo de recuperación

El periodo de recuperación se define como el número esperado de años que se requieren para que se recupere una inversión original. El proceso es muy sencillo, se suman los flujos futuros de efectivo de cada año hasta que el costo inicial del proyecto de capital quede por lo menos cubierto.

La cantidad total de tiempo que se requiere para recuperar el monto original invertido, incluyendo la fracción de un año en caso de que sea apropiada, es igual al periodo de recuperación.

Este proceso es muy importante ya nos ayuda a tener un panorama más claro sobre la recuperación de la inversión y saber si el proyecto está siendo redituable para la empresa, para ello se utiliza la fórmula $PR = A + [(B-C) / D]$.

En base a esta fórmula se estima que el periodo de recuperación será de 3 años considerando situaciones que se puedan presentar.

Evaluación financiera

La evaluación financiera nos permite determinar si el rendimiento del proyecto es más alto que el costo capital promedio pagado en el financiamiento, por lo cual existen indicadores que nos ayudan para la evaluación.

Periodo de recuperación
Tasa simple de rendimiento
Valor presente neto
Tasa interna de rendimiento
Costo beneficio

Por ello para decidir la aceptación o rechazo del proyecto de inversión se consideran varios aspectos como pueden ser técnicos, de mercado, de administración y por su puesto los financieros. Por ello el éxito del proyecto se completa de todos y permite una mejor valoración.

7.- Empaque (Caso práctico)

Descripción general

La empresa cuenta con oficinas administrativas, área de empaque, área de descargue de fruta, comedor, baños, estacionamiento y áreas verdes.

De la misma manera la empresa se encarga de llevar un control de las huertas donde se extrae la fruta que se va a exportar, se encargan de revisar que se cumplan con las normas y que la fruta llegue al empaque.

Donde se encargan de procesarlo y dar el seguimiento de exportación, por ello la empresa debe contar con todas las medidas de seguridad y de higiene para prevenir plagas u otros contaminantes tóxicos a la fruta.

Las oficinas administrativas son de gran utilidad ya que se encargan de llevar el control de los embarques y que el personal que transporta el producto cuente con toda la documentación, también se encargan de revisar que el personal cumpla con las medidas de higiene en toda la empresa.

La empresa está comprometida con todo el personal, pero al igual con los productores ya que ellos brindan la fruta con la mejor calidad.

Instalaciones

Estacionamientos

En la empresa se cuenta con dos estacionamientos, uno es específicamente para los carros de carga como lo son el tráiler y otros para el público en general como lo pueden ser el personal que labora, los productores o en su caso los proveedores.

Descarga de la fruta (pre cuarentena)

En esta área se encargan de recibir el mango recién cortado para ser lavado y separado por calibres y revisarlo que esté libre de plagas.

El lugar asignando debe estar acondicionado y ser amplio para su menor funcionamiento. Contar con los instrumentos necesarios para realizar dichas funciones, como lo es la balanza, área de lavado y área donde se revisa la fruta ya lavada.

El área debe tener espacio para almacenar la fruta descargada y seguir llevando el proceso de lavado, para continuar con el tratamiento hidrotérmico.

Una de las especificaciones más importantes son que se nunca se debe tener las puertas de la cuarentena para evitar las plagas.

Área de procesos

En esta área se encargan de recibir el mango procesado, esta es una de las áreas más grandes e importantes porque en ella se empaca, sella y folia el producto para ser llevado al cuarto frío dejarlo reposar y posteriormente salga a su destino. Debe contar con la maquinaria especializada y los recursos necesarios para su mejor producción.

