



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO

2ej

FACULTAD DE QUIMICA

PROYECTOS PARA LA INSTALACIÓN DE UNA PLANTA CONFITERA  
GOMAS DE GRENETINA CON CUBIERTA DE CHOCOLATE

TESIS PROFESIONAL

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

QUIMICO FARMACEUTICO BILOGO

P R E S E N T A :

RENE LOPEZ GARCIA



TESIS CON  
VALIA DE ORIGEN

MEXICO, D. F.



EXAMENES PROFESIONALES  
FACULTAD DE QUIMICA

274831

1999



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



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

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

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

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



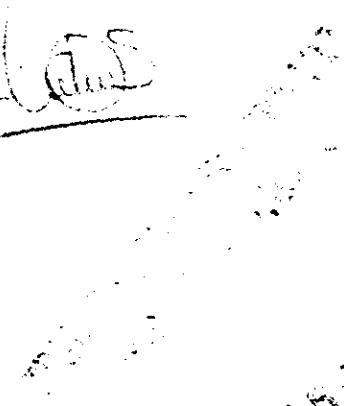
## JURADO ASIGNADO

PRESIDENTE	PROF. ING. ANTONIO TORRES TELLO
VOCAL	PROF. Q.F.B. MARIA DE LOURDES GOMEZ RIOS
SECRETARIO	PROF. Q.F.B. RUBEN DAVILA SOLARES
1ER SUPLENTE	PROF. ING. MIGUEL ANGEL HIDALGO TORRES
2o SUPLENTE	PROF. Q.F.B. MARIA DEL SOCORRO ALPIZAR RAMOS

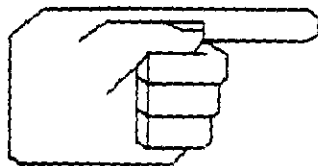
SITIO DONDE SE DESARROLLO EL TEMA: FACULTAD DE QUIMICA DE LA U.N.A.M.

ASESOR DEL TEMA: Q.F.B. RUBEN DAVILA SOLARES

SUSTENTANTE RENE LOPEZ GARCIA

# INDICE



## **CAPITULO I**

### **INTRODUCCION**

	PAGINA
INTRODUCCION	4
OBJETIVOS	5
PROPUESTA	6

## **CAPITULO II**

### **ANTECEDENTES E HISTORIA**

ORIGEN E HISTORIA DEL CHOCOLATE	8
MAPA DE ZONAS DE CACAO	11

## **CAPITULO III**

### **ESTUDIO ECONOMICO**

PANORAMA ECONOMICO DE MEXICO Y SU EVOLUCION	14
INFLACION	15
BALANZA COMERCIAL	20
FORMAS EXISTENTES DE ARREGLOS COMERCIALES	23
PACTO PARA LA ESTABILIDAD Y EL CRECIMIENTO ECONOMICO	25
TRATADO DE LIBRE COMERCIO	27
SALARIO MINIMO	29
DENSIDAD DE POBLACION	31
POBLACION MEDIA EN LA REPUBLICA MEXICANA	35
LA COMPETITIVIDAD MUNDIAL	40

## **CAPITULO IV**

### **ASPECTO TECNICO**

PROCESO DE ELABORACION DEL PRODUCTO	45
DESCRIPCION DEL PROCESO	46
REQUISITOS DE LA SECRETARIA DE SALUD	50
ACEPTACION DEL PRODUCTO POR PARTE DE LA SECRETARIA DE SALUD	52

## **CAPITULO V**

### **ENFOQUE DE MERCADO**

PANORAMA DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA EN MEXICO Y SU EVOLUCION	54
COMERCIO EXTERIOR DE ALIMENTOS Y BEBIDAS	56
COMERCIO EXTERIOR DE CHOCOLATES	57
PRODUCCION DE CACAO	59
EXPORTACION DE CACAO	60
EXPORTACION DE MANTECA DE CACAO	61
IMPORTACION DE CACAO EN POLVO	62
EMPRESAS QUE REALIZAN PRODUCTOS DE COMPETENCIA DIRECTA	64
ESTUDIO DE MERCADO DE DULCES ELABORADOS CON GOMA DE GRENETINA	65

## **CAPITULO VI**

### **FACTIBILIDAD PARA LOS INVERSIONISTAS E INTRODUCCION DEL PRODUCTO AL MERCADO**

BALANCE	69
ESTADO DE RESULTADOS	71
ORIGEN Y APLICACION DE RECURSOS	72
ANALISIS FINANCIERO COMPARATIVO	73
PROFORMAS	74
DIMENSIONES Y CONSTITUCION DEL PRODUCTO	77
VISTA INTERIOR DEL PRODUCTO	78
VISTA EXTERIOR DEL PRODUCTO	79
DIMENSIONES DEL EMPAQUE	80
PRODUCTO TERMINADO	81
LA PUBLICIDAD COMO FUERTE RECURSO DE LA EXPANSION DEL PRODUCTO	82

## **CAPITULO VII**

### **ANALISIS DE RESULTADOS Y CONCLUSIONES**

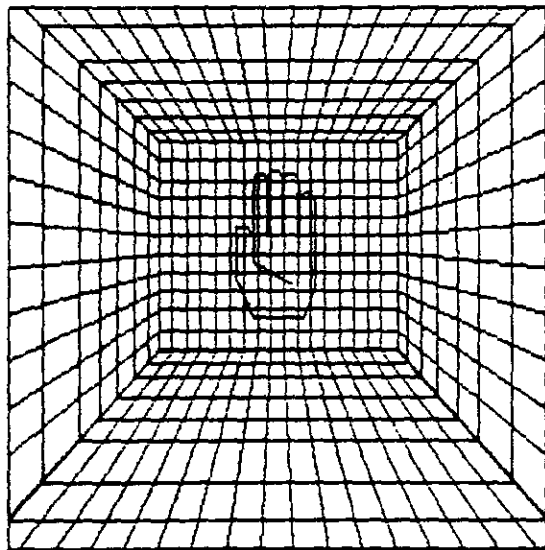
CONCLUSIONES	84
--------------	----

## **BIBLIOGRAFIA**

BIBLIOGRAFIA	85
--------------	----

**CAPITULO I**

**INTRODUCCION Y LIMITANTES**



## INTRODUCCIÓN

En los años 80's fue una gran incertidumbre de los mercados mundiales, la crisis petrolera, la dominación de las empresas japonesas, la naciente formación de bloques comerciales, todos estos fueron eventos que fomentaron el éxito de las empresas inmersas en mercados cada vez mas competitivos. Hacia finales de los años 90's con visperas al nuevo milenio, las empresas ya no pueden dedicarse a vender lo que producen, deben procurar producir lo que se consume, es decir informarse de las necesidades del cliente; lo que consume y por que lo consume.

En México existen muchas posibilidades de hacer un negocio, productivo y que ayude a satisfacer las necesidades de generación de empleos, dar divisas para el equilibrio económico del país, ocupar los recursos provenientes del exterior e interior para desarrollar una infraestructura dentro de algún sector y contribuir así al bienestar social del país.

El rescate al sector de alimentos básicamente la industria chocolatera, dado que muchos aspectos han sido rebasados por la competencia internacional y que debemos afrontar como un reto con productos de alta calidad, ya que el chocolate al ser originario de nuestro país, debemos ofrecer ricos productos al paladar de las personas, promoviendo inversión de extranjeros en plantas productivas en México .



## OBJETIVOS

Proponer la inversión en una planta confitera en México, mediante recursos del extranjero, para ayudar a la reactivación de las plantas transformadoras del cacao en productos de tipo fudge ( chocolate para cubrir).

Instalar una planta confitera, que apoye a la generación de empleos para utilizar la mano de obra mexicana.

Proponer la venta de los productos dentro y fuera del país, mediante mayoristas nacionales y extranjeros, para la generación de divisas propias y que ayude al equilibrio de la balanza comercial.

Generar recursos económicos mayores al de los intereses que dan los bancos, mediante estrategias globalizadas, para así crear nuevamente confianza en los inversionistas extranjeros y depositen su dinero en las plantas productivas de México.

Dar un impulso a la economía mexicana para generar recursos que nos permitan equilibrar las plantas productivas en los diferentes sectores industriales.

## PROPUESTA

El trabajo presentado en este anteproyecto presenta principalmente los cambios macroeconomicos que pueden afectar al entorno económico de cualquier industria, se debe visualizar que existen oportunidades de negocio, pese a las situaciones adversas que rigen a un país, y esto es debido a la globalizacion, que somete a una competencia a nivel internacional a todas y cada una de las empresas, con la finalidad de brindar a los clientes de todo el Mundo mejores productos y servicios.

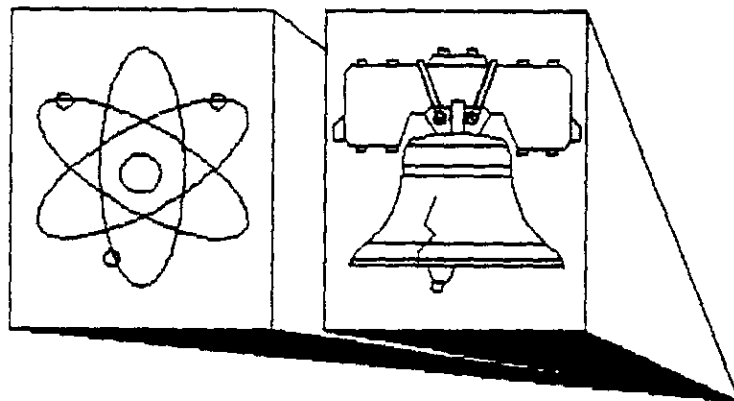
Con la apertura económica de México, no solo nos permite ser mejores en el mercado local, sino que hay una gran oportunidad de crecer y apoyar al país para un mejor equilibrio económico vía exportación de nuestros productos.

Hoy en día las empresas tienen que mirar hacia el exterior, sino quieren ser destrozadas por los competidores extranjeros y el único camino para ser competitivos es mirando lo que el cliente mundial exige y pide tanto en servicios, como en productos terminados, y esto solo con accionar una computadora y vía internet se pueden lograr un sin número de contactos.

Por eso es que este trabajo que se desarrolla en el área económica y de mercadotecnia, trata de hacer énfasis en que el cambio y las oportunidades de negocio en nuestro país y con recursos propios o del extranjero se puedan enfocar estos; para una competencia real y sobretodo para la generación de empleos, y divisas que puedan ayudar a la estabilidad económica de nuestro país.

## CAPITULO II

### ANTECEDENTES E HISTORIA



## ORIGEN E HISTORIA DEL CHOCOLATE

En el México antiguo, al chocolate se le adjudicaron propiedades afrodisiacas y el Emperador Moctezuma II lo tomaba frío varias veces al día; mas adelante, en la época colonial, fue saboreado como bebida caliente por las damas linajudas, virreyes y arzobispos; y ya en pleno siglo XX, los combatientes de la Segunda Guerra Mundial lo degustaron en tabletas para aumentar su resistencia física.

Tal versatilidad y permanencia en el gusto de todos los paladares, es privilegio del chocolate que, originario de México, ha recorrido el mundo; llegando en algunos países, como Suiza y Alemania, a constituir una afamada industria.

El chocolate fue uno de los grandes hallazgos de Hernán Cortés en tierras americanas. Además, de su exquisito sabor, le reconoció un alto poder nutritivo; en sus cartas al emperador Carlos V, Cortés describía que lo había adoptado como alimento de sus soldados y le decía: "El que ha tomado su taza de chocolate viaja todo el día sin tomar otro alimento". Cortés no exageraba, pues medio kilo de chocolate con leche tiene 2335 calorías, casi el doble que la misma cantidad de carne de res o de una docena de huevos.

Más de la mitad de los componentes del chocolate son sustancias grasas, azúcares, aguas y sales minerales; además contiene 32% de almidón y proteínas y 2% de teobromina (alcaloide estimulante similar a la cafeína que, sin inhibir el sueño, produce gran energía). La teobromina está presente en el cacao, que es la base del chocolate. El cacao se cultivaba en México mucho antes de la Conquista española y, según los antiguos mexicanos, fue el dios Quetzaltcoatl quien les enseñó a domesticarlo.

Los antiguos mexicanos utilizaron el cacao en la preparación de diversas bebidas, pero ninguna tuvo mayor arraigo que la llamada CHOCOLATL.

El origen de la palabra es incierto, pues según algunos investigadores, proviene del náhuatl (lengua de los mexicas o aztecas): "xoco", agrio y "atl", agua; otros sostienen que viene del maya: "chokol", caliente y "haa", líquido, bebida.

Para su preparación los aztecas le añadian al cacao una gran cantidad de ingredientes, como flores de mecasuchil y xochinacatzli, achiote, chiles, pimienta, avellanas, clavo y miel, además de harina de maíz cocido.

Además de sus usos culinarios, en la antigüedad el cacao formó parte de rituales: los púberes mayas eran purificados durante una ceremonia en la que se les preparaba una bebida con cacao y flores disueltas en agua de lluvia. Por su parte, los aztecas ofrendaban a sus dioses semillas de cacao en pequeños cestos, colocados en las faldas de los volcanes Popocatepetl e Iztaccihuatl.

Las semillas de cacao eran tan valoradas que entre los mexicas también se utilizaron como moneda para el pago de tributos. A poco tiempo de la Conquista, el propio Cortés, tras haber sometido a Moctezuma, ni tardo ni perezoso le exigió cargamentos de chocolate como parte del tributo que debía pagarle.

Todavía durante la colonia el cacao conservó su valor monetario, pues 1152 semillas equivalían un peso de plata; y aun a principios del siglo XX, en el estado de Chiapas se daba el valor de un peso a mil almendrillas de cacao.

Durante los primeros tiempos de la colonización española, el cacao procedía de Oaxaca, Tabasco y Chiapas, pero con la creciente popularidad del chocolate pronto se extendió el cultivo de ese fruto por todos los países tropicales con clima húmedo. Los españoles no tardaron en adoptar ampliamente la bebida, que más tarde simplificaron; en lugar de los múltiples ingredientes indígenas, le añadieron vainilla y azúcar. Además, introdujeron la modalidad de tomarlo caliente.

El chocolate era muy apreciado entre el clero. En los conventos las monjas se ocupaban de prepararlo para banquetes y comilonas de arzobispos y virreyes; molían el cacao en el tradicional metate y después lo mezclaban con especias y leche hirviendo. Para hacerlo más espumoso lo agitaban frenéticamente con el molinillo.

De México el chocolate fue llevado a España y de ahí al resto de Europa. Sin embargo, su difusión no resultó inmediata, pues se dice que durante casi un siglo los españoles mantuvieron en secreto la receta para elaborar el producto. Otras fuentes indicaban que el chocolate según los cánones indígenas era tan compleja que solo a partir de 1640, simplificado el proceso, adquirió popularidad en Europa.

Aunque el chocolate llegó a Francia durante el reinado de Luis XIII (1601-1643), su empleo solo se generalizó en la época de Luis XIV (1648-1715). Alrededor de 1700, los ingleses comprobaron que el sabor del chocolate mejoraba si la bebida era preparada con leche, lo que contribuyó a divulgarla aun más. Posteriormente, al tiempo que se creaba una industria chocolatera, surgió la costumbre de consumirlo en tabletas.

La primera máquina para la elaboración de chocolates fue un molino inventado en Génova a principios del siglo XVIII, que producía de 270 a 320 Kg. de chocolate al día. En 1756 se instaló la primera fábrica en Alemania y un año después en Inglaterra.

Estados Unidos tampoco se quedó atrás y para 1780 funcionaba la primera fábrica de chocolate, Walter Baker & Co., LTD., de Massachusetts.

Hoy en Estados Unidos se produce una amplia variedad de productos chocolateros. Entre sus creaciones destaca el "Fudge", jarabe de chocolate que sirve para recubrir. (Por cierto, los estadounidenses llaman al polvo para preparar chocolate, cocoa, corrupción de la palabra cacao.)

En México curiosamente, la industria chocolatera tardo en arraigarse, pues durante años la gente prefirió su chocolatito casero preparado en el tradicional metate. Aunque el primer molino llegó al país en 1853, traído por Manuel Gutiérrez de Roza.

Hasta principios del siglo XX existían algunas fábricas mecanizadas que elaboraban bombones y otras golosinas de chocolate, el producto industrializado tardo mucho tiempo en ganar el mercado. Y solo a mediados de este siglo se produjo el chocolate en polvo.

A pesar de que México ya cuenta con una suficiente industria, todavía es muypreciado el chocolate en pasta, hecho al estilo casero y destinado a la preparación de la bebida caliente, que nunca falta en los festejos tradicionales y aun en la hora de la merienda.

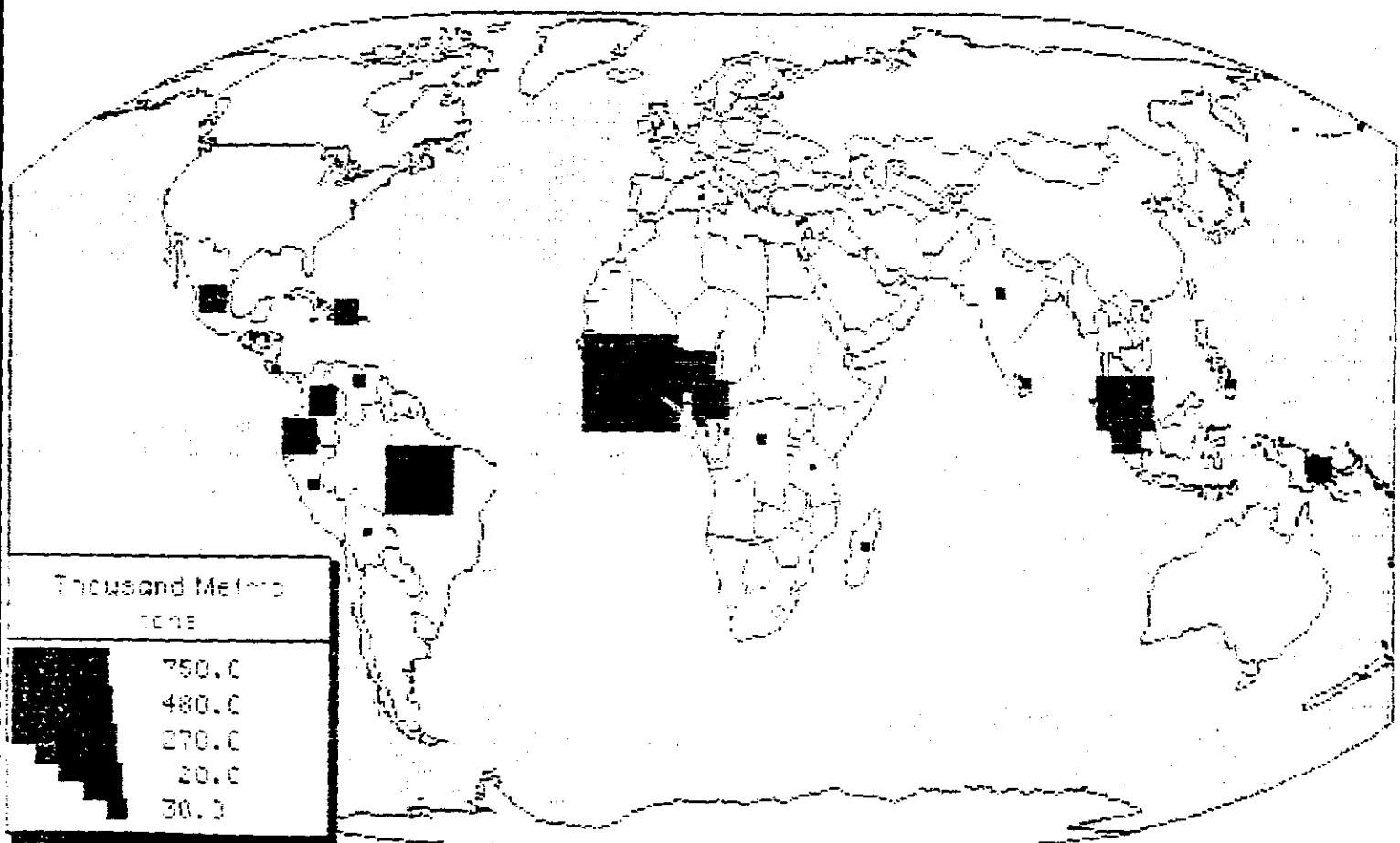
El árbol de cacao (*Theobroma cacao*), requiere un clima cálido, suelo rico, abundantes lluvias y protección contra el viento, por estas razones se cultiva en las regiones próximas al Ecuador. En el tronco y en las ramas principales, crecen flores cuyo polen es muy pegajoso como para ser dispersado por el viento, por lo que recientemente se ha descubierto que es un mosquito, el encargado de transferir el polen de una flor a otra.

El árbol de cacao es nativo de las selvas vírgenes y cálidas de la América tropical, es una especie pequeña ya que rara vez alcanza los 10 metros de altura, siendo sus hojas muy brillantes, al igual que otros árboles de las selvas húmedas; las flores y los frutos nacen directamente del tronco y en las ramas más gruesas.

Las flores son pequeñas y abundantes, sin embargo; muy pocas se polinizan y se desarrollan hasta convertirse en vainas. Estas vainas maduran en cinco a seis meses y alcanzan un tamaño aproximado de 15 a 25 cm. de largo por 7 a 10 cm. de diámetro. cada una de estas vainas contiene en su interior de 10 a 20 semillas de cacao, las cuales son indispensables para iniciar su proceso de fermentación que son el principio de lo que comercialmente se le designa "cacao". Siendo este la base principal para la elaboración del "chocolate".

Cerca de una tercera parte de la producción mundial de cacao proviene de América Latina, principalmente de Brasil, Ecuador, República Dominicana, México y Colombia. En el África Occidental con un rendimiento de casi dos terceras partes del total mundial, la región productora de cacao es Ghana, Nigeria, Costa de Marfil.

# Cocoa Beans



Como se menciona el árbol cacaotero se desarrolla en climas tropicales, en donde la temperatura promedio oscila a los 25°C, soportando una máxima temperatura de día (35°C), y una mínima de noche (15°C). Su plantación requiere estar cerca de una rívera para la obtención necesaria de la humedad requerida por Theobroma cacao, y protección contra el viento por medio de arboles de plátanos, y con un espacio de 3 a 5 metros entre cada árbol.

Las características que se presentan del árbol son: La altura que en el primer año llega a ser de un metro, al tercer año cercano a los 5 metros, y después del décimo año presenta su altura final que va desde los 6 hasta los 8 metros. Las flores crecen alrededor del tercer año, dando 50000 a 100000 flores por año por árbol.

La primera recolección se realiza a partir del quinto año, de este año al décimo la recolección no tiene completo rendimiento (max. 70%), pero a partir del décimo año y hasta los cincuenta años transcurridos, se alcanza la máxima recolección posible.

Las mazorcas tienen su maduración de 4 a 8 meses, su forma es ovalada, el largo va de los 10 a los 25 cm. y su ancho va desde 6 hasta 12 cm., el color depende de la región desde al amarillo hasta el rojo. La producción máxima por árbol por año que se alcanza es de 60 mazorcas, aproximadamente 50 habas por mazorca, (3000 habas por árbol, equivalente a 30 kg. aproximadamente).