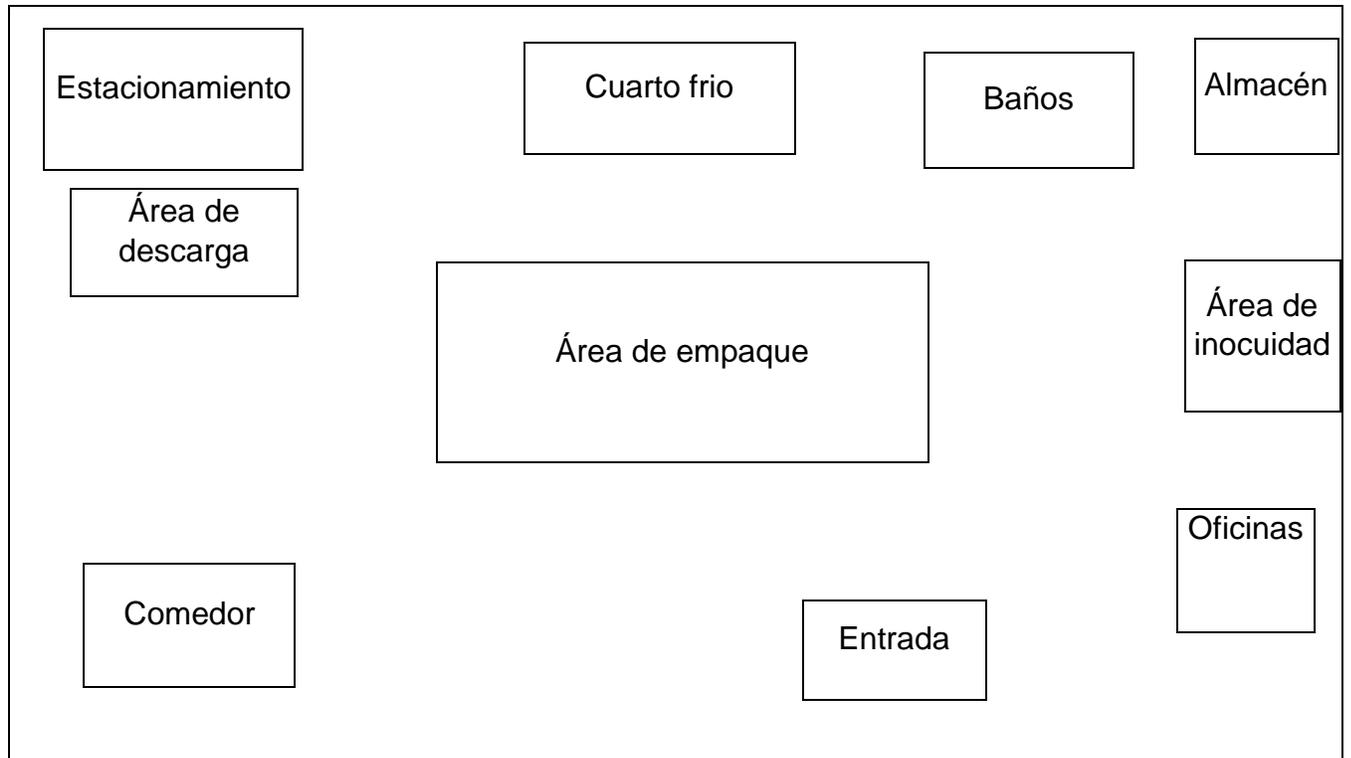
Área de inocuidad

Está representada por una persona que se encarga de llevar el control y calidad de todo el proceso, tiene como objetivo disminuir los riesgos de contaminación en las áreas, con la finalidad de obtener un fruto que conserve su calidad original para su consumo.

Baños

Son para uso del personal y conservar una higiene adecuada, estos deben estar siempre limpios y en buenas condiciones para su uso.

Distribución de las áreas en el empaque



Maquinaria necesaria para el empackado del mango de la empresa Agrofruticola Colibrí SPR de RL de CV

Máquina de lavado de fruta

Descripción del equipo

Esta máquina cuenta con cuerdas de nylon que se encarga de lavar la fruta y al mismo tiempo se encarga de separarla por calibres.

Costo: \$400,000 aproximadamente.

Bascula

Este equipo es de gran utilidad ya que nos sirve para pesar las cajas de mango que se ingresan al área de lavado

Costo: \$ 15,000

Tina de hidrotérmico

El Tratamiento Hidrotérmico consta de un tanque de procesamiento, con capacidad para tratar tres toneladas de mango cada uno, en donde se calienta agua a una temperatura prefijada.

Costo:

Banda transportadora

Esta banda sirve para el abastecimiento de fruta al personal que se encarga de empackar el mango.

Costo: \$45,000

Cámara de refrigeración

Área donde se resguarda la fruta para el reposo, esta debe estar a una cierta temperatura y contar con las especificaciones requeridas.

Costo: 250,000

Equipo de transporte

Vehículos

Se cuentan con varios vehículos para transportar al personal o las cuadrillas (trabajadores de campo) y hacer las compras necesarios para realizar las actividades diarias.

Costo: 250 c/u.

Montacargas

Es de gran utilidad ya que nos sirve para transportar la fruta ya empacada de un lugar a otro, también para los suministros que llegan a la empresa y se remueven al almacén.

Costo: 70,000

Equipo de oficina

Equipo de computo

Necesarias para la llevar el control de los requerimientos en la empresa y concentrados del personal.

Costo: 17,000 c/u

Cantidad requerida 3

Mobiliarios

Consta de escritorios, sillas, sala de estar, archiveros, etc.... Para el funcionamiento de la atención al público y control de documentos.

Costo: varia de la cantidad que se vaya a adquirir.

Aparatos de comunicación

Celulares, radio, teléfonos fijos, internet, etc.