Los tipos que encontramos por su origen botánico son básicamente tres:

Criollo  
Forastero  
Trinitario

El Criollo que la mazorca es la de mayor tamaño, conteniendo habas redondas y claras, cultivado principalmente en América Central, Venezuela, Colombia y algunas regiones de Asia, da un cacao aromático, con sabor suave y poco ácido, la producción mundial va de 4 a 6% del total.

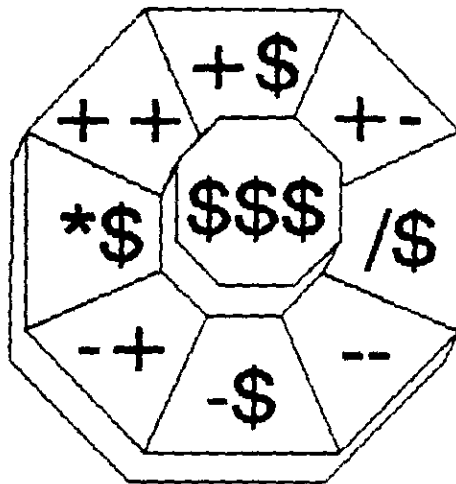
El forastero que es de las mazorcas mas anchas, con habas aplanadas, se cultiva principalmente en Ghana, Nigeria, Costa de Marfil, Brasil, México, Sudamérica y Sri Lanka, da un cacao amargo con sabor ácido y la producción mundial de este tipo es de 70 a 80% del total.

El trinitario son cruzamientos entre criollos y forasteros de la región próxima al Amazonas, dando una calidad comparable con la del tipo forastero, de gran resistencia pero con el sabor suave del criollo, su producción representa de un 10 hasta un 20% de la producción mundial total.



**CAPITULO III**

**ESTUDIO ECONOMICO**



## ESTUDIO ECONÓMICO

### ESTUDIO MACROECONOMICO

#### PANORAMA ECONÓMICO DE MÉXICO Y SU EVOLUCIÓN

A principios de 1989, México como país exportador de petróleo, tuvo que enfrentar descensos en el precio de su principal producto de exportación; junto con aumentos en las tasas internacionales de interés. Del mismo modo el servicio de la deuda externa anuló las posibilidades de crecimiento de los países no exportadores de petróleo. (Entre ellos, Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, Nicaragua, Panamá, Paraguay, República Dominicana y Uruguay).

La inflación y el déficit fiscal operaron en el mismo sentido para producir un crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) de 0.6% para los países exportadores de petróleo, y 0.9% para los países no exportadores de petróleo. ( Se dice que un PIB 6-7% anual equivale a un buen desarrollo constante de un país).

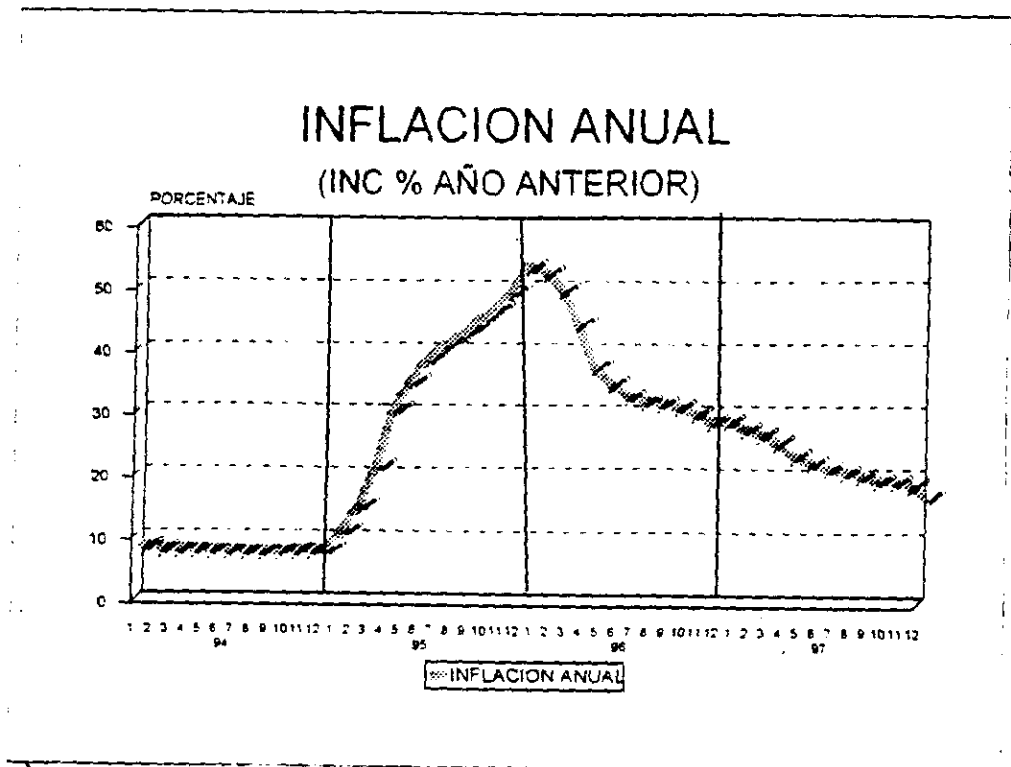
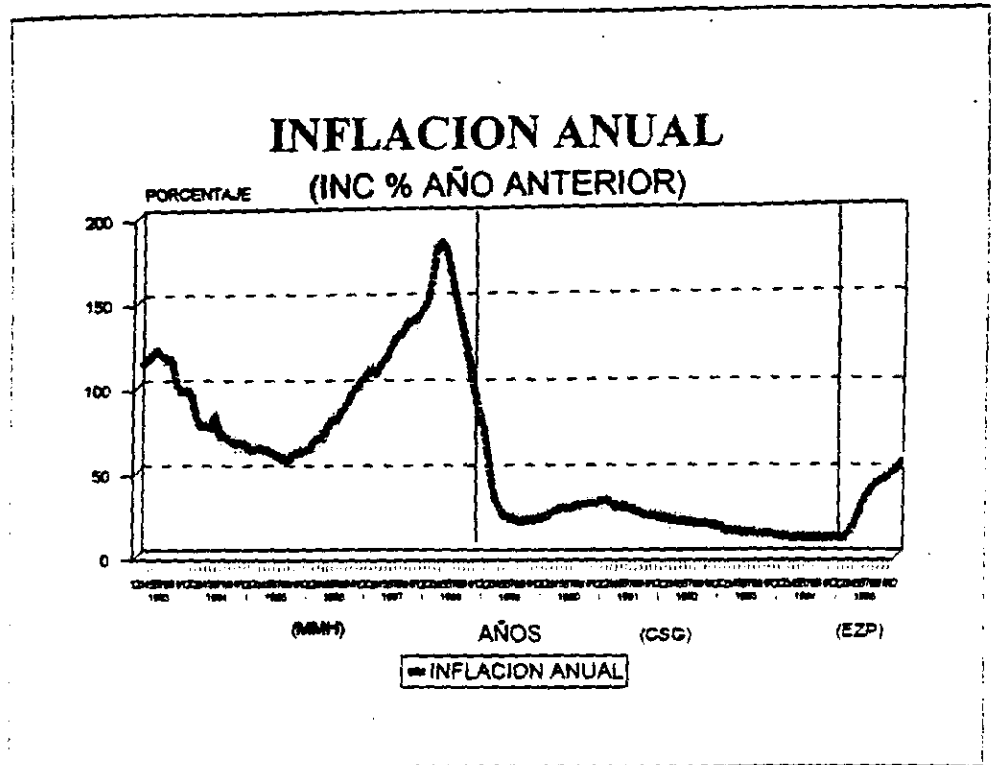
El pago de servicio de la deuda, recae; principalmente en el sector público, el cual se ve obligado, a cumplir con sus compromisos, a realizar una transferencia interna de recursos y financiarse, lo que le obliga ante una mala política monetaria a caer en una etapa inflacionaria.

En 1988, México a raíz de la baja en el precio de los hidrocarburos, se vio claramente la disminución de los ingresos, llevándolo a una ampliación en su déficit con las consiguientes repercusiones inflacionarias. En este año, el objetivo buscado fue más el equilibrio externo que el crecimiento del país.

Sin embargo el crecimiento dado se considero en ese entonces, que no se daría sin una modificación del patrón de transferencia interna de recursos y el déficit público, los cuales son fuente de grandes presiones inflacionarias y de inestabilidad.

Pero en 1989, se trató de dar un impulso a la economía mediante un plan de crecimiento económico sostenido y estable para apoyar el cumplimiento con el servicio de la deuda, esta situación se percibió con claridad y se llevaron a cabo reducciones en las transferencias de recursos al exterior, en suspensiones parciales al pago de la deuda.

La aplicación del plan de choque económico en todo 1988 con el Pacto de Solidaridad Económica (PSE), y en 1989 con el Pacto Económico para el Crecimiento y la Estabilidad (PECE), rindió frutos en su objetivo fundamental de abatir la inflación, la cual; para febrero de 1989 alcanzó un nivel de 2.4%.



INFLACIÓN MENSUAL  
PORCENTAJE DE CRECIMIENTO MENSUAL

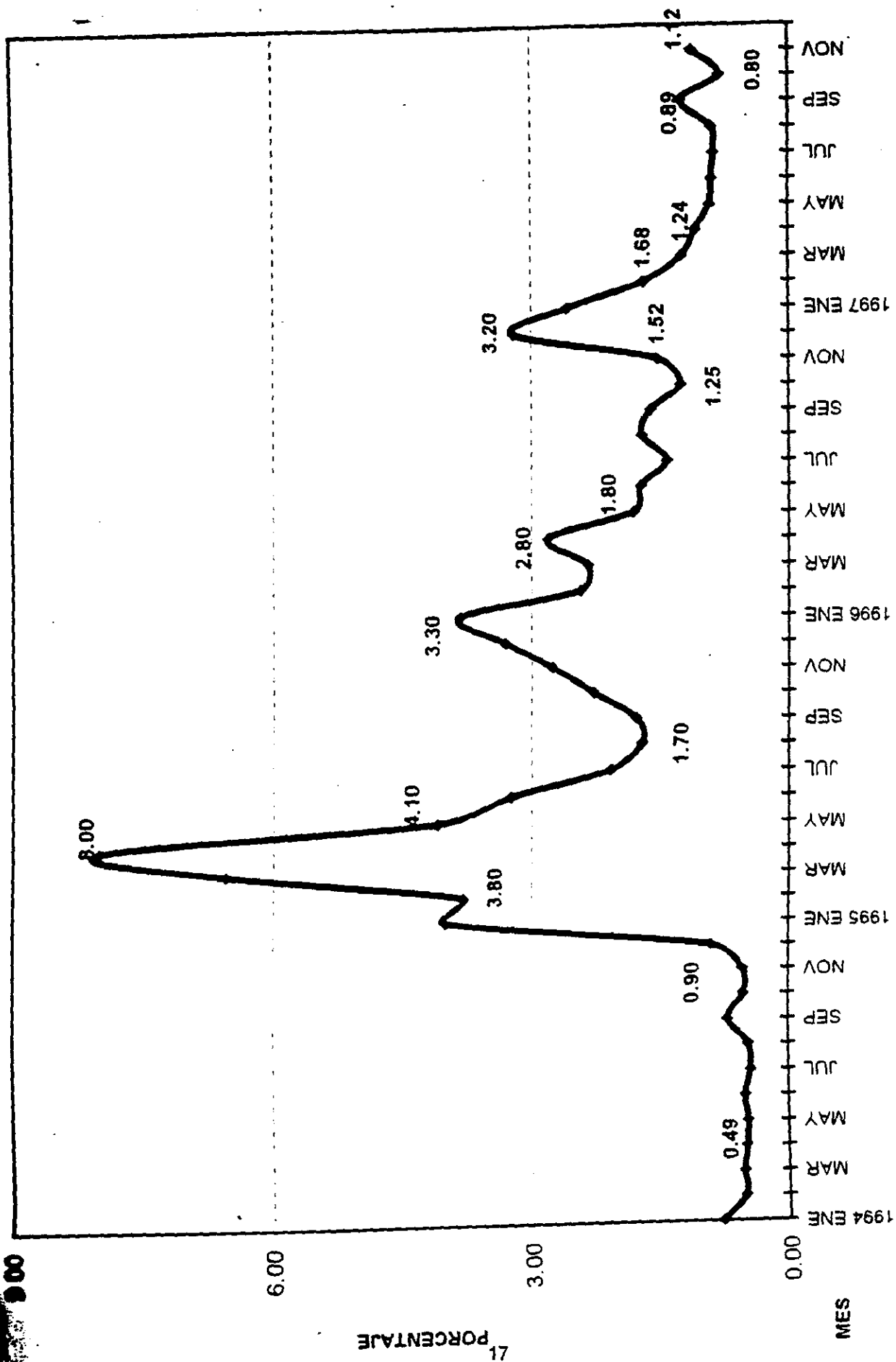
MES	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
ENE	10.9	6.4	7.4	8.8	8.5	15.5	2.4	4.8	2.5	1.8	1.3	0.8	3.8	3.59	2.57
FEB	5.4	5.3	4.2	4.4	7.1	8.3	1.4	2.3	1.7	1.2	0.8	0.5	4.2	2.33	1.68
MAR	4.8	4.3	3.9	4.7	6.6	5.1	1.1	1.8	1.4	1.0	0.6	0.5	5.9	2.20	1.24
ABR	6.3	4.3	3.1	5.2	8.7	3.1	1.5	1.5	1.0	0.9	0.5	0.5	8.0	2.84	1.08
MAY	4.3	3.3	2.4	5.6	7.5	1.9	1.4	1.2	1.0	0.7	0.6	0.5	4.1	1.82	0.91
JUN	3.8	3.6	2.5	6.4	7.2	2.0	1.2	2.2	1.0	0.7	0.6	0.5	3.1	1.63	0.89
JUL	4.9	3.3	3.5	5.0	8.1	1.7	1.0	1.8	0.9	0.6	0.5	0.4	2.0	1.42	0.87
AGO	3.9	2.8	4.4	8.0	8.2	0.9	1.0	1.7	0.7	0.6	0.5	0.5	1.7	1.33	0.89
SEP	3.1	3.0	4.0	6.0	6.6	0.6	1.0	1.4	1.0	0.9	0.7	0.7	2.1	1.60	1.25
OCT	3.3	3.5	3.8	6.1	8.3	0.8	1.5	1.4	1.2	0.7	0.4	0.5	2.1	1.25	0.80
NOV	5.9	3.4	4.6	6.8	7.9	1.3	1.4	2.7	2.5	1.1	0.4	0.5	2.4	1.52	1.12
DIC	4.3	4.2	6.8	7.9	14.8	2.1	3.4	3.2	2.5	1.2	0.8	0.9	3.3	3.20	1.40

INFLACIÓN ANUALIZADA

INCREMENTOS PORCENTUALES CON RESPECTO AL MISMO MES DEL AÑO ANTERIOR

MES	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
ENE	110.1	73.4	60.7	65.8	104.3	176.9	34.6	22.4	27.0	17.9	11.4	7.5	10.2	51.44	26.44
FEB	112.9	73.2	59.0	66.2	109.7	179.7	25.9	23.6	25.7	17.3	10.9	7.1	14.2	48.77	25.64
MAR	115.4	72.8	58.4	74.2	113.6	175.7	21.1	24.4	25.2	17.0	10.5	7.0	20.4	43.48	24.46
ABR	117.2	78.8	56.5	76.8	120.7	160.9	19.2	24.6	25.3	16.6	10.1	7.0	29.4	36.63	22.33
MAY	114.6	67.4	55.1	76.5	124.9	147.2	18.2	24.4	24.4	16.3	10.0	6.9	34.0	33.83	21.23
JUN	112.5	67.1	53.4	83.2	126.6	135.6	17.6	26.3	22.9	15.8	9.8	6.8	37.5	31.73	20.35
JUL	112.1	64.5	53.7	85.8	133.3	121.8	16.8	26.6	21.7	15.4	9.7	6.8	39.7	30.93	19.70
AGO	98.0	62.8	56.0	92.3	133.9	106.9	16.9	27.5	20.4	15.3	9.6	6.7	41.3	30.50	19.18
SEP	93.8	62.7	57.5	96.0	135.2	95.3	17.3	28.0	20.1	15.2	9.4	6.7	43.4	30.00	18.76
OCT	94.4	62.9	58.0	100.3	140.9	81.7	18.2	27.8	19.8	15.0	9.1	6.8	45.6	28.90	18.24
NOV	91.9	59.2	59.8	104.5	143.5	70.5	18.2	29.5	19.6	13.6	8.4	6.9	48.4	27.69	17.77
DIC	80.1	59.1	63.7	105.7	159.2	51.7	19.7	29.9	18.8	11.9	8.0	7.0	52.3	27.70	15.72

# INFLACION MENSUAL 1994 - 97



Sin embargo, el corto plazo de esta estrategia fue un estancamiento económico, se incrementaron mas las importaciones, que las exportaciones, sosteniendo un déficit en la balanza comercial.

Durante el sexenio de Miguel de la Madrid la estabilización de la inflación se constituyo en uno de los objetivos centrales de la política económica, de tal modo; que a fines de 1987, ante la aceleración del proceso inflacionario, se desarrollo un intenso proceso de dialogo entre los diversos sectores de la sociedad y del gobierno de la República, para implantar un programa que permitiera erradicar la inflación, fue aquí que se suscribió el PSE.

En la primera etapa de este pacto, la concertacion se centro en el re alineamiento de precios para reconocer con oportunidad, los incrementos de costos, efectivamente incurridos por la planta productiva. Con ello se aseguro el abasto y se evito la descapitalización de la industria.

En su segunda fase, el dialogo permitió la firma de acuerdos específicos con los productores de artículos básicos, de insumos de amplia difusión y con prestadores de servicios, a fin de que mantuvieran sus precios, tomando en cuenta la estabilidad de los precios clave de la economía como los salarios, el tipo de cambio, los precios de bienes y servicios del sector publico y la reducción de las tasas de interés.

Posteriormente se inicio un proceso de compensación de costos, para absorber aumentos en los precios de los insumos, a fin de que no se trasladaran al consumidor final. Después se venció la inercia inflacionaria, mediante la concertación llevada a cabo con los sectores industrial y comercial; para reducir los precios de aproximadamente 300,000 productos-presentación, en un promedio del 3%.

Esta medida se complemento con la eliminación del Impuesto al Valor Agregado (IVA), a los alimentos elaborados y a los medicamentos. Durante toda la vigencia del programa anti inflacionario se utilizaron como instrumentos la mayor apertura de la economía, la disminución adicional de los aranceles, la canalización selectiva de créditos y el restablecimiento temporal de subsidios selectivos.

Para 1989 se afirma que el PSE habia logrado controlar la inflación, pero que no por ello habian desaparecido totalmente todos los signos de inercia inflacionaria.

Para ese entonces se consideraba que las condiciones económicas del país permitian suponer que existian posibilidades de estabilizar la inflación, aunque el costo social que se tuviera que pagar por ello fuera muy alto.

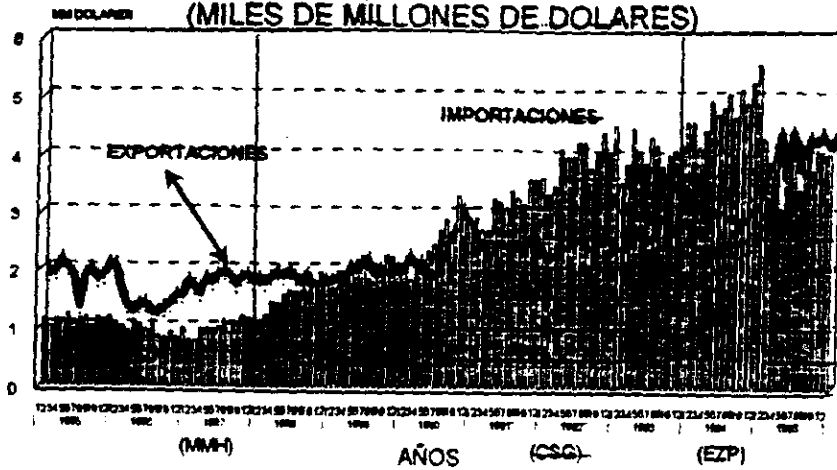
En el periodo de 1990 a 1994, en pleno proceso de recuperación notamos en gran medida que se abate la inflación mensual a menos del uno por ciento, suceso que permitió al país un gran respiro después de grandes crisis en los ochenta.

Es importante ver que el hecho de tener una recuperación y un control desmedido en nuestras importaciones como lo muestra en la gráfica de la balanza comercial, nos propicia severas recesiones, es decir grandes problemas económicos debido a que la planta productiva interna del país, se queda muerta, es bueno importar todo aquello que no tengamos en el país, pero lo que si producimos y de alguna manera son productos básicos, se tienen que consumir y comprar de nuestros propios recursos naturales, para así mantener una economía sana y no generar el grave problema que nos ocurrió en la crisis del 95 que hasta la fecha nos ha impactado.

El gobierno tiene que poner freno a las importaciones que solo propician un deterioro a la economía nacional y exigir que se consuman los recursos internos, los productos que no dejan mas que una escasez de empleo, es importante procurar consumir lo interno y solo importar aquellos productos o servicios que no existen dentro de nuestro país y exigir aquellos productos internos en mejorar la calidad.

# BALANZA COMERCIAL

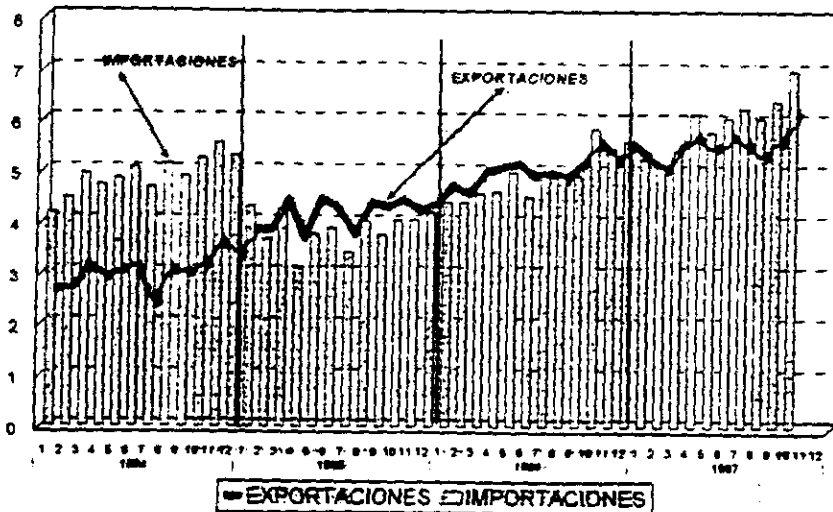
(MILES DE MILLONES DE DOLARES)



FUENTE: BANXICO

# BALANZA COMERCIAL

(MM. DE DOLARES)





Cuenta Corriente y Balanza Comercial	1997												Ocd			
	1994	1995	1996	Ene	Feb	Mar	1er.Tr.	Abr	May	Jun	2do.Tr	Jul		Ago	Sep	3er.Tr
Balanza Comercial	-29,862	-1,578	-1,823	517.2	381.9	669.8	-170	124.4	244.5	271.8	-1,289	-61.8	-123.8	-179.7	-254.7	-194.0
Exportaciones Totales	19,464	7,989	6,531	8182.0	8067.7	8648.3	25,098	9220.5	8835.7	9384.1	27,440	9380.5	8950.1	9608.5	28119	10253.0
-Petroles	7,445	8,423	11,654	1072.7	898.1	956.9	2,928	946.3	916.6	854	2,717	957.6	950.9	962.9	2871	1018.0
-No petroles	53,437	71,119	84,346	7109.3	7169.6	7691.4	22,170	8274.2	7919.0	8530.4	24,724	8402.9	7998.2	8845.6	25248	9235.0
-Manufactureros	50,402	66,558	80,305	6659.9	6653.6	7355.8	20,669	7807.1	7540.3	8231.4	23,579	8166.1	7790.1	8651.7	24608	8884.0
-Extractivas	357	545	449	34.1	40.2	33.8	108	47.5	41.6	36.4	126	52.0	41.2	36.6	130	47.0
-Agriculturarias	2,678	4,016	3,592	415.3	475.8	501.8	1,393	419.6	337.1	282.6	1,019	184.9	167.9	157.3	510	204.0
Importaciones Totales	79,346	72,453	89,469	7664.8	7685.8	8178.5	23,529	9086.1	8591.1	9112.3	26,800	9422.3	9073.9	9988.2	28484	10447.0
-B. de consumo	9,510	5,335	6,657	553.5	581.0	619.3	1,754	818.8	653.3	712.7	2,185	713.5	699	876.5	2289	993.0
-B. Intermedios	56,514	58,421	71,880	6056.9	6133.2	6518.8	18,709	6934.9	6731.1	7129.8	20,796	7436.1	7152	7838.4	22427	8047.0
-B. de capital	13,322	8,897	10,922	1054.4	971.6	1040.4	3,066	1342.4	1206.7	1269.8	3,819	1272.7	1222.9	1273.3	3789	1407.0
Servicios no Factoriales	-1,888	884	548				494.6				-184.3				-280	
Servicios Factoriales	-13,012	-13,321	-13,532				-3346.9				-3150.4				-3259	
Transferencias	3,782	3,960	4,531				1113.6				1405.4				1337	
Cuenta de Capital	14,584	15,652	3,603				1,816				3,107				5649	
Inversión Extranjera	18,155	58	21,689				4,519				10,017				7095	
-directa	10,973	9,773	7,535				1,798				2,965				5192	
-de cartera	8,182	-9,715	14,154				2,721				7,052				1903	

y signo negativo indica déficit

En 1994 después de 6 años de iniciado el proceso de recuperación, se permitió tener un control aparente de la economía, con una estabilización de la inflación, con tendencias a bajarla todavía más.

Por su parte la política económica de la presente administración, al tener como objetivo central, el crecimiento gradual y sostenido de la actividad económica, busca corregir mediante cambios estructurales, los desequilibrios que de manera crónica registraban en el sector externo.

Así, la liberación externa de nuestra economía, en el que se han reducido significativamente las barreras arancelarias y no arancelarias en casi todos los sectores productivos, buscando mayor productividad en los mismos, a través de someterlos a la competencia proveniente del exterior.

El resultado inmediato de ese proceso ha sido la desaceleración de la tasa de crecimiento de los precios, producto de la presencia, en el mercado nacional, de bienes importados, intermedios y de consumo final, con precios menores que los nacionales.

Mas las medidas unilaterales de liberalización comercial adoptadas, podrian considerarse como una inserción pasiva de nuestro país en la economía internacional, lo que equivaldría a considerar la posibilidad, de que los productores nacionales, participen de manera activa en los mercados externos, aumentando en ellos, la presencia de exportaciones mexicanas y estimulando de esta manera, un mayor crecimiento económico para el país.

Así mismo, la liberalización del comercio internacional, no puede considerarse solamente con una mayor movilidad de bienes comerciales entre países, también debe de incluirse; la de los factores productivos. Dentro de estos últimos, para financiar el crecimiento económico, es importante que nuestro país siga promoviendo la entrada de capitales del exterior, ya que conforman un importante complemento al ahorro nacional, de hecho para hacer mas competitivo el mercado, debería de dar facilidades para integrar planta productiva de otros países en nuestro territorio, para generar empleos y mantener competitividad de los productos mexicanos.

## **FORMAS EXISTENTES DE ARREGLOS COMERCIALES**

Las ventajas de una liberalización del comercio internacional tienen su fundamento teórico en la especialización de los países, en la producción de bienes en la que tienen ventaja comparativa, incrementándose de esta manera, la producción conjunta de bienes y distribuyendo los beneficios a través del comercio internacional.

Es por lo anterior que se busca el diseño de mecanismos tendientes a la liberación del comercio internacional, dentro de los cuales se puede diferenciar, los de integración internacional y de apertura regional.

El mecanismo de integración del comercio a nivel mundial, fue el General Agreement on Tariffs and Trade (GATT, Acuerdo General sobre Tarifas Arancelarias y Comercio), el cual tiene por objetivo la liberación del comercio, entre los países miembros a través de reducir las tarifas y las barreras no arancelarias entre los bienes comercializados. Respecto a la apertura regional, es un acuerdo de un grupo reducido de países, tendientes a liberalizar el comercio entre ellos, el cual se pudo conseguir de los siguientes acuerdos:

### **I- ACUERDO DE PREFERENCIAS COMERCIALES**

Lo celebran dos o mas países cuando reducen sus barreras arancelarias sobre ciertos bienes comercializados, exceptuando los servicios de capital y manteniendo su nivel arancelario original frente al resto del mundo.

### **II.- ACUERDO DE LIBRE COMERCIO**

Lo celebran dos o mas países cuando eliminan las barreras arancelarias y la mayoría de las no arancelarias, entre las que se pueden citar las cuotas de importación, los tramites aduaneros, y las regulaciones de forma, marca o sanitarias para los bienes objeto de la liberación comercial, así como, algunos servicios de capital, manteniendo los aranceles originales para el resto del mundo.

### **III.- UNIÓN ADUANERA**

Existe cuando dos o mas países eliminan los aranceles de importación a los bienes de comercializados entre ellos, con excepción de algunos servicios de capital, manteniendo los aranceles originales para el resto del mundo. Cuando dentro de la unión aduanera, además se permite entre sus países miembros de la libre movilidad de los factores productivos, entonces se estaría formando un MERCADO COMÚN.

### **IV.- UNIÓN ECONÓMICA**

Es la forma mas completa de integración y se constituye cuando dos o mas países forman un Mercado Común, y adicionalmente, proceden a modificar sus políticas fiscales y monetarias, este es un ejemplo con lo que ha sucedido en la Comunidad Económica Europea (CEE).

Los tipos de barreras que se presentan en la comercialización internacional son de dos tipos:

Las BARRERAS ARANCELARIAS que son los impuestos que encarecen los productos mexicanos en el mercado exterior.

Las BARRERAS NO ARANCELARIAS, que son las cuotas y restricciones sanitarias, el mejor ejemplo de estas últimas, lo constituye el aguacate, México lo exporta a Europa pero antes del TLC no lo podía exportar a Estados Unidos, porque hace tiempo hubo una plaga (el gusano barrenador), y aunque se erradicó subsistía la restricción sanitaria..

En el caso de nuestro producto, CHOCOLATE, pertenecía a las cuotas de barreras no arancelarias, que elevaba mucho el precio del producto antes del TLC. Por lo que era difícil la exportación a los Estados Unidos de chocolate en cualquiera de sus tipos.

El TLC de América del Norte ha llegado a un acuerdo en todos los temas de negociación como son:

1.- Apego a la Constitución:

a) Energía (dominio sobre petróleo, gas y petroquímica).

b) Inversión (en sistemas de satélite, telegrafía, radiotelegrafía, servicio postal, operación y administración de ferrocarriles, emisión de billetes y de monedas).

2.- Comercio de Mercancías:

a) Acceso a mercados.

b) Reglas de Origen (eliminación de aranceles, eliminación de operación aduanera y devolución de impuestos para el año 2001).

c) Textiles.

d) Sector Automotriz.

e) Agricultura.

f) Energía (los abastecedores serán por medio de la C.F.E. o PEMEX).

3.- Comercio de Servicios:

a) Transporte terrestre.

b) Telecomunicaciones.

c) Servicios Financieros.

4.- Inversión.

5.- Disposiciones generales:

a) Normas.

b) Compras del sector público.

c) Prácticas desleales.

d) Salvaguardas.

e) Movilidad temporal de personas.

f) Propiedad intelectual.

g) Solución de controversias.

**EL PACTO PARA LA ESTABILIDAD Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO (PECE).** En diciembre de 1988, el Gobierno Mexicano y los principales sectores económicos, convinieron en un pacto tendiente a controlar las altas tasas de inflación que prevalecían y reanudar el crecimiento económico, fortalecer las finanzas públicas y estabilizar el tipo de cambio.

Este pacto reemplazo al Pacto de Solidaridad Económica (PSE), en consecuencia, se disminuyó la inflación de 52% durante 1988, a 18.8% hacia 1991, el menor crecimiento desde 1978. En el primer semestre de 1991, el PIB aumento a 4.8% respecto al mismo periodo de 1990, ya en 1991 el crecimiento fue de 4%.

Finalmente todos los sectores económicos del país habían acordado prorrogar el pacto y se continuaba operando dentro de un esquema que contribuye a la recuperación de ahorro, de inversión en la planta productiva, al empleo y a los salarios.

Es hasta los noventa en donde el PIB vuelve a mantener una estabilidad, que se había perdido con la crisis de los ochenta. El PIB promedio con Adolfo López Mateo fue de 5.2 de 1959 hasta 1964, con Gustavo Díaz Ordaz fue en promedio de 6.2, con el presidente Luis Echeverría Álvarez se alcanzo un PIB real promedio de 5.9, alcanzando su máximo con las exportaciones via hidrocarburos en el sexenio de José López Portillo 6.5.

Con la crisis petrolera a nivel mundial, el aumento exagerado de la Deuda Externa de México, provoco un deterioro en el PIB alcanzando sus niveles mas bajos en las ultimas décadas, promediando 0.2 y las tasas de inflación rebasando el 100%, ocasionaron que el gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado, buscara salida de alguna forma, iniciando los pactos de solidaridad, que en 1988, dieron un avance a la economía nacional.

Con el Gobierno de Carlos Salinas de Gortari, se trato de darle secuencia a la recuperación económica, que venia dándose desde 1988, el PLAN NACIONAL DE DESARROLLO (PND), fue un instrumento que el gobierno definió los objetivos nacionales básicos y las estrategias para alcanzarlos, este plan se origino en 1989 y tuvo como metas cubrir hasta el final del sexenio de CSG, los objetivos del plan fueron los siguientes:

- Defender la soberanía nacional y promover los intereses de México en el Mundo.
- Fortalecer nuestra vida democrática.
- Restablecer el crecimiento económico con estabilidad de precios.
- Mejorar los niveles de vida del pueblo mexicano, mediante una mayor eficiencia de la economía.

La política exterior estará basada en los tradicionales principios de autodeterminación de los pueblos, no intervención en los asuntos internos de otras naciones, arreglo de las controversias, cooperación internacional para el desarrollo y la lucha por la paz internacional.

Para restablecer el crecimiento económico con estabilidad de precios, el PND define dos metas prioritarias: la primera consistió en alcanzar una tasa de crecimiento al 6% anual, y la otra pretendió controlar la estabilidad de precios reduciendo la inflación a niveles semejantes que los principales socios de México 3% anual.(E.U. Y CANADÁ).

La inflación que marco el PND se alcanzo para 1994, la inflación real fue abajo de las diez unidades. A partir de febrero de 1993, la inflación mensual fue por debajo de la unidad, alcanzando en octubre del mismo año, una cifra récord de 0.4 %, repitiéndose para noviembre la misma cifra.

Por otra parte las políticas para la industria y el comercio exterior hicieron que los productos mexicanos sean mas competitivos en los mercados internacionales, con modernización del aparato productivo, adoptando normas de eficiencia mas elevada, para que con via calidad se alcance un gran nivel competitivo, aquellas empresas que no dieron el giro en torno a la calidad hoy en día están desaparecidas o a punto de extinguirse.

Asi mismo, las políticas alimentarias tienen por objeto asegurar el abasto y mejorar los sistemas de comercialización, con el fin de beneficiar tanto a los consumidores, como a los productores. Dentro del PND una forma de asegurar el crecimiento económico del país, es por medio del Tratado de Libre Comercio, el cual pretende la eliminación de barreras arancelarias, permitiendo aumentar las exportaciones, las inversiones, los empleos, los salarios y sobretodo la competencia en la globalización mundial de los mercados internacionales

#### TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC ó NAFTA).

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC o NAFTA), que es un acuerdo trilateral que se viene preparando, desde agosto de 1992, en los que incluye a Canadá, Estados Unidos de Norteamérica y México; dicho tratado es una estrategia para modernizar el aparato productivo, elevar la competitividad y obtener niveles elevados de estabilidad social.

Es una forma de competir dentro de la nueva forma de agrupación mundial, que viene dándose por bloques, como ejemplo la Cuenca del Pacifico con Japón y los tigres asiáticos, la Comunidad Europea, y ahora el TLC o NAFTA, que crea una zona de libre comercio entre Estados Unidos, principal mercado de los productos mexicanos y México tercer proveedor de E.U., agrandando el Bloque con el libre comercio que venia dándose entre E. U. y Canadá, siendo este ultimo un socio comercial de México.

Anteriormente muchos productos mexicanos enfrentaban barreras, para ingresar a Estados Unidos y Canadá, gracias al TLC, se pretende que solo el 3% de los productos que se importen o se exporten, requieran de permisos especiales, eliminando dichas barreras gradualmente, este objetivo se pretende cumplir para el año 2002.

El Tratado de Libre Comercio es un documento que a partir de enero de 1994, entro en vigor en los tres países: Canadá, Estados Unidos y México.

En agosto 12 de 1992, el Ministro canadiense de Industria, Ciencia y Tecnología y Ministro para Comercio Internacional, Michael Wilson; el Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México, Jaime Serra Puche y la Representante de Comercio de los Estados Unidos, Carla Hills, completaron las negociaciones del TLC de Norteamérica.

Se ha llegado a un acuerdo en los 19 temas de la negociación que conformaron la agenda de discusión. El documento consta de 400 paginas, incluye 22 capítulos y afecta a 27 mil fracciones arancelarias. A través de este, se creara una zona comercial de 360 millones de personas.

Las siguientes etapas de la negociación fueron después de complementar las platicas: Revisión y redacción legal por los expertos de los tres países, así como traducción del documento al español y francés. Este trabajo duro 4 semanas.

Después de ese periodo se procedió a la inicialización, que consistió en rubricar los documentos con las iniciales de los tres ministros de comercio.

Se anuncio a los Congresos de las tres naciones, la intención de firmar el tratado. En Estados Unidos, se dio un largo periodo de tiempo, para aceptar dicho tratado, e incluso esperaban el anuncio del próximo candidato del partido lider en México, para la aprobación.

Se acepto y se procedió a la firma del documento por parte de los ejecutivos de las naciones, y se ratifico el texto en los órganos legislativos.

El TLC como ya se menciona entro en vigor a partir de enero de 1994, cabe señalar que dicha apertura, por si sola, no trajo beneficios a corto plazo para los pequeños y medianos empresarios, pero sin lugar a duda es un gran paso para mejorar la situación de la economía nacional.

Podemos mencionar que el comercio internacional de México, antes del TLC, se regia mediante un acuerdo con la Comunidad Europea, proporcionando cerca de 6300 millones de dólares en 1990 debido a las exportaciones mexicanas al viejo continente.

Por otro lado, el acuerdo entre México y la Cuenca del Pacifico, representa 7% del comercio exterior mexicano, hacia países como: Japón, Corea, Taiwan, Hong Kong y Singapur.

La ALADI (Pacto Andino y Mercosur), tratara de incorporarse al TLC de América del Norte, para producir a menor precio, con mejor calidad y vendiendo a todo el bloque. En otras palabras, la competitividad de la zona de libre comercio será mayor, que la de cada país individualmente (esto con vista a mediano plazo).

Existen los tratados de libre comercio con Costa Rica y Chile al igual que se espera con Venezuela y Colombia. El alcance de la Economía Mexicana, junto con las políticas del gobierno salinista, han llevado a una alta competitividad, por parte del sector industrial mexicano, debido a las fuertes tendencias económicas y a la sobrevaluación de la moneda nacional con respecto al dólar, solo los que han sabido tener grandes estrategias para sobrellevar la situación, han logrado subsistir, ante las grandes quiebras tanto de micro empresas, pequeñas, medianas y algunas grandes empresas que han tenido que ser absorbidas por grandes compañías, ya que la fusión de empresas ha sido una moda a nivel mundial.

La situación que se vive hoy en México para los empresarios, no ha sido una tarea fácil, pero quienes hasta ahora han sabido aprovechar las pocas oportunidades que se han presentado, han logrado y lograran salir adelante ante la apertura económica que se vive a partir de enero de 1994. La apertura económica trae consigo grandes oportunidades, que hay que saber aprovechar, en el caso de las PYME"s (pequeñas y medianas empresas), con base a la unión de fuerzas, lograran cumplir con los retos próximos.

Dentro de esta apertura las importaciones crecerán mas de los 4 millones mensuales que se han venido presentando, pero una forma segura de equilibrar esto, es mediante un numero mayor de exportaciones, que en este caso, los gobiernos del bloque de América del Norte, facilitaran para la ayuda de su propio crecimiento y es así que todos los empresarios saldrán beneficiados, siempre y cuando se hagan las cosas con calidad, en este caso son las empresas que han venido trabajando con calidad, son las que seguirían sobreviviendo ante la apertura comercial.

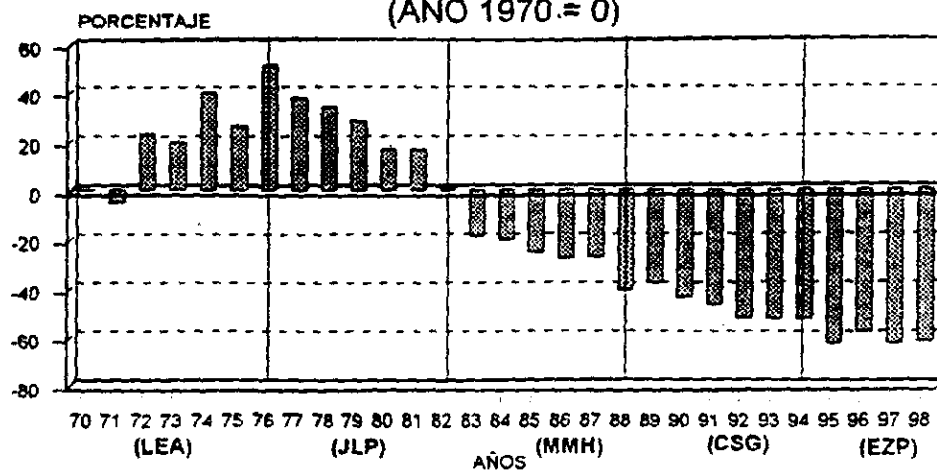
Dentro del PND, se busco que el país fuera mas productivo, para ello y ante la situación económica, se ha tenido que desarrollar dentro del plan, la manera mas adecuada para ayudar a aquellas personas que en principio ayuden a fortalecer el crecimiento económico del país y sobretodo generen valores agregados tanto para la nación, la empresa y sobre todo a la comunidad (generación de empleos), sin esto no se podrá afrontar situaciones futuras y se podrá nuevamente caer en crisis como en 1995 que si no se tiene una cultura de globalización cualquier movimiento interno dentro de las políticas mexicanas, nos hará salir del juego.

Como podemos ver dentro de estas nuevas herramientas, se encuentran los financiamientos que se ampliaron durante el sexenio salinista, comparado con el gobierno de Miguel De la Madrid que era mucho mas difícil encontrar un crédito, debido al cierre de la economía mexicana, pero que actualmente se ha venido incrementando un 10% respecto al periodo anterior, por otra parte existen grupos financieros a nivel mundial interesados en invertir en México, ya que recordemos que dada la situación geográfica de nuestro país es un trampolín para el mercado mas grande del mundo que es los Estados Unidos de Norteamérica.



# SALARIO MINIMO REAL

(AÑO 1970 = 0)

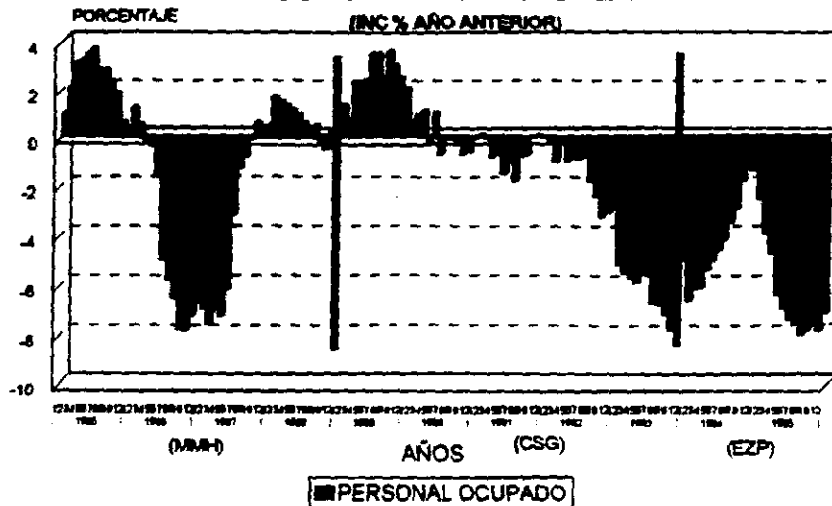


SALARIO MINIMO REAL

# SALARIO MINIMO (Año base 1970)

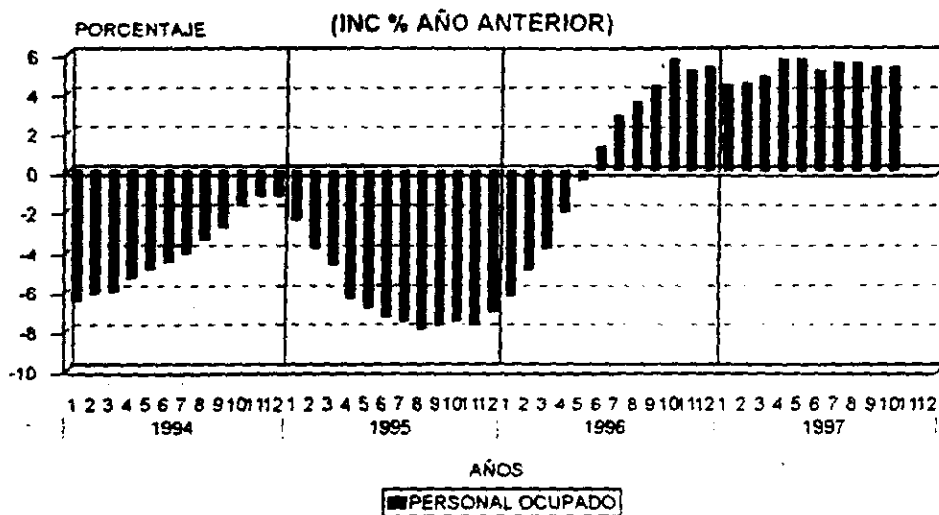
AÑO	Salario mínimo	Inflación	defactor	Def Acum	sal min de 1970 por inf.	b/f.
1970	27.93	4.70	1.00	1.00	27.93	0.00
71	27.93	5.10	1.05	1.05	29.35	-4.85
72	38.00	5.50	1.06	1.11	30.97	22.70
73	44.85	21.30	1.21	1.34	37.57	19.39
74	63.40	20.70	1.21	1.62	45.34	39.83
75	63.40	11.10	1.11	1.80	50.37	25.86
76	96.70	27.20	1.27	2.29	64.08	50.91
77	106.40	20.70	1.21	2.77	77.34	37.57
78	120.00	16.10	1.16	3.21	89.79	33.64
79	138.00	20.00	1.20	3.86	107.75	28.07
80	163.00	29.70	1.30	5.00	139.75	16.64
81	210.00	28.70	1.29	6.44	179.86	16.76
82	364.00	98.80	1.99	12.80	357.56	1.80
83	523.00	80.70	1.81	23.13	646.11	-19.05
84	816.00	59.10	1.59	36.81	1027.97	-20.62
85	1250.00	63.70	1.64	60.25	1682.78	-25.72
86	2480.00	105.70	2.06	123.93	3461.48	-28.35
87	6470.00	159.20	2.59	321.24	8972.17	-27.89
88	8000.00	51.70	1.52	487.32	13610.78	-41.22
89	10080.00	19.70	1.20	583.32	16292.10	-38.13
90	11900.00	29.90	1.30	757.73	21163.44	-43.77
91	13330.00	18.80	1.19	900.18	25142.16	-46.98
92	13330.00	11.90	1.12	1007.31	28134.08	-52.62
93	14.27	8.01	1.08	1087.99	30.39	-53.04
94	15.27	7.00	1.07	1164.15	32.51	-53.04
95	18.30	52.00	1.52	1769.51	49.42	-62.97
96	26.45	28.00	1.28	2264.97	63.26	-58.19
97	26.45	15.00	1.15	2604.72	72.75	-63.64
98	30.20	12.00	1.12	29 2917.29	81.48	-62.94

# PERSONAL OCUPADO INDUSTRIA MANUFACTURERA



FUENTE: INDICADORES OPORTUNOS SPP.