Costo: varia de la cantidad que se vaya a adquirir y dependiendo de la marca.

Equipo necesario para realizar las actividades.

Nombre	Cantidad	Total
Batas	30	4500
Guantes	30	1000
Gorros	30	1000
Tapabocas	50	500
Etiquetas	1,000	3400
Total		\$ 10,400

Son los artículos necesarios para que el personal realice las actividades, y cuidando la higiene y calidad del producto.

Mano de obra requerida

Actividad	N del personal	Sueldo diario	Sueldo mensual
Descargadores	4	150	9,000
Cuarentena	6	160	28,800
Inocuidad	1	200	6,000
Hidrotérmico	2	300	18,000
Empacadores	6	200	36,000
Selladores	3	170	15,300
Etiquetador	6	170	20,400
Flejador	2	160	9,600
Estibador	4	160	19,200
montacargas	1	180	5,400
Supervisor de empaque	1	200	6,000
Total			\$ 173, 700

Para estos procedimientos se requiere personal capacitado y comprometido con la empresa para hacer los procesos como lo marca la normatividad.

Materia prima

Descripción	Cantidad requerida anual	Precio unitario	Total, anual
Cartón	17, 000	200	25,500
Etiquetas	17,000	3	51,000
Cajas de plástico	8,000	4	32,000
Fleje	13,000	6	78,000
Desinfectante	4000	5	20,000
Total			\$ 206, 500

Materia prima indirecta

Descripción	Total, anual
Energía eléctrica	84,000
Internet	18,000
Agua	90,000
Mantenimiento	40,000
Servicio telefónico	9,000
Total	\$ 241,000

Costos anuales

Como se pueden observar en las tablas, nos especifica la inversión que se van a efectuar anual en la empresa, esta solo es una estimación lo que quiere decir que el costo puede varias ya sea para disminuir o aumentar.

Concentrado de inversión de la empacadora

Inversión Fija		
Maquinaria y equipo	860,000.00	
Equipo de oficina	78,000.00	
Equipo de transporte	70,000.00	
Auxiliar	10,400.00	
Subtotal		1,018,400.00
Inversión diferida		
Papelería	3,500.00	
Subtotal		3,500.00
Capital de trabajo		
Materia prima directa	206,500.00	
Materia prima indirecta	241,000.00	
Mano de obra	173,700.00	
Subtotal		621,200.00
Inversión anual		1,643,100.00

Proceso de exportación

El proceso de exportación es un muy complejo, pero si se sigue con la normatividad se vuelve simple.

Una vez identificados los documentos necesarios para la exportación de la fruta, en este caso del mango se debe estar en el enterado el proceso y mostrar el panorama que se espera para todo el exportador.

Una vez que la fruta ya cumple con todos los requisitos, se debe entregar la documentación al chofer (en este caso la persona que va a transportar la fruta)

Dicha persona debe tener todo al corriente y estar dado de alta al Sistema Automatizado Aduanal Integral (SAAI), y se verifica que la mercancía sea reconocida y este en el sistema aduanal.

Al tener un resultado de la verificación es positivo la fruta sigue su transcurso sin ninguna otra intervención, pero de no ser así, es sometida a revisión tanto de la fruta como de la documentación y se deben pagar las sanciones aplicadas.

Carta encomienda

Los cajones, Gabriel Zamora Michoacán a ____ de _____.

Agente aduanal
Presente

La _____ le proporcionamos los siguientes datos para que se lleve a cabo los requisitos necesarios para la salida de las mercancías del territorio nacional.

El tipo de mercancía que deberá presentar en el despacho aduanero (marítimo) a fin de que sean examinadas por la autoridad correspondiente son:
Mango (en sus distintas variedades)

Fracción arancelaria _____.

N de cajas	Unidades/ caja	Medidas caja	/Peso / caja	Peso total	Contenedor
------------	-------------------	-----------------	--------------	------------	------------

Siendo un total de _____ contenedores de este fruto con un valor de \$ _____
Quedando como destino final el puerto de _____. La exportación de mango se hará bajo el régimen aduanero de exportación definitiva y al amparo del

Además de realizar las formalidades correspondientes para la salida de la mercancía, se le solicita que realice la supervisión del embarque y estiba de la mercancía.