# PERSONAL OCUPADO INDUSTRIA MANUFACTURERA

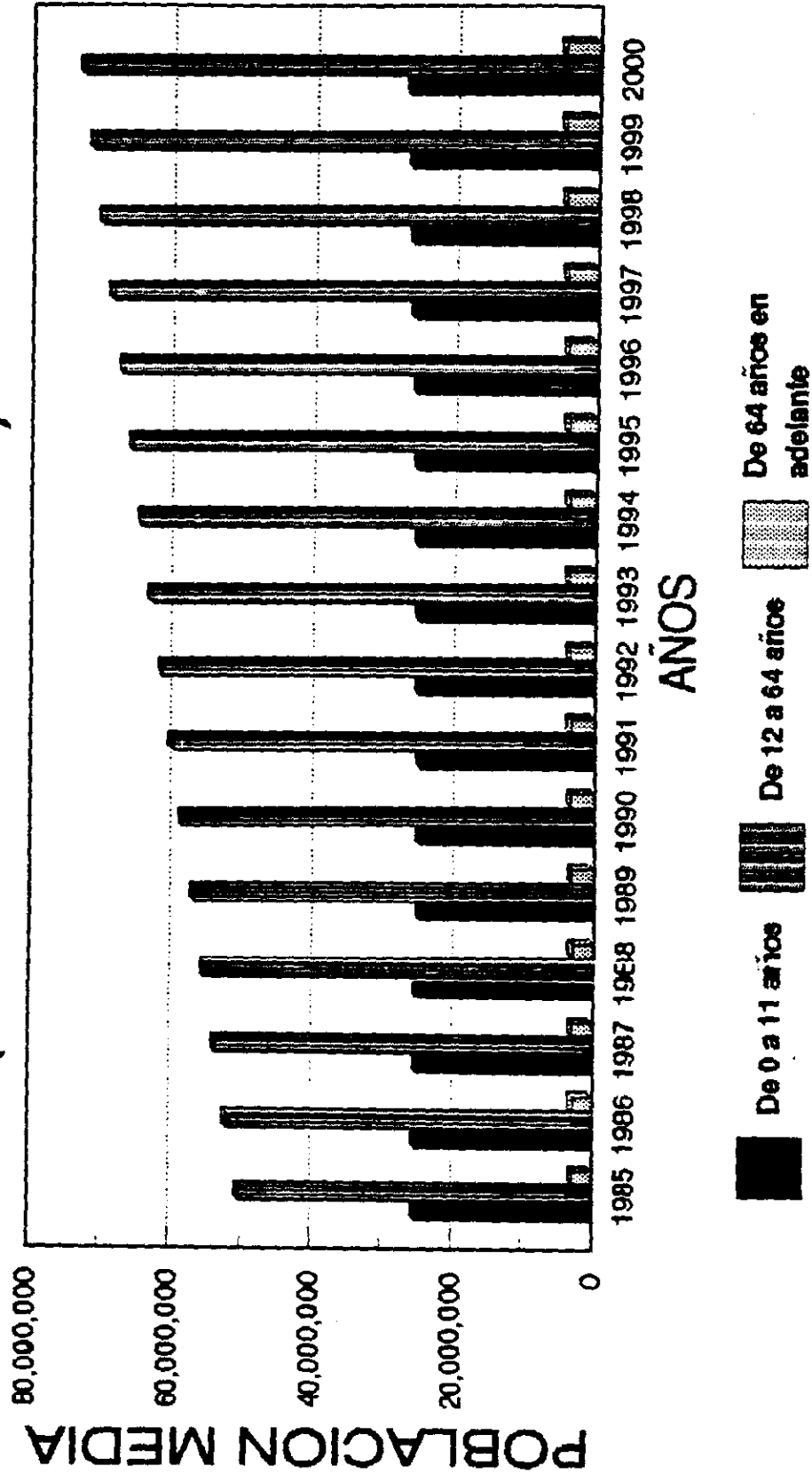


## DENSIDAD DE POBLACION POR ENTIDAD FEDERATIVA 1950-2010 No. HAB/KM

	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2010
REPUBLICA MEXICANA	13.1	17.80	24.50	34.0	43.6	50.0	57.8
AGUASCALIENTES	29.1	43.50	60.00	92.9	129.0	163.4	201.6
BAJA CALIFORNIA N	3.2	7.40	12.40	16.8	20.4	22.3	25.7
BAJA CALIFORNIA S	0.8	1.10	1.70	2.9	4.6	6.5	9.0
CAMPECHE	2.4	3.00	4.60	8.1	12.2	16.5	21.6
COAHUILA	4.9	6.00	7.40	10.3	13.0	14.8	16.8
COLIMA	21.6	30.10	44.20	63.5	79.4	90.8	100.6
CHIAPAS	12.2	16.40	21.22	28.2	35.2	40.1	46.4
CHIHUAHUA	9.5	5.00	6.50	8.1	9.2	9.7	9.8
DISTRITO FEDERAL	2,036.9	3,249.40	4,585.80	5,891.3	9,963.7	7,324.1	7,460.7
DURANGO	5.1	6.40	7.90	9.9	11.9	13.1	14.0
GUANAJUATO	43.6	56.70	74.20	98.3	119.1	135.4	149.2
GUERRERO	14.2	18.60	25.00	33.1	41.5	47.7	52.5
HIDALGO	40.8	47.40	58.00	73.7	89.2	99.5	107.2
JALISCO	21.7	30.20	41.10	54.6	66.6	74.4	80.6
EDO DE MEXICO	65.0	88.40	178.60	252.5	579.7	777.6	1,007.9
MICHOACAN	23.7	20.90	38.80	47.9	58.0	64.0	68.1
MORELOS	55.0	78.22	124.70	181.7	265.8	319.4	371.1
NAYARIT	10.6	14.10	19.70	26.3	31.4	35.0	38.4
NUEVO LEON	11.4	16.70	26.30	38.9	50.4	56.7	61.8
OAXACA	15.1	18.10	21.10	24.8	28.2	29.4	29.7
PUEBLA	47.8	58.22	74.00	98.7	124.1	143.4	160.8
QUERETARO	24.0	20.20	41.30	62.8	85.0	105.8	127.7
QUINTANA ROO	0.0	1.20	1.80	4.5	8.6	13.3	20.5
SAN LUIS POTOS	13.5	16.70	20.40	26.6	33.3	38.2	42.9
SINALOA	10.9	14.40	21.80	31.8	42.7	53.1	63.9
SONORA	2.6	4.20	5.90	8.2	10.0	11.7	13.2
TABASCO	14.3	20.10	31.20	43.1	54.6	63.2	70.9
TAMALLPAS	8.0	12.80	18.30	24.1	29.1	32.1	34.2
TLAXCALA	70.7	88.60	107.50	142.2	176.6	201.5	222.8
VERACRUZ	28.4	37.50	52.40	74.0	95.0	116.4	137.8
YUCATAN	12.4	14.20	18.90	27.0	34.4	41.1	47.6
ZACATECAS	9.1	10.90	12.70	15.2	16.9	17.6	17.8

FUENTE INEGI

# POBLACION MEDIA PROYECTADA PARA LA REPUBLICA MEXICANA ( HIPOTESIS DE FECUNDIDAD )



FUENTE: INEGI.

# POBLACION MEDIA PROYECTADA PARA LA REPUBLICA MEXICANA ( HIPOTESIS DE FECUNDIDAD )

	POBLACION MEDIA DE 0 A 11 AÑOS	POBLACION MEDIA DE 12 A 64 AÑOS	POBLACION MEDIA DE 64 AÑOS EN ADELANTE
1985	25,071,322	50,173,912	2,693,056
1986	24,951,164	51,822,520	2,793,559
1987	24,842,040	53,456,352	2,900,856
1988	24,754,330	55,069,732	3,014,532
1989	24,696,564	56,658,320	3,134,242
1990	24,675,414	58,219,060	3,259,710
1991	24,696,760	59,749,016	3,390,678
1992	24,765,698	61,245,364	3,526,904
1993	24,880,128	62,712,548	3,668,462
1994	25,033,968	64,158,668	3,815,686
1995	25,222,476	65,589,564	3,968,697
1996	25,445,462	67,005,284	4,127,447
1997	25,700,876	68,407,152	4,291,936
1998	25,984,822	69,797,916	4,462,236
1999	26,292,602	71,180,032	4,638,436
2000	26,618,740	72,556,672	4,820,639

FUENTE : I.N.E.G.I

Para hacer mas efectivo el desarrollo de la planta productiva mexicana, los financiamientos, que se han venido manejando, por parte de norteamericanos, japoneses y europeos son de mediano plazo (5 años), con tasas atractivas, como se puede notar, uno de los indices, el Costo Porcentual Promedio (CPP) que nos da la referencia de las tasas, ha bajado en términos reales ( es decir descontando la inflación) a menos de la unidad, haciendo que los financiamientos para el crecimiento de las empresas sea mas atractivo, aunque hay que tratar de cubrirse financieramente ya que la estabilidad inflacionaria que ha venido ofreciendo México para el desarrollo de las empresas, no es muy atractivo para el inversionista local.

Uno de los principales atractivos por parte de la economía mexicana, es que la Mano de Obra en nuestro país comparado con los Estados Unidos y Canadá, es mucho mas barata. Cabe mencionar que el ahorro es hasta de un 150-200%, en estos costos, por lo que es mas fácil aprovechar la instalación de industrias que requieran mas mano de obra, que de tecnología.

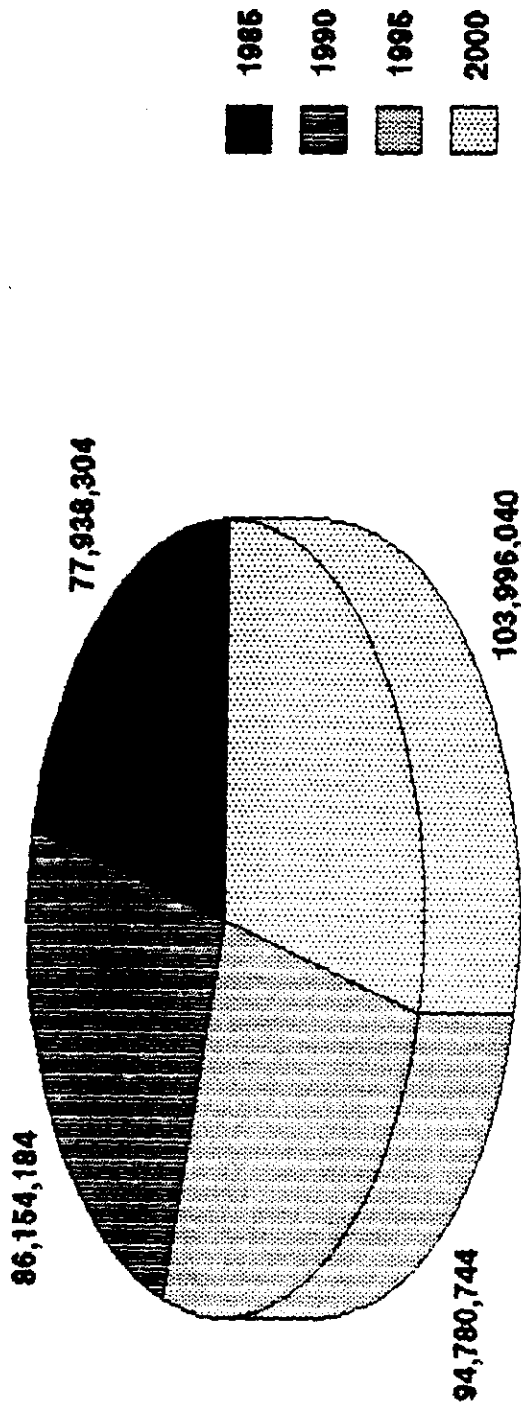
Situación contraria en E.U. y Canadá, que sus plantas son mas atractivas por los modernos equipos para algunos sectores, de esta forma se complementan los tres países en la producción.

Como vemos la población media proyectada para la República Mexicana va aumentando un 10% respecto al quinquenio anterior, por lo que se espera que México, siga siendo atractivo, para aquellas inversiones que requieran de mano de obra barata. Se nota claramente en la gráfica de hipótesis de fecundidad, que la mayor parte de la población es gente joven, y por lo tanto la proyección hacia el nuevo siglo, satisface las necesidades, tanto de gente que el país debe emplear, como el incremento de posibles personas consumidoras del producto que se desea lanzar al mercado.

Notamos como la densidad de población, aumenta de manera fuerte en aquellas ciudades que están teniendo apoyo del Gobierno Mexicano, para la descentralización de las grandes urbes como son Distrito Federal, Monterrey, Guadalajara, dentro de las ciudades que están teniendo dicho apoyo se encuentran: Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Querétaro y San Luis Potosí entre otras menos importantes.

En estas ciudades, el gobierno ha estado dando gran ayuda, de tipo fiscal, de comunicaciones y transportes, económica, técnica, social y cultural, que hacen que dichas ciudades, sean atractivas para los inversionistas que deseen participar en el crecimiento y desarrollo de zonas que actualmente cuentan ya con todos los servicios.

# POBLACION MEDIA PROYECTADA REPUBLICA MEXICANA

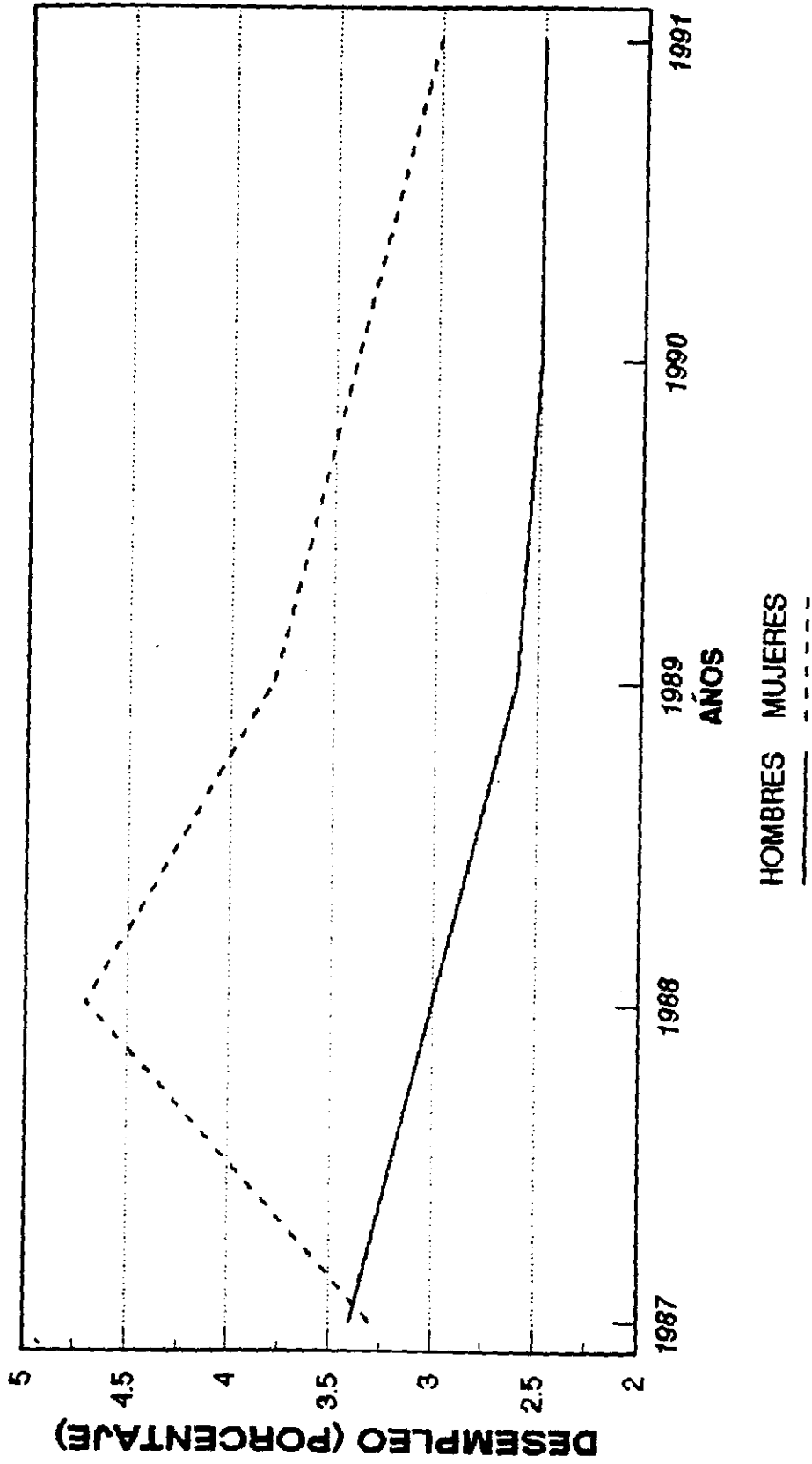


Población media  
proyectada

FUENTE: INE.GI.

# TASA DE DESEMPLEO ABIERTO

## AREAS URBANAS EN MEXICO

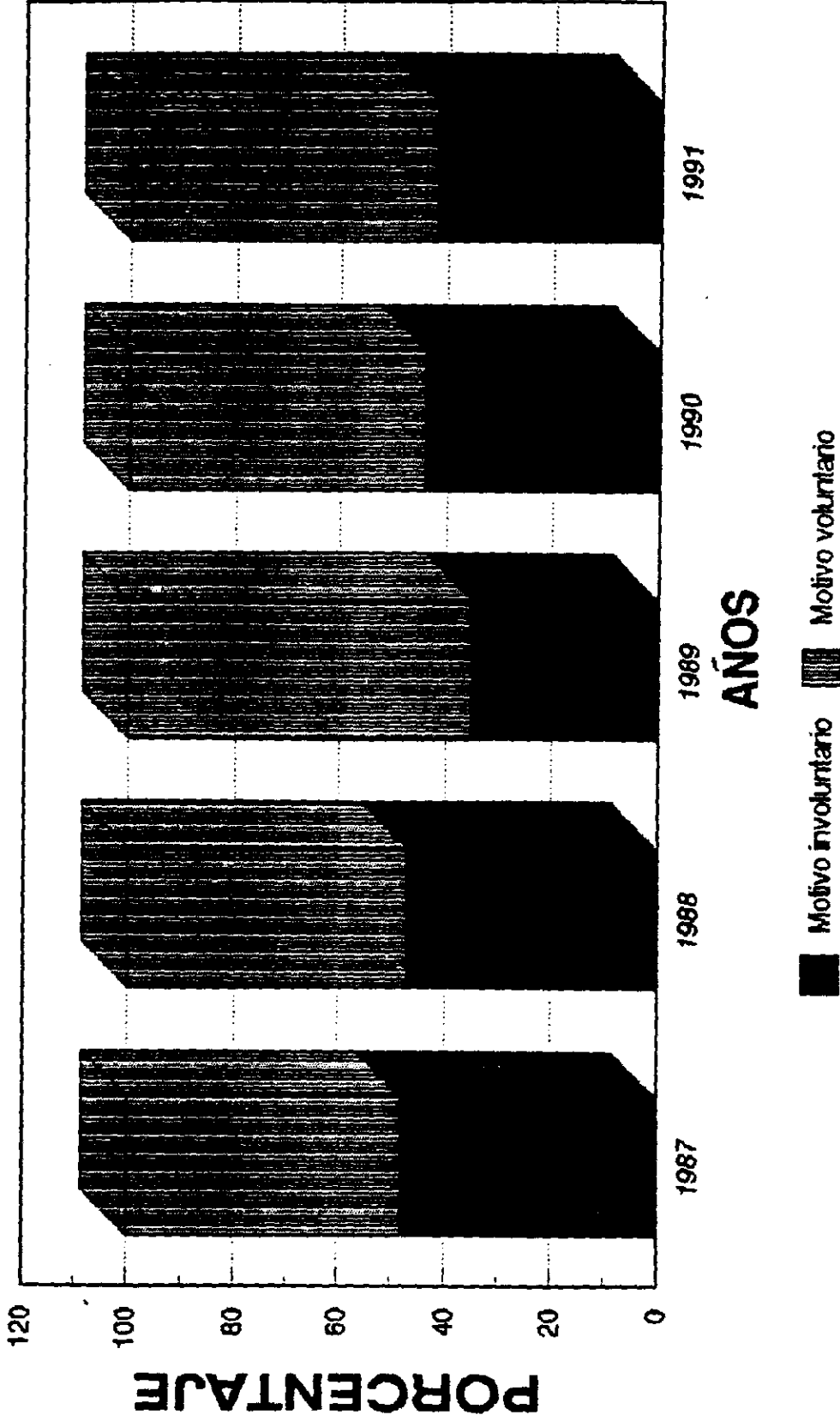


FUENTE: I.N.E.G.I.



# TASA DE DESEMPLEO ABIERTO

## MOTIVOS PARA DEJAR EL EMPLEO



FUENTE: INE.G.I.

Dentro de estas áreas urbanas, el porcentaje de desempleo abierto (personas que están en edad de trabajar y que desean trabajar) ha disminuido notoriamente, por lo que cabe mencionar, que en 1998 el porcentaje de desempleo abierto en hombres, se ha mantenido casi constante desde 1989 en un 2.5%, mientras que el de mujeres ha caído vertiginosamente de 4.7% en 1988, a 3% en 1991. Cabe resaltar que Aguascalientes ha sido de los estados que la crisis de 1995 la supero de manera inmediata, ya que en el ultimo cuatrimestre de ese año era el único estado que había superado la situación de quiebra de la nación, así mismo se recupero en 1996 estados como Guanajuato, Chihuahua, Querétaro, Colima, las baja California etc.

Por lo que esto representa que el indice de la gente empleada va en aumento en las zonas urbanas. De esta tasa de desempleo, casi la mitad es por que la gente lo hace voluntariamente, por motivos de mejoras en su economía, por cambios de domicilio etc., siendo por motivos involuntarios, aquellas gentes que no están capacitadas para un trabajo sano y digno.

Y que las empresas situadas en estos estados se han comprometido a la capacitación de todos sus empleados así como el alcance de la certificación de sus industrias que muchas han logrado dicha certificación, o están en proceso de obtenerla, se debe señalar que esta se llega a obtener después de dos años de gran esfuerzo y que es en este 1998 y en 1999 que la mayoría de las empresas que tomaron la iniciativa de trabajar vistas a mejoras continuas y viendo las necesidades de su cliente y no enfocadas al producto como se hacia antes.

En general la industria alimentaria emplea mas de la séptima parte de la población trabajadora de México, por lo que a la utilización de mano de obra disponible en México es una gran oportunidad y reto para el sector de alimentos en nuestro país.

Otros de los problemas con los que la industria alimenticia mexicana se encuentra es que la materia prima no es la adecuada, los usos de tierra , los precios de garantía son muy por debajo de los costos para los campesinos, no hay un total apoyo financiero y técnico falta el uso de semilla certificada y la falta de una buena ingeniería genética y técnicas mejores de fertilización de tierras.

Existe a su vez la sustitución de cultivos, por cultivos mas rentables, la reducción de pérdidas pre y post cosecha, la capacidad de almacenaje y la mejora de los esquemas de transporte.

Como veremos en las gráficas siguientes, la semilla del cacao, no tiene tales problemas, como lo serian el trigo, el frijol y el maiz. La producción de cacao en nuestro país siempre oscila desde los años ochenta alrededor de las 50,000 toneladas, el cual nos da para exportar como tal un 6% que no es aprovechado en el país por los productores de chocolates.

A su vez podemos observar que la exportación de la manteca de cacao representa otro 12% que se va al comercio internacional, con esto notamos que no tendremos problemas de abasto de la principal materia prima al fabricar nuestro producto final, y sin embargo, podremos aprovechar mejores precios internos, aunque si llegara haber un desabasto de tipo nacional podremos comprar en mercados de futuros, ya sea en Chicago o Nueva York dicha materia prima.

Los precios de las materias primas que utilizamos son los siguientes:

Semilla de cacao de alta calidad 20,500 pesos por tonelada

Manteca de cacao 10,747 pesos por tonelada.

Azúcar glass 1,497 pesos por tonelada

Lecitina de soya 2,600 pesos por tonelada.

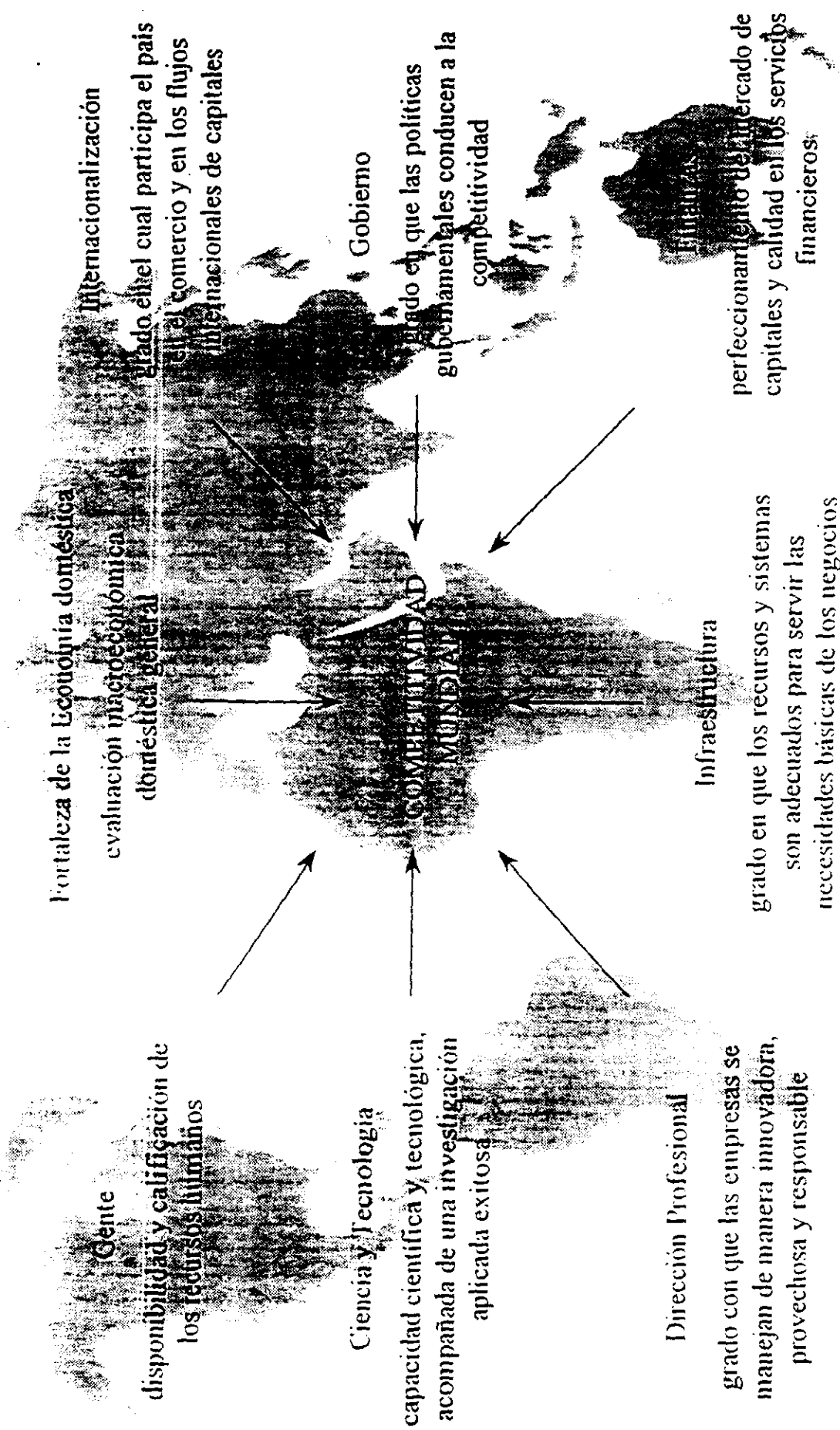
Goma de grenetina 10 pesos por millar.

Leche entera 3,000 pesos por metro cubico.

En todas estas materias primas es difícil encontrar el desabasto, el principal problema podría ser la leche, pero se puede adquirir también en mercados de futuros en forma de polvo.

Notamos que existe una pequeña cantidad de importaciones de cacao en polvo, pero es principalmente adquirida para las leches preparadas por parte de las transnacionales que en sus matrices les exigen comprar este producto de importación.

# LA COMPETITIVIDAD MUNDIAL

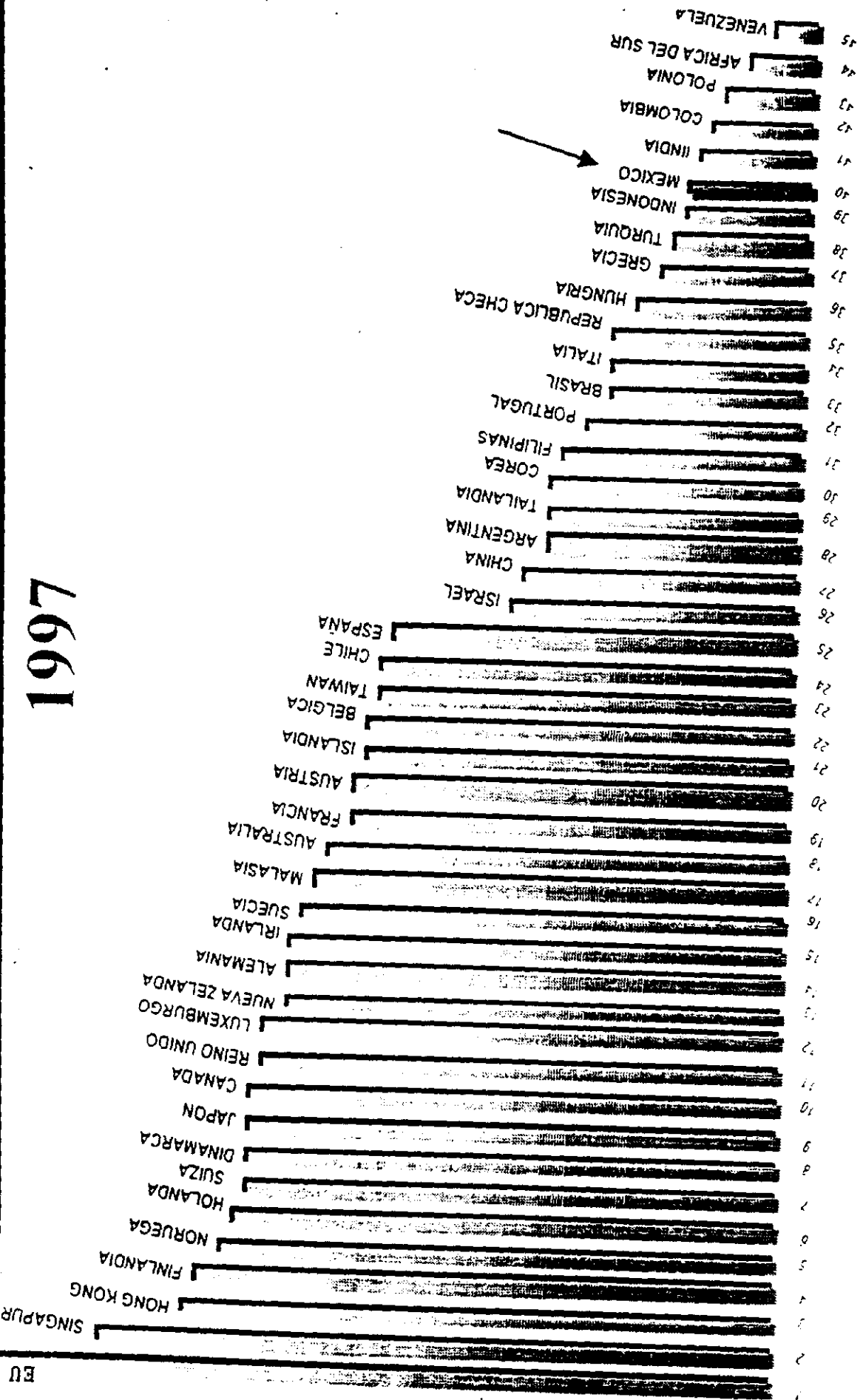


Source: The World Competitiveness Yearbook 1996. International Institute of Management (IIM) Lausanne, Switzerland

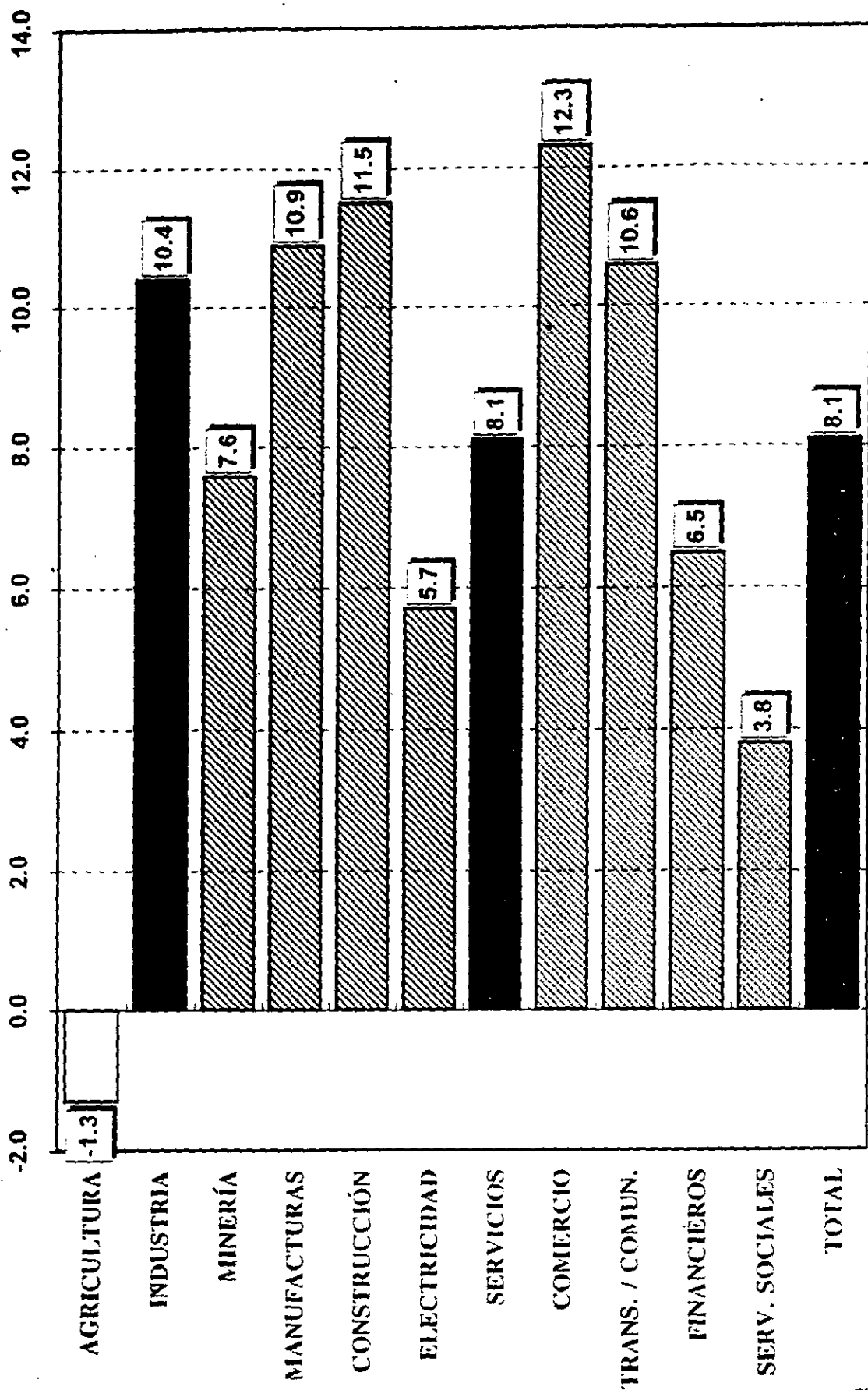
1997

ESTADISTICAS DE LA COMPETITIVIDAD MUNDIAL

1/5



# CRECIMIENTO DEL PIB POR DIVISIÓN ECONÓMICA durante el 3° trimestre de 1997



En cuanto a la competitividad mundial como podemos ver en las gráficas de estadísticas de la competitividad mundial, México ocupa el número 40 por lo que se puede hacer mucho para tratar de mejorar la competitividad del país.

En principio se tendrá que capacitar a todo el personal para que se trabaje con calidad, ya que así tendremos mejores recursos humanos, atender eficazmente a los clientes y de manera muy amable. Se tiene que invertir en comprar o desarrollar tecnología de punta en el ramo en que estemos trabajando, se tienen que manejar las finanzas de una manera institucional y de manera familiar que no ocasione un deterioro en la economía interna y eso se logra teniendo directores profesionales.

Es decir, una empresa que se maneje de forma innovadora, responsable y aprovechando los beneficios que el gobierno de para una mejor competitividad, es una empresa que tendrá un campo internacional para participar incluso en las necesidades del comercio exterior, sea vía internet o asistiendo a ferias o exposiciones en los diferentes centros de negocios.

Como notamos el crecimiento del PIB estamos en una división que está por arriba de la media del crecimiento a nivel nacional, por lo que en este tipo de empresas se espera que los crecimientos sean constantes y aplicando lo anterior, podemos dirigirnos a un camino fructífero de competitividad mundial.

**CAPITULO IV**

**ASPECTO TECNICO**

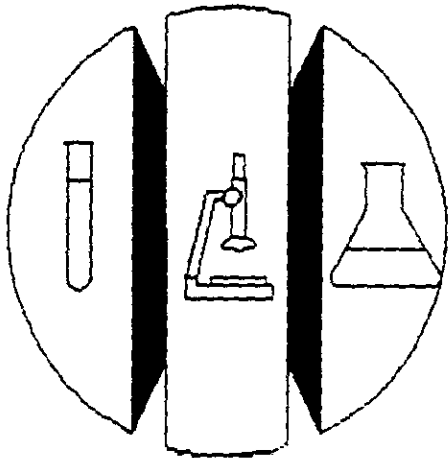
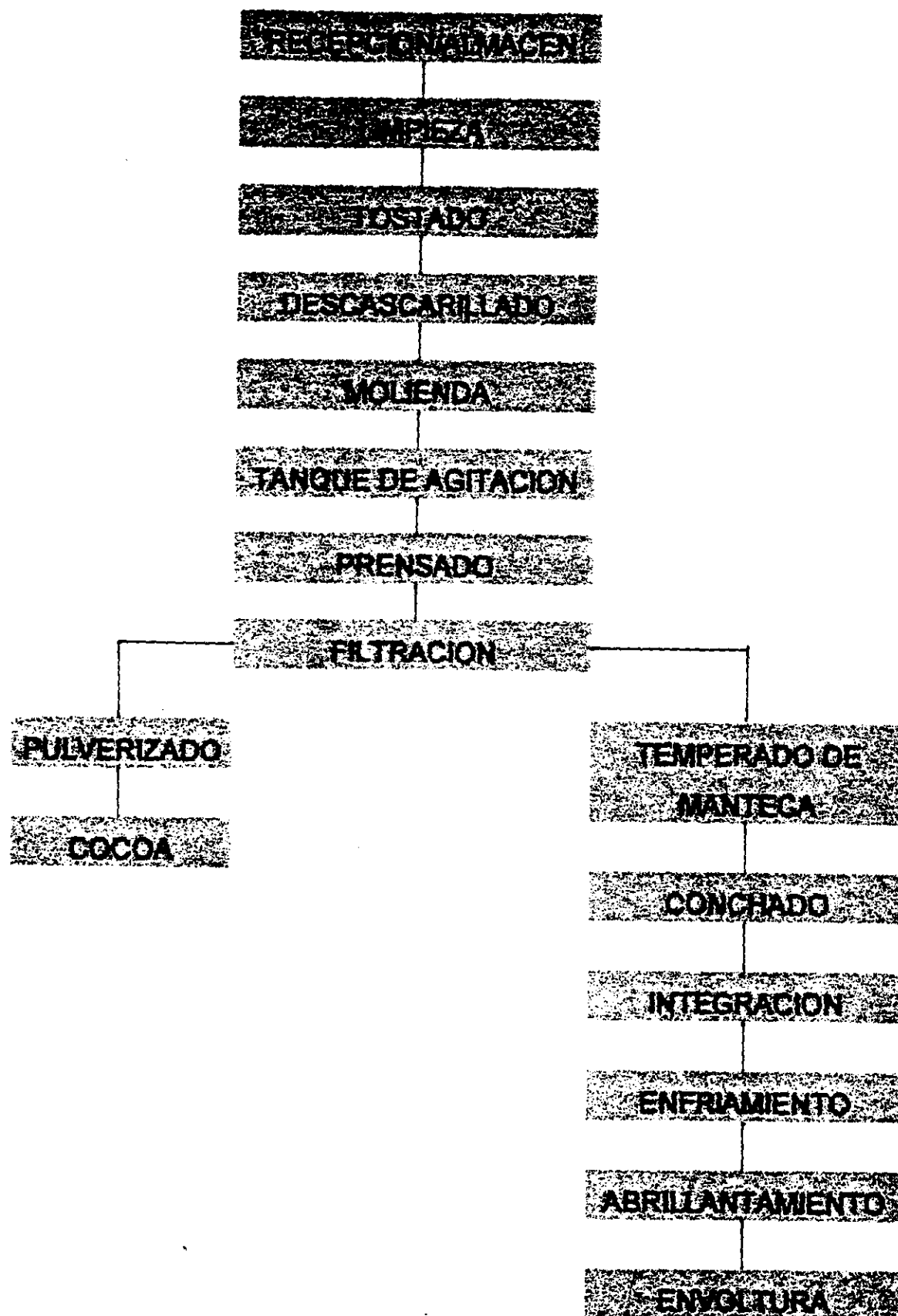




DIAGRAMA DE BLOQUES DEL PROCESO DE ELABORACION DE FUDGE-GUMMY



## DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

### RECEPCIÓN Y LIMPIEZA .

El cacao llega a la fabrica en sacos que contienen 70 Kg. aproximadamente de grano seco, que se puede almacenar por espacio de algunos días o hasta varios meses, bien protegido contra la humedad, roedores e insectos. El primer proceso el cual procede a la manufactura del cacao es la limpieza para eliminar ramitas, piedras, metales y polvo fino de la cascarilla, el cual consiste en el cribado vía tambores giratorios, separadores magnéticos, tamices vibratorios y ventiladores con aspiración.

### TOSTADO:

La operación del tostado se hace con el objeto de eliminar la humedad del cacao hasta en un 2.5% en este punto se desarrolla el aroma del cacao para poder tener una buena calidad, en lo que se refiere al sabor y aroma, se destruye en este paso también materia mucilaginoso que mantiene la cascara pegada al grano.

### DESCASCARILLADO Y TRITURADOR.

Una vez tostado el grano pasa a la tritadora, la cual esta equipada con una serie de tamices vibratorios con sistema neumático. En esta parte se separa la cascarilla y el germen de los cotiledones triturados. El grano limpio queda con su máxima proporción de grasa ordinariamente es de 50 a 57% de manteca de cacao.

### MOLIENDA.

El cacao limpio y quebrado es un aglomerado celular que contiene aproximadamente 50% de manteca de cacao encerrado en sus células. Cuando se rompen las paredes celulares mediante la molienda se hace patente la grasa. Con la desintegración progresiva queda libre cada vez mayor cantidad de manteca de cacao que sirve como vehiculo del cacao y se forma una pasta cremosa que tiene el color, olor y sabor a chocolate.

### TANQUES DE AGITACIÓN.

Los tanques de agitación se emplean para mantener la pasta de cacao por un promedio de 12 Hrs. en constante movimiento, con el objeto de eliminar la humedad restante de tal manera que no tenga mas de 1%, al momento de introducirse a la prensa.

### PRENSADO.

Este proceso se refiere a la operación en la cual se separa la manteca de cacao y la cocoa, contenida en la pasta de cacao. Las tortas que se obtienen en la prensa, se usan para la elaboración de la cocoa y estas pueden quedar con un contenido de grasa dependiendo del tipo de prensado.

### **FILTRO PRENSA.**

La manteca extraída en forma líquida, se hace pasar por una serie de filtros mediante presión y temperatura suficiente para mantenerla líquida con objeto de separar completamente los residuos de cocoa e impurezas que pueda contener la manteca.