Firma



SECRETARÍA DE AGRICULTURA,
GANADERÍA, DESARROLLO
RURAL, PESCA Y ALIMENTACIÓN

SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD, INOCUIDAD
Y CALIDAD AGROALIMENTARIA

DIRECCIÓN GENERAL DE SANIDAD VEGETAL

CERTIFICADO FITOSANITARIO
PARA LA MOVILIZACIÓN NACIONAL DE MERCANCÍAS REGULADAS

No. 3037231

CERTIFICACIÓN

Con fundamento en los artículos 1o, 7o, fracción XVIII, 19 fracción I incisos d), e), g) y k), 22 fracción II, 28, 35 y 51 del Decreto por el que se reformó, adicionó y derogó diversas disposiciones de la Ley Federal de Sanidad Vegetal; 7o. fracciones XIII y XIX, 22 fracciones I y III de la Ley Federal de Sanidad Vegetal; y en la Norma Oficial Mexicana NOM-075-FITO-1997, se certifica que los productos vegetales descritos a continuación, fueron inspeccionados de acuerdo a los procedimientos establecidos y se consideran libres de plagas cuarentenarias, y se ajustan a los requisitos fitosanitarios para su movilización nacional establecidos en las disposiciones legales aplicables.

DESCRIPCIÓN

NOMBRE COMÚN Y CIENTÍFICO DEL PRODUCTO	USO	CANTIDAD Y TIPO DE EMPAQUE	PESO POR EMPAQUE O EMBALAJE	TOTAL
MANGO (<i>Mangifera indica</i> L.) Kent Recibido en la FICCI	CONSUMO	4620 CAJA (S)	4 KILOGRAMOS	18480 KILOGR/MOS

ORIGEN	MUNICIPIO URECHO, GABRIEL ZAMORA, BUENAVISTA	DESTINO	MUNICIPIO NOGALES
	ESTADO MICHOACAN		ESTADO SONORA
MEDIO DE TRANSPORTE	TRAILER FULL	PLACAS O NUMEROS	643-WS-5 NO EC. C-75

REQUISITOS FITOSANITARIOS ADICIONALES

"ESTE CARGAMENTO CUMPLE CON LO ESTABLECIDO EN EL PLAN DE TRABAJO PARA EL TRATAMIENTO Y CERTIFICACIÓN DE MANGOS MEXICANOS, SIGNADO ENTRE MÉXICO Y EE. UU. 2012" "FRUTOS DISECTADOS CONFORME A ESTE PLAN DE TRABAJO"
REG. DEL EMPAQUE ANTE SAGARPA: EMP04 16033164/2018; HIDROTÉRMICO: ETCF01 16033005/2010

FRUTOS DE HUERTOS VERIFICADOS Y CERTIFICADOS, CON REGISTROS ANTE LA SAGARPA:

HUE06160331216 TMIMF: G2176020-19 VALOR MTD 0.0000
HUE06160590354 TMIMF: NU167966-5 VALOR MTD 0.0000
HUE06160590684 TMIMF: NU168289-6 VALOR MTD 0.0000
HUE06160591313 TMIMF: NU168077-3 VALOR MTD 0.0000
HUE06160120087 TMIMF: BTA024846-2 VALOR MTD 0.0000
HUE06160330261 TMIMF: LOR022419-2 VALOR MTD 0.0000
HUE06160120086 TMIMF: BTA024845-1 VALOR MTD 0.0000

"EL PRESENTE CFMN SE EXPIDIÓ FUERA DEL SICEFI, DEBIDO A UNA CONTINGENCIA"

NOMBRE Y DOMICILIO DEL SOLICITANTE	NOMBRE Y DOMICILIO DEL DESTINATARIO
AGROFRUTICOLA COLIBRI SPR DE RL DE CV KILOMETRO 20 CARR. GABRIEL ZAMORA- NVO URECHO, LOS CAJONES, GABRIEL ZAMORA, MICHOACAN DE OCAMPO	AGENCIA ADUANAL MARINOS ASOCIADOS LUIS DONALDO COLOSIO NUM. 225 NOGALES CENTRO NOGALES, SONORA

LUGAR DE INSPECCIÓN	LUGAR DE EXPEDICIÓN Y FECHA	VIGENCIA DEL CFMN
GABRIEL ZAMORA, MICHOACAN DE OCAMPO	GABRIEL ZAMORA MICHOACAN DE OCAMPO 04/06/2018	09/06/2018

NOMBRE DE LA UNIDAD DE VERIFICACIÓN/OFA	FIRMA	CLAVE UV/OFA	VIGENCIA UV/OFA
EDITH DOMÍNGUEZ RENDÓN ASOCIACIÓN MEXICANA DE EVALUADORES DE LA NORMATIVIDAD A.C.		09-003-UV-VCPR	23/07/2020

Cualquier declaración con falsedad que se manifieste en este certificado fitosanitario, será sancionado conforme lo marca el título cuarto del Decreto por el que se reformó, adicionó y derogó diversas disposiciones de la Ley Federal de Sanidad Vegetal, el capítulo III del título cuarto de la Ley Federal de Sanidad Vegetal, sin perjuicio de las penas que correspondan cuando sean constitutivas de delito. Este certificado debe ser presentado cada vez que sea requerido por las autoridades fitosanitarias y será nulo si presenta tachaduras o enmendaduras o no corresponda al formato autorizado por la Secretaría.