### **Temperado de Manteca de cacao.**

El temperado tiene la función de hacer que la manteca cristalice uniformemente para obtener propiedades de apariencia y conservación durante su almacenaje adecuado, además de que el producto tenga una forma homogénea en cuanto a su punto de fusión.

### **PULVERIZADOR.**

El objeto de este proceso es de obtener la cocoa en polvo.

### **CONCHADO.**

Aquí es un punto importante para dar la consistencia del producto final en nuestro caso será el Fudge, el que consistirá en una textura viscosa y una calidad que retenga el sabor y el aroma; el tiempo del tratamiento será determinado por la mezcla con la leche entera, azúcar y el ácido cítrico. Se busca suavizar primero la superficie de la manteca para que posteriormente se pueda emulsificar con los otros ingredientes.

### **ADICIÓN DE EMULSIFICANTES.**

La lecitina de soya o el BHA son preparaciones monoglicéridas o diglicéridas que se utilizan ya en el proceso de moldeo esto actúa como un integrador de grasas y disminuye la viscosidad, aumentando su poder de adhesión en el centro, su presencia es benéfica para detener la formación de películas de humedad que causa el florecimiento del azúcar, después de esta adición los chocolates pueden ser mezclados con las gomas de gretina y almacenados en atmósferas húmedas, sin que llegue a dañar a al producto final.

### **BOMBOS DE INTEGRACIÓN**

En este proceso se cubrirá la goma de gretina con el chocolate, quedando el producto integrado como pequeñas esferas. Los bombos deben estar precalentados para evitar que se pegue el producto a las paredes.

### **TÚNEL DE ENFRIAMIENTO.**

Se realiza este método para evitar que el producto final cristalice y pase a las etapas finales.

### **BOMBOS DE ABRILLANTAMIENTO.**

Se requiere dar este paso para obtener un producto de apariencia brillante.

### **ENVOLTURAS.**

Para su protección las esferas de chocolate son depositadas dentro de sus empaques de tipo Al para asegurar que no afecten los cambios de humedad y temperatura al producto. Esto es ejecutado por una máquina independiente con sellador.

El equipo utilizado en el proceso anterior sería el siguiente:

Cribado giratorio, magnetico y aspirador	\$15,000.00
Tostador de vapor fase continua	\$20,000.00
Premolino a 150 micras	\$10,000.00
Molino a 40 micras	\$15,000.00
Tanque de agitación cap. 5000 kg.	\$25,000.00
Maquina de prensado	\$10,000.00
Juegos de filtros para manteca de cacao	\$10,000.00
Pulverizador	\$10,000.00
Maquina de temperado cap. 5000 kg.	\$50,000.00
Concha de alimentación continua	\$25,000.00
Mezcladora de dos cámaras (5) cap. 100 kg.	\$50,000.00
Túnel de enfriamiento	\$ 5,000.00
Bombos de abrillantamiento (5) cap. 100 kg.	\$75,000.00
Multicavemil	\$10,000.00
Dos carros plataforma cap. 100 Kg.	\$ 1,000.00
Acondicionadores y unidad de trabajo inox.	\$ 3,000.00
Accesorios varios Espátulas charolas etc.	\$ 1,000.00
Equipo de laboratorio c.c.	\$50,000.00
Equipo interfaces	\$10,000.00
Otros	\$5,000.00
<b>Total</b>	<b>\$400,000.00</b>

Todo el equipo sería de origen italiano marca Carle Montanari y sería el costo en dólares americanos.

Por lo tanto tomando un tipo de cambio de diez pesos mexicanos por dólar serian alrededor de cuatro millones de pesos la inversión en la fabrica.

Se debe tomar en cuenta que se plantea poner la planta en el bajío, ya que es la mejor zona de expansión industrial y con vías de comunicación adecuadas para los diferentes destinos tanto nacionales, como extranjeros, la ubicación de la fábrica se puede situar en el estado de Querétaro, ya que se está programando un parque industrial a la salida norte rumbo a San Luis Potosí, que tendrá las mejores características, ya que este estado se sitúa entre las principales ciudades a desarrollar a nivel mundial, por parte de la supervisión de la Organización de las Naciones Unidas, en las que destacara como ciudad mexicana con pleno desarrollo hacia el nuevo milenio.

El terreno de 10,000 metros cuadrados tiene un costo de 50,000 usd. y la construcción del inmueble, con tuberías y conexiones para la fábrica, tiene un costo aproximado de 100,000 usd.

La inversión total para iniciar dicho proyecto es de 650,000 usd, equivalente a \$6,500,000.00 (seis millones y medio de pesos mexicanos).

Los requisitos a cubrir para la realización de exportaciones de productos derivados del cacao son:

- Autorización de los textos por el gobierno del estado en el cual va a ser introducido (leyes de salud).
- 
- Toda la materia debe ser autorizada por la Food and Drug Administration FDA
- 
- Licencia sanitaria del establecimiento.
- 
- Autorización de venta por parte de la Secretaria que lo avala.
- 
- Conocer el canal de comercialización (abarrotes, misceláneas, autoservicio, tiendas de gobierno etc.
- 
- Las barreras que existen es cumplir con materias primas de buena calidad.
- 
- Cumplir con las exigencias microbiológicas y fisicoquímicas establecidas.
- 
- Llenar la solicitud de exportación de la S.S.A.



SECRETARIA DE SALUBRIDAD Y ASISTENCIA

DIRECCION GENERAL DE CONTROL  
SANITARIO DE Bienes Y SERVICIOS

MEXICO, D. F.

PROGRAMA DE APOYO  
Y FOMENTO A LAS  
EXPORTACIONES

SOLICITUD DE EXPORTACION

<b>EMPRESA</b>	RAZON SOCIAL:			FECHA		
				DIA	MES	AÑO
	DOMICILIO:			LIC. SANITARIA N°.		
	CALLE		N° EXT.	N° INT.		
	COLONIA	CIUDAD O MUNICIPIO		R.F. DE CAUSANTES		
CDD. POSTAL	ESTADO	TELEFONO				

<b>PRODUCTO QUE SE EXPORTA</b>	NOMBRE COMERCIAL O GENERICO		REGISTRO S.S.A.	
			CANTIDAD	UNIDADES
	PRESENTACION:			

<b>REPRESENTANTE</b>	NOMBRE:					
	PATERNO		MATERNO		NOMBRE:	
	DOMICILIO:					
	CALLE		N° EXT.		N° INT.	
	COLONIA			CIUDAD O MUNICIPIO		
CDD. POSTAL		ESTADO		R.F.C.		
TELEFONO: --						

<b>ADUANA DE SALIDA</b>	EN:	
SE ANEXA COPIA DE		
LICENCIA SANITARIA		<input type="checkbox"/>
REGISTRO DE PRODUCTO		<input type="checkbox"/>

BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD MANIFIESTO Y ACEPTO LA RESPONSABILIDAD DE QUE LA LICENCIA SANITARIA DE LA EMPRESA Y EL REGISTRO DEL PRODUCTO ESTAN VIGENTES A LA FECHA.

## ACEPTACIÓN DEL PRODUCTO POR PARTE DE LA SECRETARIA DE SALUD.

La Norma Oficial Mexicana NOM-F-60-1982 con referencia a los "alimentos-chocolate con leche y sus variedades", nos indica que los productos derivados del chocolate debe ser de consistencia y textura fina, cuyo color varíe del castaño claro al mas oscuro, elaborados con no menos del 12% de pasta de cacao, no menos del 12% de leche entera o descremada, azucares, cacao en polvo y aditivos para alimentos e ingredientes permitidos por la Secretaria de Salud, entre los autorizados la goma arábica, el ácido cítrico, la grenetina y la lecitina.

De acuerdo a la clasificación de la NOM-F-60-1982 nuestro producto esta dentro de la clasificación 4.2 que se refiere al chocolate con leche descremada y deberá acreditar las pruebas sensoriales de aspecto suave, y textura fina, color castaño oscuro, olor característico y sabor propio del tipo del que se trata.

En pruebas químicas deberá tener un máximo de 2% e humedad, 1.48% de cenizas, 0.42% de fibra cruda, 68% de reductores totales en glucosa y 61.23% de reductores en sacarosa, obtenidos estos últimos de multiplicar 0.9005 de los reductores totales en glucosa.

En el aspecto microbiológico no debe contener microorganismos patógenos, toxinas microbianas e inhibidores microbianos. En 25 gramos de producto no debe existir ni una colonia de Salmonella en un gramo de producto no debe aparecer ni una colonia de Escherichia coli.

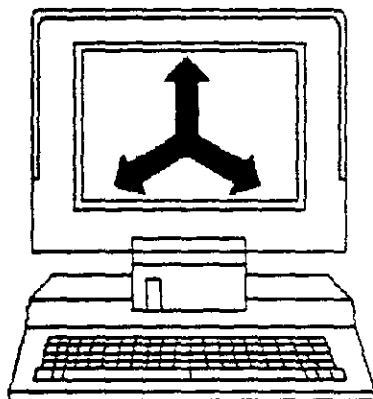
En el producto no debe existir ni un riesgo de posible contaminación por plaguicidas y de contaminantes metálicos no rebasando las 15 ppm de cobre, 1 ppm de plomo y 0.5 ppm de arsénico.

El producto no debe exceder de 60 fragmentos microscópicos de insectos en 100 g o 1.5  
pelos de roedor por cada 100g



**CAPITULO V**

**ENFOQUE DE MERCADO**



## PANORAMA DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA EN MÉXICO Y SU EVOLUCIÓN

En 1991 y 1992, empresas extranjeras han invertido en México alrededor de 80 000 millones de dólares, 68% de ellos en industrias de productos manufacturados, en 1989 el rango anual de inflación, había bajado a un nivel razonable y en 1994 ha alcanzado sus niveles mas bajos, las perspectivas de esta inversión extranjera han venido creciendo, en un 3-6% anualmente, aunque ante la incertidumbre de la estabilidad política y social de México.

Las inversiones extranjeras de capital golondrino corren por el momento, no así aquellos que han visto a México como un país para una inversión en planta productiva, ejemplos rápidos Mercedes Benz y BMW y una mayor capitalización de fondos mexicanos el mas claro ejemplo es Grupo Industrial BIMBO, que son el claro ejemplo de la confianza en la economía y política de nuestro país.

Aunque la industria alimentaria, no siente directamente el impacto de las variaciones en la Economía Nacional, como las otras industrias de otros sectores (ej. la Industria de la Construcción), no esta aislada de estos efectos, y menos con los cambios tan radicales que han sucedido en México, durante los últimos años; en el periodo de 1975 a 1986 mientras la economía crecía 3.9%, la industria alimentaria que incluye alimentos, bebidas y tabaco, creció, 4.3% anual.

En 1997, el porcentaje de participación de la industria alimentaria respecto al PIB real en México, fue de 4.5%, que al compararlo con el de 1987, solo era de 1.7%, tuvo un aumento de 350% en valor real aproximadamente el PIB en 1997 fue cerca de los 3,000,000 millones de pesos. Por otro lado al compararlo con el PIB generado de los productos manufacturados, el 33% de este proviene de alimentos manufacturados.

En la Balanza Comercial de México, notamos claramente que el total de las importaciones es mayor que las exportaciones, notando un claro déficit de dicha balanza de un 6-8% del PIB, con el gobierno de Ernesto Zedillo se ha mantenido por muy poco un superávit en la balanza comercial es decir mayores exportaciones que importaciones, del saldo negativo que observamos, si vemos la balanza de la industria de Alimentos y Bebidas, notamos claramente un saldo a favor durante los últimos diez años, lo que nos da el panorama en el que la industria alimentaria es la menos afectada en los cambios económicos que sufre el país, por lo que dicho sector industrial, tiene un gran apoyo por parte del gobierno, para su desarrollo con la apertura del mercado ante el TLC.

La industria alimentaria, produce, procesa, transporta y distribuye nuestros alimentos. En México mas de 5 millones de campesinos, están ocupados en la producción de materias primas que son manejadas subsecuentemente.

Las operaciones de procesamiento de alimentos, para conservar los productos son por medio de enlatados, congelados, deshidratados, fermentados, formulados y de otra manera modificados, que piden los consumidores y se utilizan en estos procesos a mas de medio millón de personas, por otra parte; el transporte de los productos alimenticios, por aire, tierra, y agua, requiere aproximadamente de 300 000 personas de dicho ramo.

Lo anterior representa que la industria alimentaria en México, emplea a un 17% de las personas activas del país, y siendo las empresas de alimentos un 22%, del total de las empresas establecidas en el territorio nacional, son aproximadamente 60,000 empresas proporcionando los empleos del sector alimentario. La industria de alimentos se establece principalmente en los estados de: Distrito Federal, Estado de México, Jalisco, San Luis Potosí, Veracruz, Nuevo León, representando estas localidades 68% del total establecida.

Según la clasificación hecha por la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial ( SECO FI), las empresas en México se dividen de la siguiente manera:

Micro empresas hasta 15 trabajadores, Ventas netas menores a 110 veces el salario min./año.

Pequeñas hasta 100 trabajadores, Ventas netas menores a 1115 veces salario min./año

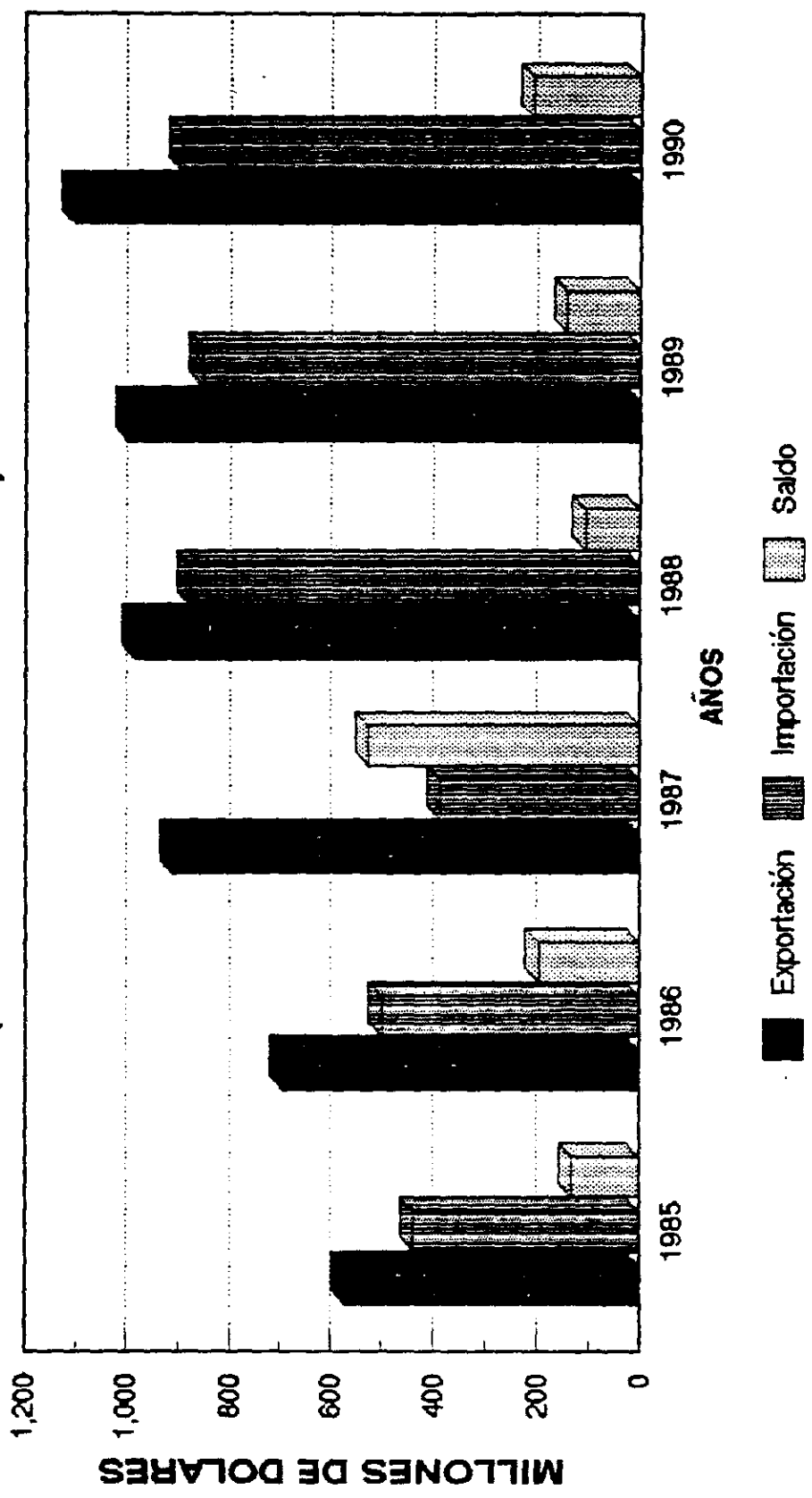
Medianas hasta 250 trabajadores, Ventas netas menores a 2010 veces salario min./año

Grandes mayor a 250 trabajadores y Ventas mayores a 2010 veces salario min./año.

Actualmente el 50% de los empleos los otorgan las micro, pequeñas y medianas empresas, siendo estas el 98% de las 1.3 millones de empresas existentes en el país, representando 78% las micro empresas, 17% las pequeñas empresas, y 3% las medianas empresas, el otro 2% que son las grandes empresas, dan otro 50% de empleos.

Se puede decir que fue hasta 1986, con la entrada de México al Acuerdo General sobre Tarifas Arancelarias y Comercio (GATT), en donde se incorpora a este grupo de países, realizando una apertura pequeña a la economía nacional. La industria de alimentos es cuando confronta dos desafíos para el futuro, en principio, satisfacer la creciente demanda de la población, eliminando el desperdicio innecesario, mediante la utilización de nuevas tecnologías, u ocupando en sus procesos la mayor mano de obra posible para dar mayor empleo, y acrecentar la economía de México, haciendo mas atractivas las inversiones extranjeras y las exportaciones de los productos mexicanos.

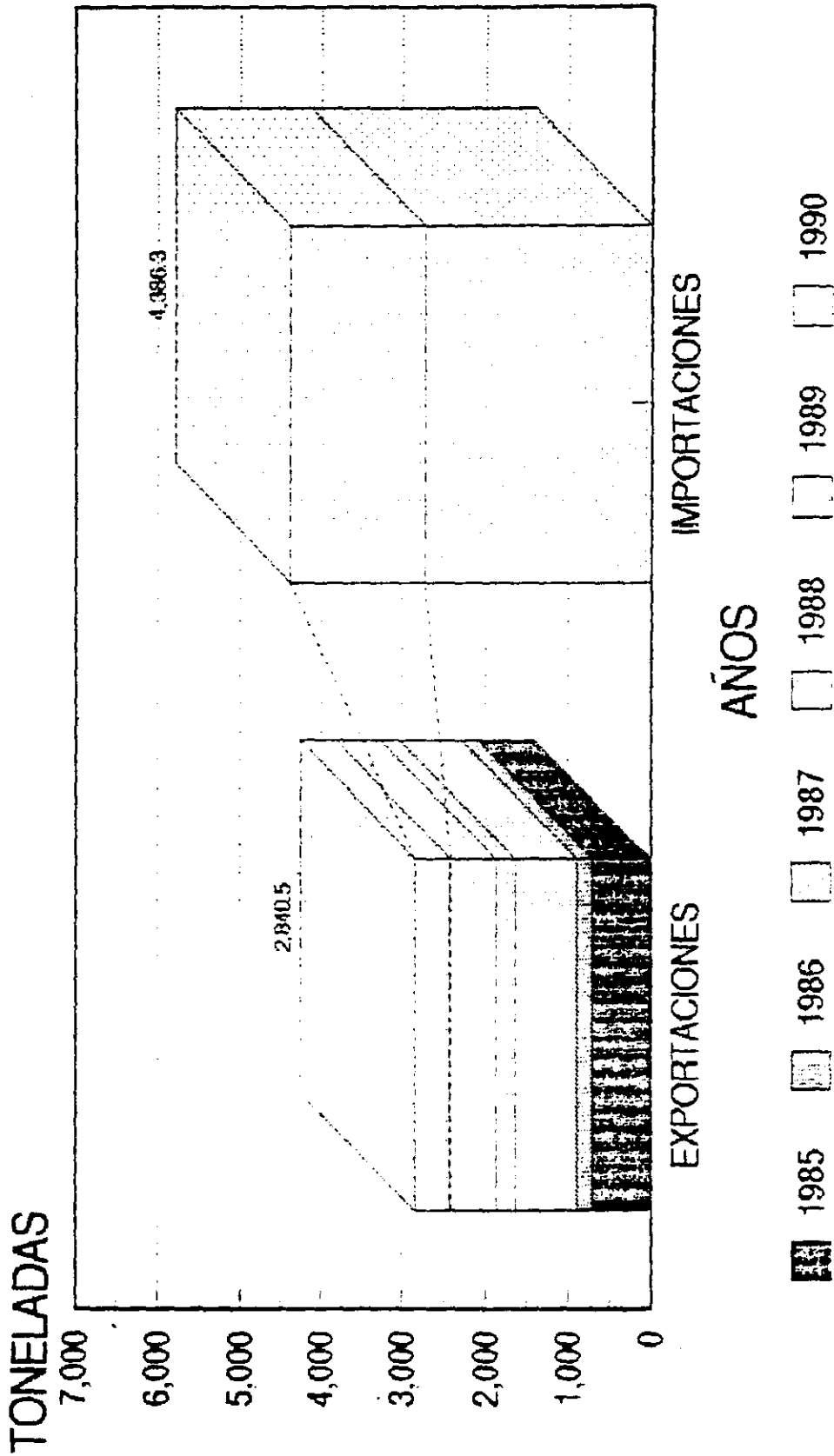
# COMERCIO EXTERIOR INDUSTRIA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS ( MILLONES DE DOLARES )



FUENTE : INE.G.I.

# EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE CHOCOLATES

DE CHOCOLATES



FUENTE: INEGI

En el caso específico de la balanza comercial de los chocolates en México, notamos claramente un gran déficit, en los últimos años, ya que en 1989, la entrada al país de chocolates ha sido casi cinco veces mayor, que la que se exporta. Por lo tanto ha sido una gran lucha por parte de los empresarios tratar de que los productos nacionales (chocolates), alcancen la cifra mínima de la importación, en 1990, se pudo bajar la cifra a cuatro veces y en 1993, casi se alcanza que las importaciones sean solamente el doble de las exportaciones de los chocolates mexicanos. En 1998 es un reto equilibrar la balanza de estos productos, sobre todo por la calidad y la tradición que deben tener los chocolates de origen mexicano.

Los problemas a los que se enfrentaba la industria alimentaria, antes de la firma del Tratado de Libre Comercio eran muchos, pero poco a poco se han ido resolviendo, actualmente los problemas todavía existen pero con grandes salidas.

El empresario tiene que tener en cuenta, y afrontar problemas de uso de tierra, entre los que destacan la falta de materia prima adecuada, la tenencia de la tierra, los precios de garantía inadecuados, la falta de apoyo técnico y financiero, la falta de semilla certificada, una explotación de la ingeniería genética y de una adecuada fertilización de las tierras.

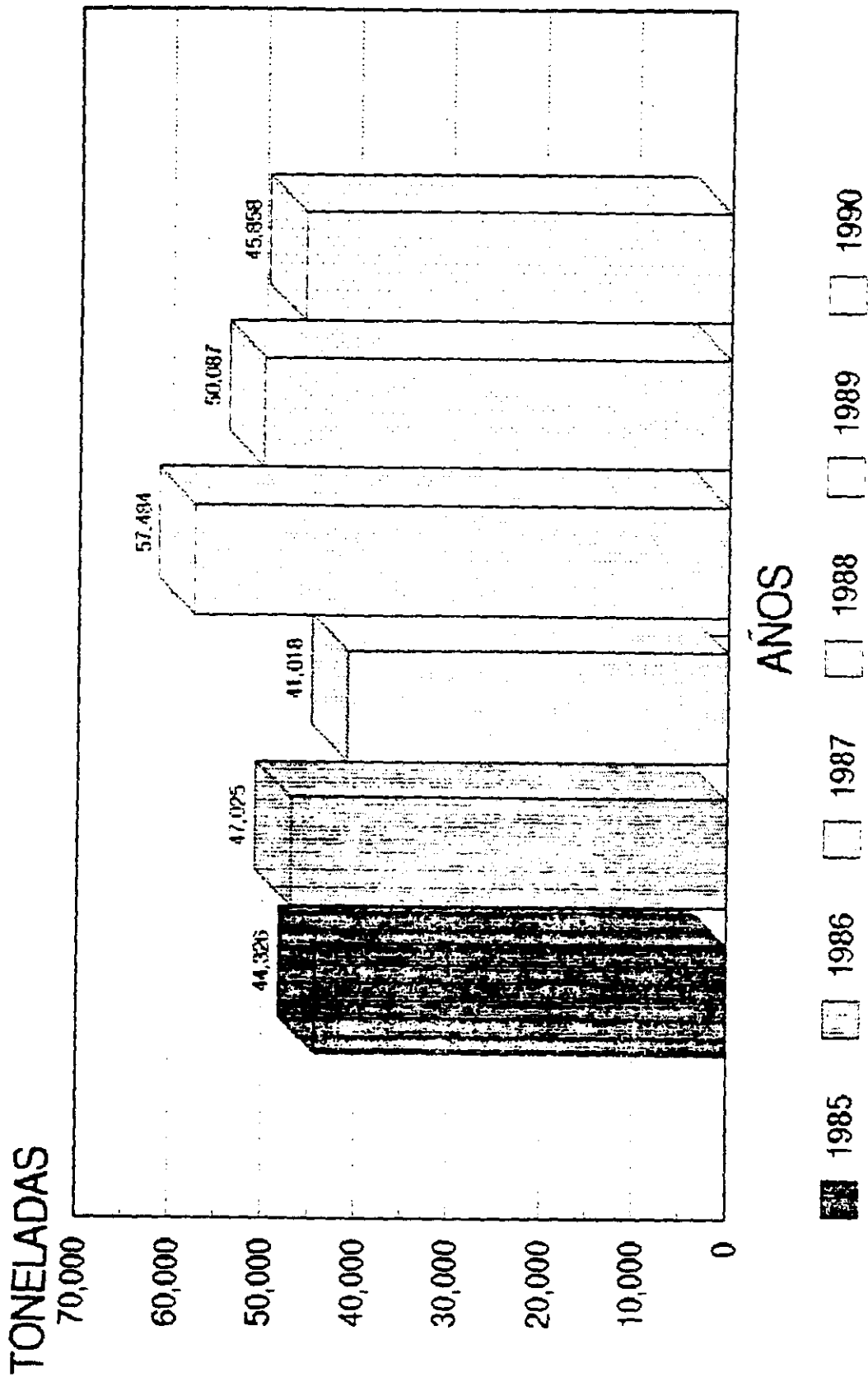
Por otra parte debe cambiar toda la imagen, que tiene al comercializar los productos, deberá afrontar, a la cadena de intermediarios, la falta de personal capacitado para actuar de manera que satisfaga las necesidades de todos sus clientes, la falta de visión de mercadotecnia comparada con los países extranjeros.

A su vez debe de fijarse, que existe actualmente mucha dependencia externa, en cultivos, en cosechas, en las capacidades de almacenamiento, en los esquemas de transporte. Algo con lo que se encuentra es el diferencial de calidad, el costo regional distinto, la gran importación del material de empaque, así como la maquinaria necesaria para los procesos y la dependencia de refacciones y tecnología.

El personal con el que se cuenta en el país, es de poca preparación, pero con un grado alto de aprendizaje y flexibilidad para amoldarlo a los trabajos requeridos, un gran punto de apoyo es el bajo costo de mano de obra, con relación a los países vecinos (Estados Unidos y Canadá), y por otro lado es mucho más barata la mano de obra mexicana, que incluso la de Oriente.

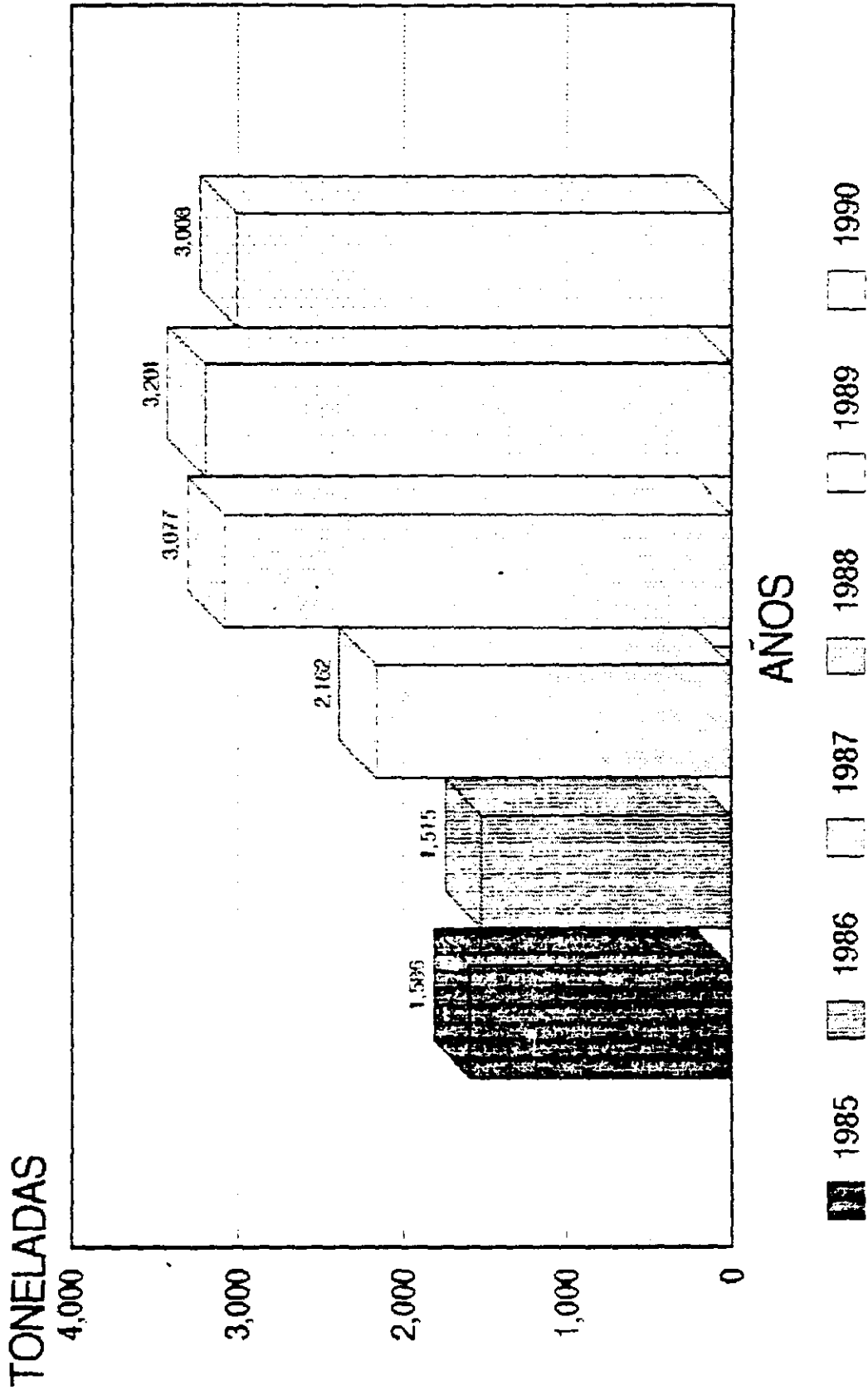
Por su parte existen excenciones en términos fiscales y de ayuda administrativa por parte del gobierno, en algunos estados con vistas al desarrollo a futuro, como es el caso de San Luis Potosí con grandes beneficios fiscales.

# PRODUCCION DE CACAO



FUENTE: INEGI

# VOLUMEN DE EXPORTACION DE CACAO

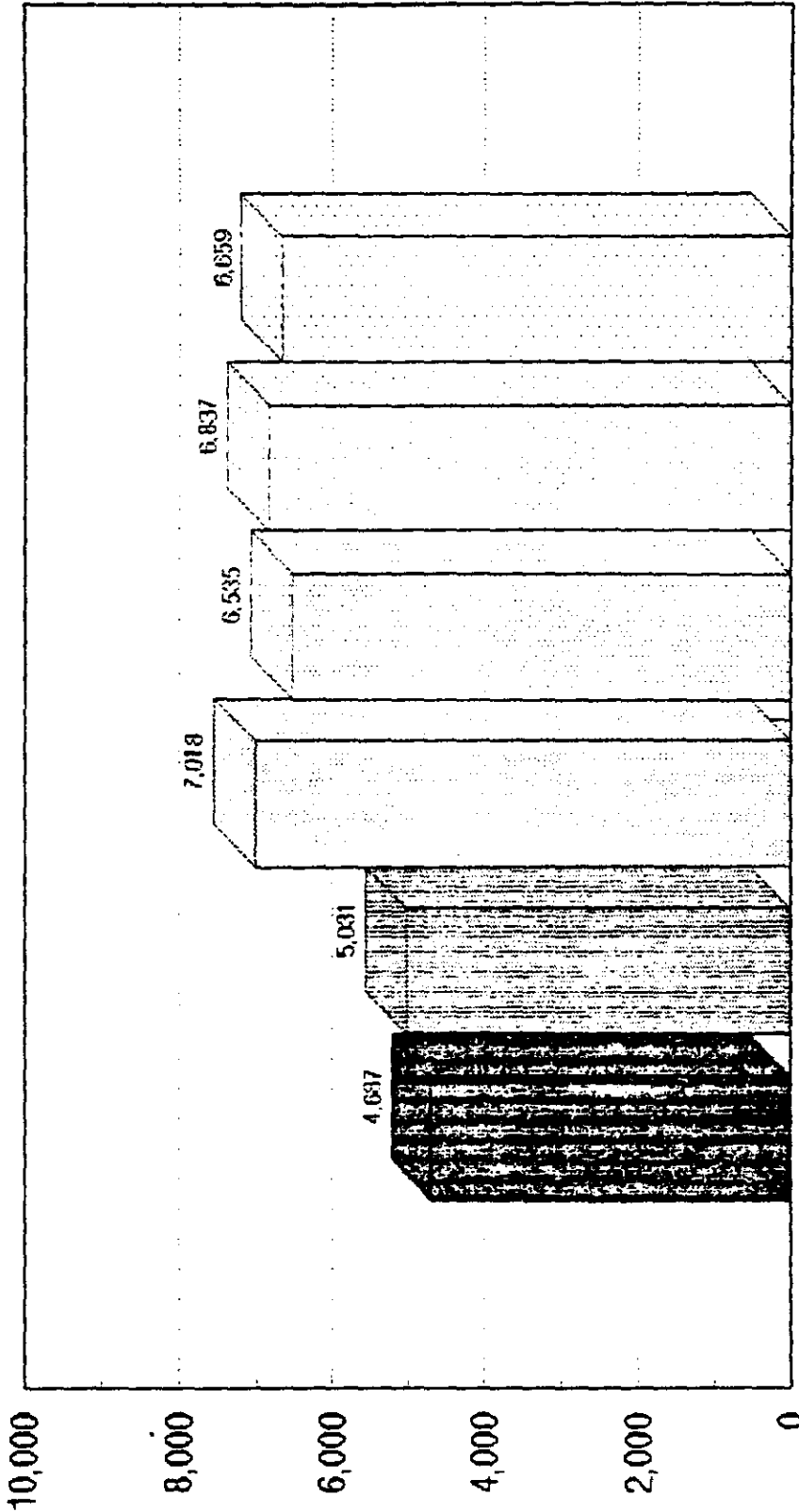


FUENTE: INEGI



# VOLUMEN DE EXPORTACION DE MANTECA DE CACAO

TONELADAS

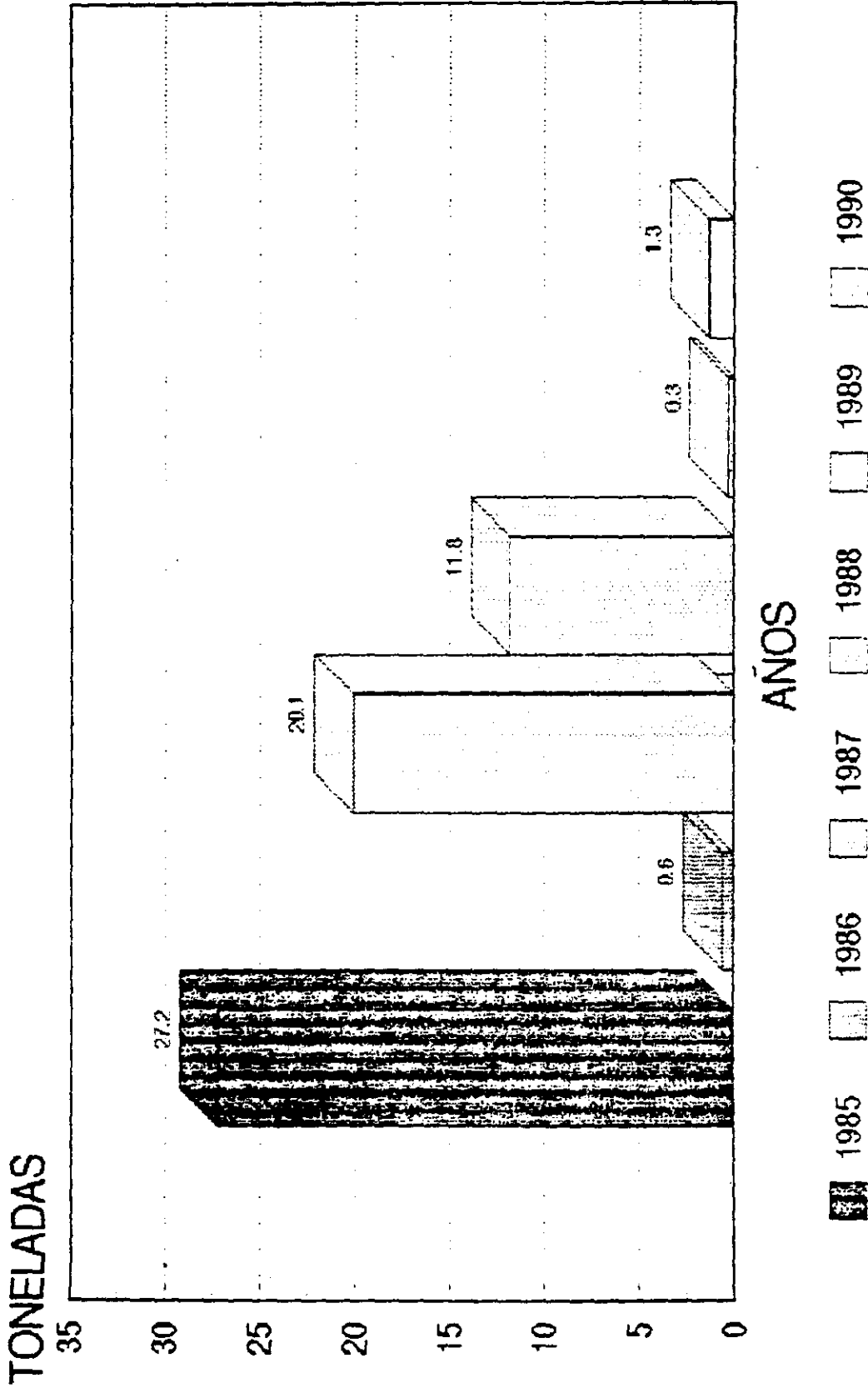


AÑOS



FUENTE: INEGI

# IMPORTACION DE CACAO EN POLVO



FUENTE: INEGI

Un punto principal es que Estados Unidos es el principal comprador en todo el Mundo, y la distancia que hay entre este país y el nuestro es la mas corta, que la de cualquier otro país, por lo que los costos de transporte en este caso, son mas económicos que los de cualquier país.

El reto para el empresario mexicano, es que aproveche los recursos que hay en el extranjero, para explotarlos dentro de nuestro territorio, para asi generar un crecimiento de su industria en términos reales de 4% anual, generar mayor numero de empleos, y tratar de exportar sus productos, para que todo esto ayude al equilibrio de la economía nacional, la generación como empresa de sus propias divisas darán una estabilidad e independencia economía para la empresa, asi aunque haya deterioros económicos o politicos en el país, la estrategia de ir por el camino planteado evitara que impacten dichos sucesos en una buena y saneada administración de la empresa.

**NOMBRE DE LA EMPRESA**

**EMPRESAS NACIONALES**

ALIMENTOS INSTANTANEOS MAQUILADOS S.A. DE C.V.

ALIMENTOS MCKIN S.A. DE C.V.

BARCEL DEL NORTE S.A. DE C.V.

BREMEN S.A. DE C.V.

CEREZO S.A. DE C.V.

COCOAS Y CHOCOLATES LA CORONA S.A. DE C.V.

CIA NESTLE S.A. DE C.V.

COSTANZO S.A. DE C.V.

CHOCOLATES DOS HERMANOS S.A. DE C.V.

CHOCOLATE IDEAL S.A. DE C.V.

CHOCOLATE REY AMARGO S.A. DE C.V.

CHOCOLATES TURIN S.A. DE C.V.

DULCERIA ITALIANA S.A. DE C.V.

DULCES Y CHOCOLATES LA TORRE S.A. DE C.V.

DULCES Y CHOCOLATES RICOLINO S.A. DE C.V.

FCA. DE CHOCOLATES ELITE S.A. DE C.V.

FCA. DE CHOCOLATES LA POBLANA S.A. DE C.V.

INDUSTRIAS ALIMENTICIAS ARIS S.A. DE C.V.

INDUSTRIAS CAROBA S.A. DE C.V.

LA CUBANA S.A. DE C.V.

LA ESPERANZA S.A. DE C.V.

LA GIRALDA S.A. DE C.V.

LA MASTRANZA S.A. DE C.V.

LA NUEVA COMPAÑIA COLONIAL S.A. DE C.V.

LA SUIZA S.A. DE C.V.

PRODUCTOS SELMOR S.A. DE C.V.

SANBORNS HERMANOS S.A. DE C.V.

SUPREMO S.A. DE C.V.

TRANSFORMADORA DE CACAO S.A. DE C.V.

DULCES Y CHOCOLATES DEL ANGEL S.A. DE C.V.

ALEJANDRO CAMARGO MONROY

GOLD'S DE MEXICO S.A. DE C.V.

CERIZIER S.A. DE C.V.

**EMPRESAS EXTRANJERAS CON VENTA EN MEXICO**

E.J. BRANCH'S CORPORATION

WISSOLL WITH SCHMITZ SCHOLL

CEDRINCA

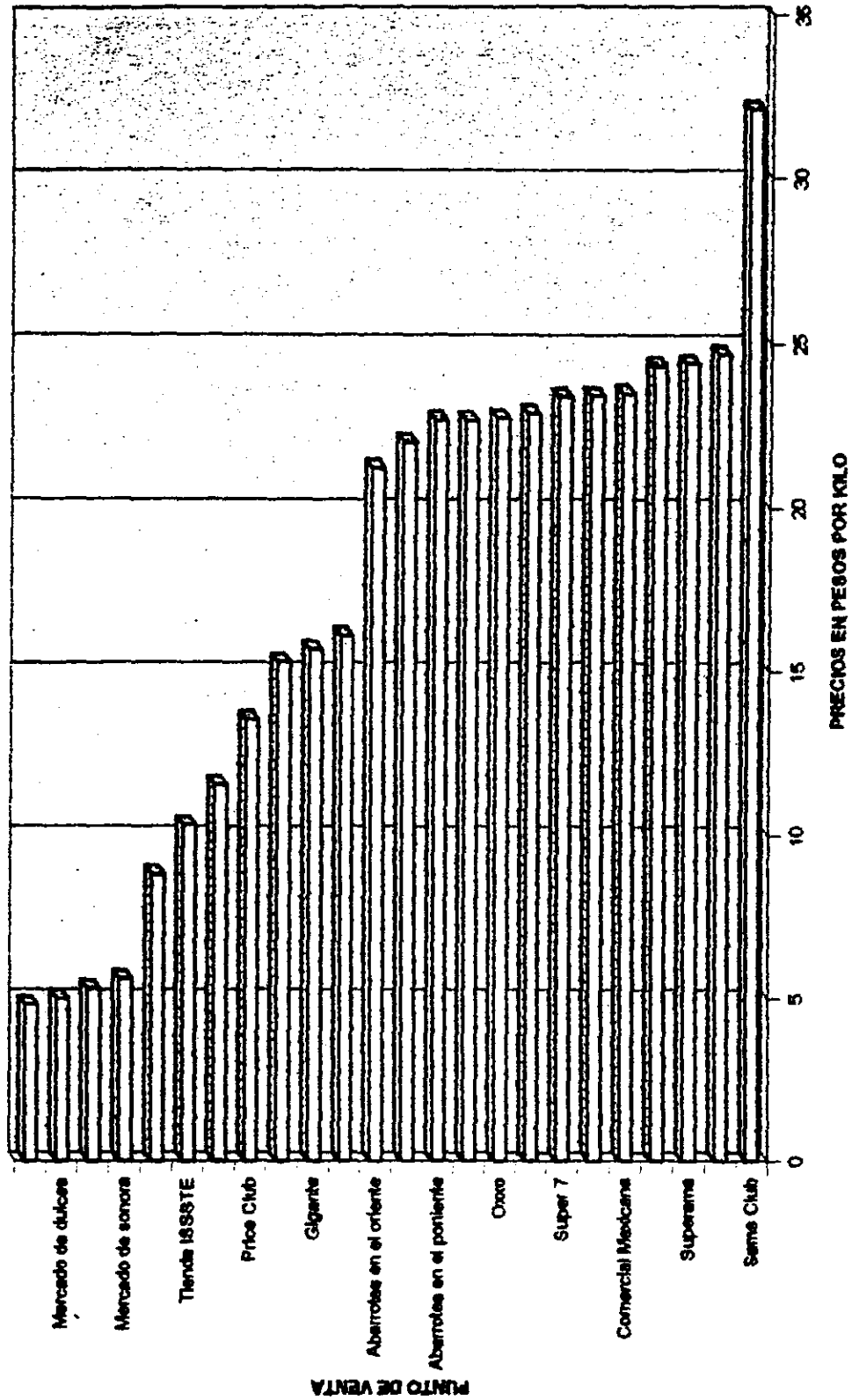
TROLLI

AMERICAN CANDY CORP.