Original: Interesado



SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD, INOCUIDAD Y CALIDAD AGROALIMENTARIA

DIRECCIÓN GENERAL DE SANIDAD VEGETAL DE MÉXICO

CERTIFICADO FITOSANITARIO INTERNACIONAL INTERNATIONAL PHYTOSANITARY CERTIFICATE

No.2193949

SECRETARÍA DE AGRICULTURA, GANADERÍA, DESARROLLO RURAL, PESCA Y ALIMENTACIÓN

A LA ORGANIZACIÓN NACIONAL DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA: TO THE NATIONAL PLANT PROTECTION ORGANIZATION OF: ESPAÑA

Table with 3 columns: 1a. FECHA DE INSPECCIÓN: 04 DE JUNIO 2018; 1b. FECHA DE EXPEDICIÓN: 04 DE JUNIO 2018; 1c. LUGAR DE EXPEDICIÓN: APATZINGAN, MICHOACAN, MEXICO.

DESCRIPCIÓN / DESCRIPTION

Table with 6 rows: 2. NOMBRE Y DIRECCIÓN DEL EXPORTADOR; 3. NOMBRE Y DIRECCIÓN DECLARADOS DEL DESTINATARIO; 4. CANTIDAD DECLARADA Y NOMBRE DEL PRODUCTO; 5. NOMBRE BOTANICO DE LAS PLANTAS; 6. LUGAR DE ORIGEN; 7. NÚMERO Y DESCRIPCIÓN DE LOS EMPAQUES; 8. MARCAS DISTINTIVAS; 9. MEDIOS DE TRANSPORTE DECLARADOS; 10. PUNTO DE ENTRADA DECLARADO.

Por el presente se certifica que las plantas, productos vegetales u otros artículos reglamentados descritos aquí se han inspeccionado y/o sometido a análisis de acuerdo con los procedimientos oficiales adecuados...

I hereby certify that the plants, plant products and other regulated articles described herein have been inspected and / or subjected to analysis in accordance with appropriate official procedures...

11. DECLARACIÓN ADICIONAL ADDITIONAL DECLARATION. A large empty box for additional declarations.

TRATAMIENTO DE DESINFESTACIÓN Y/O DESINFECCIÓN / DESINFESTATION AND/OR DESINFECTATION TREATMENT

Table with 4 rows: 12. FECHA / DATE; 13. TRATAMIENTO / TREATMENT; 14. PRODUCTO QUIMICO (INGREDIENTE ACTIVO) / CHEMICAL (ACTIVE INGREDIENT); 15. DURACIÓN Y TEMPERATURA / DURATION AND TEMPERATURE; 16. CONCENTRACIÓN / CONCENTRATION; 17. INFORMACIÓN ADICIONAL / ADDITIONAL INFORMATION.

Table with 3 columns: 18. NOMBRE Y CARGO DEL FUNCIONARIO; 19. FIRMA; 20. CÉDULA DE INSCRIPCIÓN. Includes signature and code 16-SENASICA-039-OFIC.

La Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación y ninguno de sus funcionarios y representantes asumen responsabilidad económica con respecto a este certificado.

Original: Interesado Original: Requester



PLAN DE TRABAJO PARA TRATAMIENTOS Y CERTIFICACIÓN DE MANGOS MEXICANOS



CERTIFICADO DE INSPECCIÓN

EMBARQUE No. 373

NÚMERO DE SELLO APHIS 12332

ORIGEN

8307000373

EMPACADORA	AGROFRUTICOLA COLIBRI S.P.R. DE R.L. DE C.V.
CONSIGNADO A	AGENCIA ADUANAL MARINOS ASOCIADOS

CONTENEDOR DE ORIGEN

PLACAS	643-WS-5
MARCA	UTILITY
COLOR	BLANCO
NÚMERO ECONOMICO	C-75

EDITH DOMÍNGUEZ RENDÓN
NOMBRE Y FIRMA DEL TÉCNICO APROBADO

tercera

INSPECCIÓN

1) DEPENDENCIA Y/O INSTITUCIÓN

NOMBRE Y FIRMA DEL INSPECTOR Y SELLO Y / O CLAVE DEL OFICIAL

LUGAR FECHA DE LA INSPECCIÓN

2) DEPENDENCIA Y/O INSTITUCIÓN

NOMBRE Y FIRMA DEL INSPECTOR Y SELLO Y / O CLAVE DEL OFICIAL

LUGAR FECHA DE LA INSPECCIÓN

3) DEPENDENCIA Y/O INSTITUCIÓN

NOMBRE Y FIRMA DEL INSPECTOR Y SELLO Y / O CLAVE DEL OFICIAL

LUGAR FECHA DE LA INSPECCIÓN

OBSERVACIONES:

Análisis horizontal

CUENTA	2017	2018	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA
BANCOS	1,010,621.00	2,354,211.00	1,343,590.00	13.29%
CLIENTES	4,911,784.00	6,242,068.00	1,330,284.00	27.08%
INVENTARIOS	2,574,163.00	1,894,921.00	679,242.00	26.38%
CUENTAS POR COBRAR	684,657.00	805,632.00	120,975.00	17.66%
TERRENOS	22,157,169.00	22,957,169.00	800,000.00	3.61%
MAQUINARIA Y EQUIPO	17,238,185.00	17,838,135.00	599,950.00	3.48%
EQUIPO DE TRANSPORTE	9,802,741.00	11,528,651.00	1,725,910.00	17.61%
TOTAL, ACTIVO	58,379,320.00	63,620,787.00	5,241,467.00	8.98%
PROVEEDORES	3,324,761.00	2,897,148.00	427,613.00	12.86%
ANTICIPO DE CLIENTES	2,225,844.00	1,602,914.00	622,930.00	27.99%
DOCUMENTOS POR PAGAR	2,766,251.00	4,285,290.00	1,519,039.00	54.91%
ACREDORES DIVERSOS	4,250,384.00	2,585,593.00	1,664,791.00	39.17%
TOTAL, PASIVO	12,567,240.00	11,370,945.00	1,196,295.00	9.52%
APORTACIONES	50,000.00	50,000.00	-	0%
UTILIDADES ACUMULADAS	48,312,112.00	57,138,277.00	8,826,165.00	18.26%

Nota: en este análisis solo se realiza al balance general y se han simplificado.

Este análisis nos permite tener un panorama más claro sobre como de han realizado las variaciones y sus posibles consecuencias.

Al igual los valores obtenidos pueden ser comparados con las metas que se tienen establecidas para así mismo evaluar cómo se optimizan los recursos y el resultado económico.

Análisis Vertical

CUENTA	2018	PORCENTAJE
BANCOS	2,354,211.00	3.71%
CLIENTES	6,242,068.00	9.82%
INVENTARIOS	1,894,921.00	2.97%
CUENTAS POR COBRAR	805,632.00	1.26%
TERRENOS	22,957,169.00	36.08%
MAQUINARIA Y EQUIPO	17,838,135.00	28.04%
EQUIPO DE TRANSPORTE	11,528,651.00	18.12%
TOTAL, ACTIVO	63,620,787.00	100%
PROVEEDORES	2,897,148.00	25%
ANTICIPO DE CLIENTES	1,602,914.00	14%
DOCUMENTOS POR PAGAR	4,285,290.00	38%
ACREDORES DIVERSOS	2,585,593.00	23%
TOTAL, PASIVO	11,370,945.00	100%
UTILIDADES ACUMULADAS	52,249,842.00	100%

Nota: para la realización del análisis vertical, se ha tomado como base el balance general y simplificando algunas cuentas por su extensión.

El análisis vertical nos sirve de gran ayuda ya que nos permite ver como se encuentra la estructura, y que porcentaje de representatividad tiene cada cuenta en el estado financiero.

8.- Conclusiones

Este trabajo me sirvió bastante para conocer como está estructurada una empresa exportadora y todos los lineamientos que se deben cumplir para exportar la fruta a otros países, también para conocer cómo se trabaja dentro y fuera hasta que se llega al objetivo que se han planteado.

Por ello nos podemos dar cuenta como se la situación de la empresa tanto económicamente como en la innovación de sus procesos, como trabajan para estar certificados su fruta sea considerada de la mejor calidad.

Investigando me doy cuenta que somos realmente un país rico en la producción de fruta y en base a las estadísticas observo que estamos en una posición realmente buena en cuanto a lo que se exporta cada año a otros países.

Y como estado estamos situados en los 7 mejores lugares del país en la exportación de fruta, donde nuestro principal es el aguacate, mango y limón.

Esta investigación me servido bastante porque me deja una visión más clara de la empresa va por buen camino al exportar a 3 países y próximamente obtener mercado en Europa.

En base a lo financiero se observa que la empresa se ha recuperado y ha venido generando utilidades que le permiten invertir más en sus técnicas de mejora para la empresa, es así que esta inversión de maquinaria dará buenos resultados y mejoras a dicha empaedora.

Bibliografía

1. Fundamentos de finanzas corporativas, McGraw-hill 1° edición México
2. Finanzas para todos, Ana Ariza victoria, Ignacio Ruiz Calavera esic editorial 1999
3. Introducción a las finanzas, McgGraw-hill segunda edición 2008, Alfonso Leopoldo Ortega Castro
4. La comercialización, el universal Hernández Espinoza
5. La economía agrícola mexicana ¿sin campesinos? Paz Sánchez Fernando. Editorial Unam México 2003 1° edición
6. Emex revista evoluciona primera edición 2016
7. Secretaria de Desarrollo Rural y Agroalimentario (sedrua)
8. Inegi Instituto Nacional de Estadística y Geografía (estadísticas)
9. Gestión logística de los negocios internacionales, Octavio Reyes López
10. El cultivo del mango, Víctor Galán Sauco 2009
11. Alternativas del mercado para la exportación del mango fresco, Estrella Mandujano Susan, Hidalgo Ramos Sindy 2015 universidad nacional agraria
12. Finanzas internacionales, Zbigniew Kozikowski Zarska, instituto tecnológico y de estudios superiores de monterrey campus Toluca editores McGraw-hill interamericana editores SA de CV.
13. Los estudios organizacionales como programa de investigación Pérez, A. y Guzmán, M. 2015.
14. Organización de empresas, tercera edición Enrique Benjamín Franklin Fincowsky editorial McGraw Hill
15. Teoría organizacional diseño y cambio en las organizaciones, Gareth R. Jones séptima edición, editorial Pearson educación, México 2013

16. Negocios internacionales un mundo globalizado, Sergio A Berumen Karen Arriaza Ibarra primera edición editorial grupo patria cultural SA de CV.
17. Fundamentos de marketing, Kotler, Philip y Armstrong, Gary decimoprimera edición editorial Pearson educación México 2013
18. Administración de proyectos, Clifford F. Gray, Erik W. Larson cuarta edición editorial McGraw Hill
19. Contabilidad administrativa, octava edición David Noel Ramírez Padilla, editorial McGraw- Hill
20. Evaluación de proyectos, sexta edición, Gabriel Baca Urbina editorial McGraw- Hill

Páginas web

<https://www.frutas-hortalizas.com/Frutas/Origen-produccion-Mango.html>

<http://repositorio.uaaan.mx:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/262/T14363%20SERVANDO%20MARTINEZ%20SANTIAGO%20MONOG.%20l.pdf?sequence=1>

<https://www.forbes.com.mx/mango-un-negocio-jugoso-para-mexico/>

<http://www.lavozdemichoacan.com.mx/regional/michoacan-primer-exportador-de-mango-del-pais-sigala/>

<http://www.cambiodemichoacan.com.mx/nota-n41845>

<http://hidroponia.mx/situacion-actual-de-la-produccion-de-mango-en-mexico/>

<https://www.quadratin.com.mx/sucesos/de-833-mdp-valor-de-la-produccion-del-mango-en-michoacan/>

<https://www.sagarpa.gob.mx>

<https://www.economia.gob.mx>

<http://www.agromarketing.mx/tag/mango-mexicano-para-canada/>

<https://atlas.media.mit.edu/es/profile/hs92/0804/>

http://unctad.org/es/PublicationsLibrary/INFOCOMM_cp07_Mango_es.pdf

<http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1396/aranceles.htm>

<https://www.webyempresas.com/que-es-un-proyecto-de-inversion/>

<https://idesaa.edu.mx/blog/el-ciclo-de-vida-de-un-proyecto-de-inversion/>

<http://recursoshumanosantecedentesyevolucion.blogspot.com/2016/05/33-metodos-para-la-elaboracion-del.html>

https://www.estudiosdemercado.org/que_es_un_estudio_de_mercado.html

<https://www.merca20.com/sabes-que-es-un-estudio-de-mercado/>

<http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/productos-servicios/comercializacion>

<https://www.mango.org/mango-nutrition/>

<https://www.gob.mx/se/>

<http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/GomezAM/cap2a.pdf>

<http://colibrifruit.com/>

<https://www.gob.mx/senasica>

<http://www.cesavemich.org.mx/web2/>

<https://www.globalgap.org/es>

10.- Glosario

Empacadora: empresa que se dedica a la exportación de fruta, cuenta con infraestructura adecuada para dar el tratamiento, selección y empaquetado para ser comercializada ya sea nacional o internacional.

Certificaciones: son documentos que avalan a una empresa o productos y se puede decir que son empresas que cuentan con alta calidad al estar certificadas.

Inocuidad: esta palabra encierra a todos aquellos procesos de buenas prácticas de campo y mar, para evitar que los alimentos dañen la salud a través de plagas y enfermedades.

Comité estatal de sanidad vegetal: El Comité Estatal de Sanidad Vegetal de Michoacán es un organismo de productores agrícolas, auxiliar de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), para desarrollar acciones de orden fitosanitario.

Sagarpa: SAGARPA, es una Dependencia del Poder Ejecutivo Federal, que tiene entre sus objetivos propiciar el ejercicio de una política de apoyo que permita producir mejor, aprovechar mejor las ventajas comparativas de nuestro sector agropecuario, integrar las actividades del medio rural a las cadenas productivas del resto de la economía, y estimular la colaboración de las organizaciones de productores con programas y proyectos propios.

Senasica: SENASICA protege los recursos agrícolas, acuícolas y pecuarios de plagas y enfermedades de importancia cuarentenaria y económica. Además, regula y promueve la aplicación y certificación de los sistemas de reducción de riesgos de contaminación de los alimentos y la calidad agroalimentaria de estos, para facilitar el comercio nacional e internacional de bienes de origen vegetal y animal.

Emex: Es un auxiliar en la coordinación con autoridades mexicanas y extranjeras en el desarrollo de las actividades que en forma conjunta deben efectuar en el manejo del mango, propiciando las condiciones necesarias para el buen funcionamiento de los programas de trabajo tendientes a la mejora en general de la industria.

Carta fitosanitaria: Documento mediante el cual se comprueban las condiciones fitosanitarias de cada huerto.

Mercado: Es el área dentro de la cual los vendedores y los compradores de una mercancía mantienen estrechas relaciones comerciales, y llevan a cabo abundantes transacciones de tal manera que los distintos precios a que éstas se realizan tienden a unificarse.

Exportación: Es básicamente todo bien y/o servicio legítimo que el país productor o emisor (el exportador) envíe como mercancía a un tercero (importador), para su compra o utilización.

Sociedad: Es la agrupación de personas (al menos dos) que se unen en vistas a objetivos comunes.

Rentabilidad: se refiere a los beneficios conseguidos o que pueden obtenerse procedentes de una inversión realizada con anterioridad.

Tratamiento hidrotérmico: es un proceso muy utilizado por las empresas agroexportadores para eliminar la mosca de la fruta. Dicho proceso consiste en sumergir el mango en agua a cierta temperatura durante un periodo de tiempo de acuerdo al protocolo exigible por cada país importador.

Etiquetas: son estampas de plástico que traen en enfrente el logo de la empresa hacia donde se remite la fruta, son adheribles a la fruta y cambia según la exportación.

Sellos de seguridad: para la seguridad de la fruta cuando ya van viaje se le deben aplicar estos sellos al camión en la parte trasera para evitar abrirlo y contaminar la fruta.

Cajas de empaque: cajas de cartón que varían según sea su destino y el cliente ya que son especificaciones para poder exportar el producto.

Usda: El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) es una unidad ejecutiva del Gobierno Federal de EE. UU. Su propósito es desarrollar y ejecutar políticas de ganadería, agricultura y alimentación.

Arancel: El arancel es un impuesto, o gravamen, que se impone sobre un bien o servicio cuando cruza la frontera de un país.

FAO: La Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, es un organismo especializado de la ONU que dirige las actividades internacionales encaminadas a erradicar el hambre. También es fuente de conocimiento e información y ayuda a los países en vías de desarrollo y transición a modernizar y mejorar sus actividades agrícolas, forestales y pesqueras con el fin de asegurar una buena nutrición para todos.

Sedrua: Secretaría de desarrollo rural y agroalimentario que se encarga de analizar las condiciones del campo y el sector ganadero.

Per cápita: El ingreso per cápita tiene una estrecha relación con el ingreso nacional, el ingreso hace referencia a todas las entradas económicas que recibe una persona, una familia, una empresa, una organización, etc. El ingreso nacional corresponde a la suma de todos los ingresos individuales de los nacionales de un país.

Finanzas: Son parte de la economía que se encarga de la gestión y optimización de los flujos de dinero relacionados con las inversiones, la financiación, la entrada por los cobros y la salida por los pagos.

Inversión: Es un término económico que hace referencia a la colocación de capital en una operación, proyecto o iniciativa empresarial con el fin de recuperarlo con intereses en caso de que el mismo genere ganancias

Divisas: Una divisa es una moneda extranjera susceptible de ser convertida en otra moneda de acuerdo a un tipo de cambio prefijado por un banco central.

Productividad: La productividad es una medida económica que calcula cuántos bienes y servicios se han producido por cada factor utilizado (trabajador, capital, tiempo, costes, etc.) durante un periodo determinado.

Cuadrillas: Son grupos de personas que básicamente son entre 7 y 8 para cortar la fruta de las huertas.

Transporte: Es la unidad que se utiliza para que los trabajadores y la fruta lleguen a su destino.