**ESTUDIO DE MERCADO DE LOS DULCES ELABORADOS CON GOMA DE GRENETINA EN EL DISTRITO FEDERAL**

	\$/Kg
Sams Club	32.1
Superama	24.4
Bodega Aurrera	11.58
Aurrera	16.12
Wall Mart	15.3
Price Club	13.54
Gigante	15.69
Sanborns	23.43
De todo	24.69
Tienda UNAM	22.87
Tienda ISSSTE	10.34
Super 7	23.39
Oxxo	22.74
Sumesa	24.32
Tiendas IMSS	8.81
Comercial Mexicana	23.49
Abarrotes en el norte	22
Abarrotes en el sur	22.68
Abarrotes en el oriente	21.22
Abarrotes en el poniente	22.66
Central de abastos	4.8
Merced	5.3
Mercado de dulces	5
Mercado de sonora	5.8
<b>Total promedio</b>	<b>17.58</b>

**ESTUDIO DE MERCADO DE GOMAS DE GRENETINA**



□ Serie 1

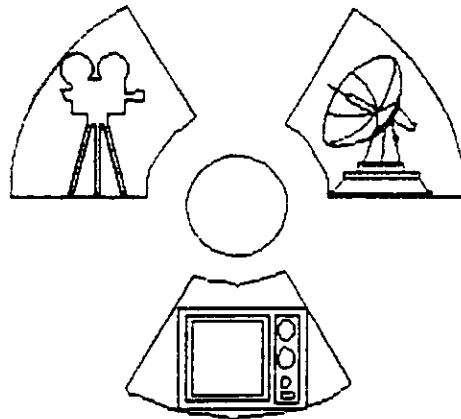
Se realizo un estudio de mercado encontrando una gran discrepancia en los precios teniendo desde los \$4.80 pesos el kilogramo de gomitas en la central de abastos y hasta \$32.10 pesos el kilogramo de gomitas en la tienda Sam's Club.

Como podemos observar en las estadísticas hay un bloque importante que oscila entre los \$20 y \$25 pesos y esto se debe a la calidad del producto ya que cuenta con grandes coloridos, figuras y coberturas de diferentes ingredientes, el producto se encuentra fresco, con una suavidad en su estructura y en algunos casos el empaque en el que viene el producto es de tipo suntuoso.

Los precios que están por debajo de los \$10.00 básicamente son la gomita tradicional en forma de gota cubierta de un baño de azúcar, este producto es de baja calidad, ya que la goma presenta una dureza y resequedad en el aspecto físico del producto por otro lado principalmente se vende a granel.

**CAPITULO VI**

LA TELEVISION EN LOS INDIOS DE  
LA SIERRA DE LOS ANDES PERUVIANOS





## BALANCE

ACTIVO	AÑO 1	Año base
<b>Total de Activos:</b>		
Fondo	\$ -	\$ -
Bancos	\$ 600,000.00	\$ 500,000
Inversiones en Valores	\$ 3,162,720.00	\$ -
Clientes	\$ -	\$ -
Reserva/Ctas Malas	\$ -	\$ -
Deudores Diversos	\$ -	\$ -
Anticipo a Proveedores	\$ -	\$ -
IVA acreditable	\$ -	\$ -
Anticipos ISR	\$ -	\$ -
<b>Inventario total</b>		
Almacén de Materia Prima	\$ 60,000	\$ 50,000
Almacén de Empaque	\$ 60,000	\$ 50,000
Almacén de P.Terminados	\$ -	\$ -
Almacén de Tapas	\$ -	\$ -
Actualización de Inventarios	\$ -	\$ -
Anticipo de Sueldos	\$ -	\$ -
<b>Total Activo Fijo:</b>		
Mobiliario y Eq. de oficina	\$ 120,000	\$ 100,000
Equipo de Transporte	\$ 240,000	\$ 200,000
Maquinaria, terreno y Equipo	\$ 6,600,000	\$ 5,500,000
Equipo de Cómputo	\$ 60,000	\$ 50,000
Equipo de Laboratorio	\$ 60,000	\$ 50,000
<b>Total Activo Diferido:</b>		
Gastos por anticipado	\$ -	\$ -
Depósitos en Garantía	\$ -	\$ -
Gastos de Instalación	\$ -	\$ -
<b>TOTAL DE ACTIVOS:</b>		

<b>PASIVO</b>	<b>Anual</b>	<b>Año Ant.</b>
<b>Total Pasivo Corto Plazo</b>		
Provedores Nacionales	\$ -	\$ -
Provedores Extranjeros	\$ -	\$ -
Acreedores Diversos	\$ -	\$ -
IVA por Pagar	\$ -	\$ -
Impuestos por Pagar	\$ -	\$ -
PTU por pagar	\$ -	\$ -
<b>Total Pasivo Diferido</b>		
Provisiones ISR	\$ -	\$ -
Provisiones PTU	\$ -	\$ -
Préstamos en dólares	\$ -	\$ -
<b>TOTAL PASIVO:</b>		
<b>TOTAL DE CAPITAL y PASIVO</b>		
Capital Social	\$ 6,500,000	\$ 6,500,000
Actualización de Capital	\$ 1,300,000	\$ -
Reexpresión Monetaria	\$ -	\$ -
Resultados del Ejercicio Ant.	\$ -	\$ -
Act. de Utilidades Retenidas	\$ -	\$ -
Reserva Legal	\$ -	\$ -
Resultado del Ejercicio	\$ 3,162,720	\$ -

## Estado/Resultados

**AL PRIMER AÑO DE TRABAJO**

	<b>ANUAL</b>	<b>SEMESTRAL</b>	<b>MENSUAL</b>
Total de Ingresos (Ventas)	\$ 28,800,000.00	\$ 14,400,000.00	\$2,400,000.00
Total de Costos	\$ 19,008,000.00	\$ 9,504,000.00	\$1,584,000.00
Gastos de Operación	\$ 5,000,000.00	\$ 2,500,000.00	\$ 416,666.00
Utilidad antes de Product. Financieros	\$ 4,792,000.00	\$ 2,396,000.00	\$ 399,333.00
Total de Productos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad Neta sin impuestos	\$ 4,792,000.00	\$ 2,396,000.00	\$ 399,333.00
Utilidad Neta después Impuestos (*0.66)	\$ 3,162,720.00	\$ 1,581,360.00	\$ 263,559.78

0	<b>Origen y Aplicación de Recursos</b>		
2			
3		<b>Origen</b>	<b>Aplicación</b>
4	Fondo		
5	Bancos		\$ 100,000.00
6	Inversiones en Valores		\$ 3,162,720.00
7	Clientes		
8	Reserva/Ctas Malas		
9	Deudores Diversos		
10	Anticipo a Proveedores		
11	IVA acreditable		
12	Anticipos ISR		
13	Almacén de Materia Prima		\$ 10,000.00
14	Almacén de Empaque		\$ 10,000.00
15	Almacén de P. Terminados		
16	Almacén de Tapas		
17	Actualización de Inventarios		
18	Anticipo de Sueldos		
19	Mobiliario y Eq. de oficina		\$ 20,000.00
20	Equipo de Transporte		\$ 40,000.00
21	Maquinaria y Equipo		\$ 1,100,000.00
22	Equipo de Cómputo		\$ 10,000.00
23	Equipo de Laboratorio		\$ 10,000.00
24	Gastos por anticipado		
25	Depósitos en Garantía		
26	Gastos de Instalación		
27	Proveedores Nacionales		
28	Proveedores Extranjeros		
29	Acreedores Diversos		
30	Iva por Pagar		
31	Impuestos por Pagar		
32	PTU por pagar		
33	Provisiones ISR		
34	Provisiones PTU		
35	Capital Social		
36	Actualización de Capital	\$ 1,300,000.00	
37	Reexpresión Monetaria		
38	Resultados del Ejercicio Ant.		
39	Act. de Utilidades Retenidas		
40	Reserva Legal		
41	Resultado del Ejercicio	\$ 3,162,720.00	
	<b>TOTAL</b>	\$ 4,462,720.00	\$ 4,462,720.00

**ANÁLISIS FINANCIERO COMPARATIVO**

	<b>Año 1:</b>
<b>INDICES DE RENTABILIDAD</b>	
Utilidad como porcentaje de las ventas después de Impuestos	10.98
Utilidad como porcentaje de ventas antes de Impuestos	16.64
Costo de los vendido como porcentaje de ventas	66.00
Gasto de operación como porcentaje de ventas	17.36
Rentabilidad sobre Activos Totales	73.72
Rentabilidad sobre Activos Totales (antes de Prod. Financieros)	73.72
Rentabilidad sobre Capital Contable	48.66
<b>INDICES DE ACTIVIDAD</b>	
	<b>Año 1</b>
Rotación de Activos Totales	4.43
Rotación de Activo Circulante	48.00
Rotación de Activos Fijos Netos	4.88
Rotación o Nivel de Inventarios	190.08
Venta Diaria Promedio (a 360 días y en miles de pesos)	80000.00
Plazo Promedio de Cobro	0.00
<b>INDICES DE APALANCAMIENTO</b>	
	<b>Año 1</b>
Indice de endeudamiento (recursos de acreedores)	0.00
Indice de veces pagados los intereses (Habilidad para el pago de intereses e impuestos)	
Cobertura de Pagos Fijos	
Plazo de pago a proveedores (Financiamiento de proveedores)	

PROFORMA

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	ANO 10	ANO 20
Total de Ingresos (Ventas)	\$ 2,880,000.00	\$ 3,744,000.00	\$ 4,492,800.00	\$ 5,391,360.00	\$ 6,469,632.00	\$ 16,098,514.70	\$ 90,677,769.80
Total de Costos	\$ 1,900,600.00	\$ 2,471,040.00	\$ 2,965,248.00	\$ 3,558,287.60	\$ 4,269,957.12	\$ 10,925,019.70	\$ 66,767,321.47
Gastos de Operación	\$ 500,000.00	\$ 650,000.00	\$ 780,000.00	\$ 936,000.00	\$ 1,123,200.00	\$ 2,794,861.02	\$ 17,305,186.62
Utilidad antes de Product. Financieros	\$ 479,200.00	\$ 622,960.00	\$ 747,552.00	\$ 897,062.40	\$ 1,076,474.88	\$ 2,678,613.98	\$ 16,585,271.71
Total de Productos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad Neta sin impuestos	\$ 479,200.00	\$ 622,960.00	\$ 747,552.00	\$ 897,062.40	\$ 1,076,474.88	\$ 2,678,613.98	\$ 16,585,271.71
Utilidad Neta después Impuestos (*0.66)	\$ 316,272.00	\$ 411,153.80	\$ 493,384.32	\$ 592,061.18	\$ 710,473.42	\$ 1,767,885.22	\$ 10,946,279.33

LAS CANTIDADES ESTAN EN DOLARES AMERICANOS, EN ESTE ESCENARIO DE TIPO OPTIMISTA, EN EL QUE SE TOMA DE INICIO UN TIPO DE CAMBIO DE 1 DOLAR POR 10 PESOS, CON UNA INFLACION CONSTANTE DE 20% ANUAL Y UN INCREMENTO DE VENTAS DE 10% POR AÑO.

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 10	AÑO 20
Total de Ingresos (Ventas)	\$ 2,880,000.00	\$ 3,600,000.00	\$ 4,320,000.00	\$ 5,184,000.00	\$ 6,220,800.00	\$ 15,479,341.08	\$ 95,843,999.81
Total de Costos	\$ 1,900,800.00	\$ 2,376,000.00	\$ 2,851,200.00	\$ 3,421,440.00	\$ 4,105,728.00	\$ 10,218,365.10	\$ 63,257,039.80
Gastos de Operación	\$ 500,000.00	\$ 625,000.00	\$ 750,000.00	\$ 900,000.00	\$ 1,080,000.00	\$ 2,687,385.80	\$ 18,639,583.29
Utilidad antes de Product. Financieros	\$ 479,200.00	\$ 599,000.00	\$ 718,800.00	\$ 862,560.00	\$ 1,035,072.00	\$ 2,575,590.36	\$ 15,947,376.05
Total de Productos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad Neta sin impuestos	\$ 479,200.00	\$ 599,000.00	\$ 718,800.00	\$ 862,560.00	\$ 1,035,072.00	\$ 2,575,590.36	\$ 15,947,376.05
Utilidad Neta después Impuestos (*0.66)	\$ 316,272.00	\$ 395,340.00	\$ 474,408.00	\$ 569,289.60	\$ 683,147.52	\$ 1,699,889.64	\$ 10,525,288.59

LAS CANTIDADES ESTAN EN DOLARES AMERICANOS, EN ESTE ESCENARIO DE TIPO CONSERVADOR, EN EL QUE SE TOMA DE INICIO UN TIPO DE CAMBIO DE 1 DOLAR POR 10 PESOS, CON UNA INFLACION CONSTANTE DE 20% ANUAL Y UN INCREMENTO DE VENTAS DE 5% POR AÑO.

PROFORMA

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	ANO 10	ANO 20
Total de Ingresos (Ventas)	\$ 2,880,000.00	\$ 3,458,000.00	\$ 4,147,200.00	\$ 4,976,840.00	\$ 5,971,968.00	\$ 14,880,167.41	\$ 92,010,239.82
Total de Costos	\$ 1,900,800.00	\$ 2,280,980.00	\$ 2,737,152.00	\$ 3,284,882.40	\$ 3,941,498.88	\$ 9,807,710.49	\$ 60,726,756.28
Gastos de Operación	\$ 500,000.00	\$ 600,000.00	\$ 720,000.00	\$ 884,000.00	\$ 1,036,800.00	\$ 2,579,890.17	\$ 15,973,999.99
Utilidad antes de Product. Financieros	\$ 479,200.00	\$ 575,040.00	\$ 690,048.00	\$ 828,057.60	\$ 993,669.12	\$ 2,472,566.75	\$ 15,309,481.54
Total de Productos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad Neta sin impuestos	\$ 479,200.00	\$ 575,040.00	\$ 690,048.00	\$ 828,057.60	\$ 993,669.12	\$ 2,472,566.75	\$ 15,309,481.54
Utilidad Neta después Impuestos (*0.66)	\$ 316,272.00	\$ 379,526.40	\$ 455,431.68	\$ 546,518.02	\$ 655,821.62	\$ 1,631,894.05	\$ 10,104,257.84

LAS CANTIDADES ESTAN EN DOLARES AMERICANOS, EN ESTE ESCENARIO DE TIPO PESIMISTA, EN EL QUE SE TOMA DE INICIO UN TIPO DE CAMBIO DE 1 DOLAR POR 10 PESOS, CON UNA INFLACION CONSTANTE DE 20% ANUAL Y LAS MISMAS VENTAS POR AÑO.

Como podemos observar entre nuestro año de inicio y nuestro primer ejercicio anual, tenemos un incremento de 316,272.00 usd por concepto de utilidades, lo que nos representa mas de un 48% de la inversión inicial, y una actualización de capital aproximadamente de 130,000 usd, notamos en los estados proforma, un incremento de esta manera y un rendimiento sobre la inversión de los diferentes socios a una tasa del 25%, estaríamos hablando que tanto intereses como capital, nuestros inversionistas lo recuperarían por muy lejano que sea a menos de cuatro años, considerando el peor de los escenarios, si vemos el escenario optimista, nos damos cuenta que se recuperarían sus inversiones en pasados tres años.

Como podemos notar la planta podría funcionar por si misma a largo plazo, que es básicamente lo que busca México como país, inversiones en planta productiva y a varios años, y no capital golondrino que nos deje con déficit en nuestras balanzas.

Si vemos que en países de primer mundo los interés andan oscilando por muy buenos que sean en dígitos de una unidad, el hecho que nosotros ofrezcamos el 25% real anual es atractivo y significa que ese 16% adicional en el peor de los casos, que daremos; cubrirá su inflación que oscilan entre un 3 y 5%, otro 5 a 9 % de interés que les da en su país y el resto del interés por el riesgo que existe como país.

Como podemos observar nuestra venta promedio diario es de 80,000 pesos equivalente a 80,000 unidades de producto empaquetado con cinco fudge-gummy, lo que equivale tener un 20% de margen de nuestra capacidad instalada que es de 100,000 unidades aproximadamente.

La venta del producto principalmente la realizaremos en el extranjero, para así generar nuestras propias divisas y que no nos afecte la paridad del dólar respecto al peso.

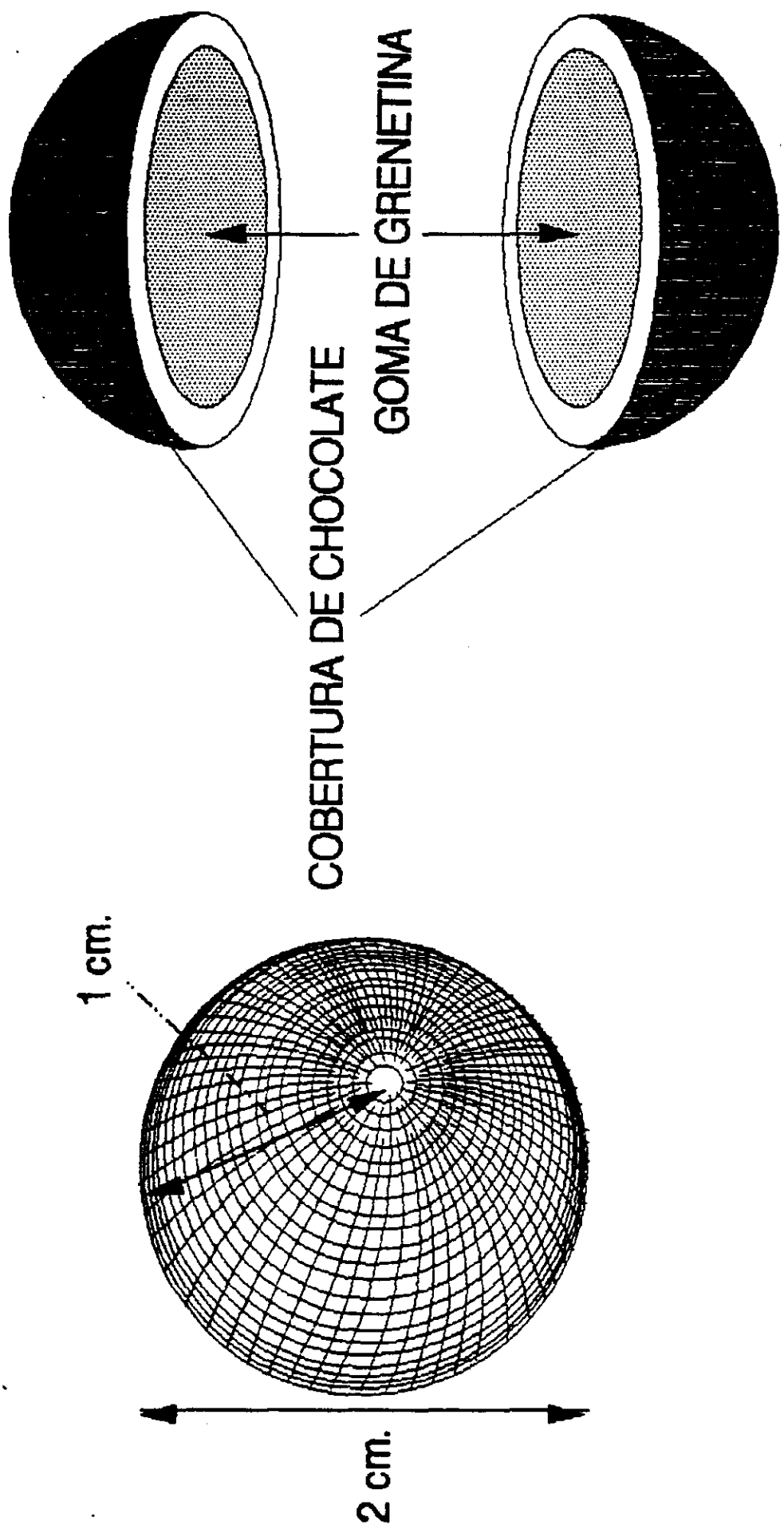
Se realizaran controles administrativos, para que los gastos de operación se mantengan en un mismo nivel y de ser posible se intentaran bajar año con año mediante estímulos de productividad.

El dinero que existe en bancos se tratara de manejarlo de manera que nos den intereses diarios, es decir mantener solo lo necesario en caja y bancos y el resto mandarlo a inversiones de corte diario, para tener la liquidez suficiente en la empresa, pero para no tener el dinero parado y así ganar mas intereses.

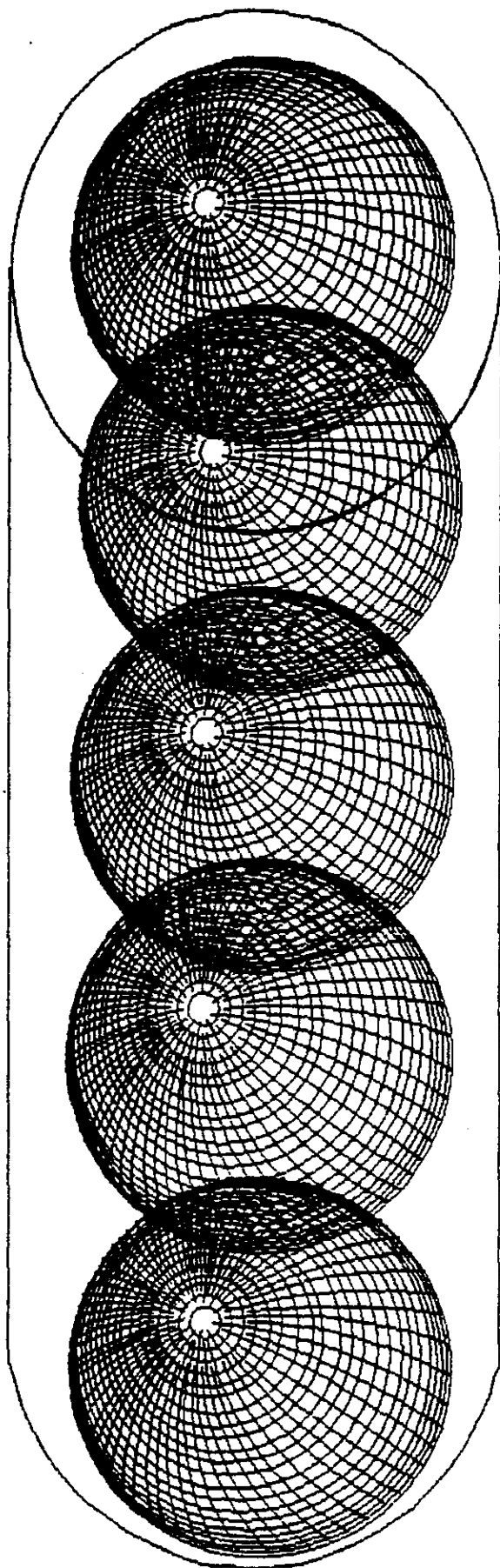
Se tratara de realizar todas las ventas al contado y de ser posible trataremos de sacar crédito a nuestros proveedores treinta y si es posible sesenta días, con lo que tendremos mas dinero disponible y por lo tanto mayores utilidades para final de año, cosa que nos reflejarían mejores números, que no se reflejan en los estados proforma.



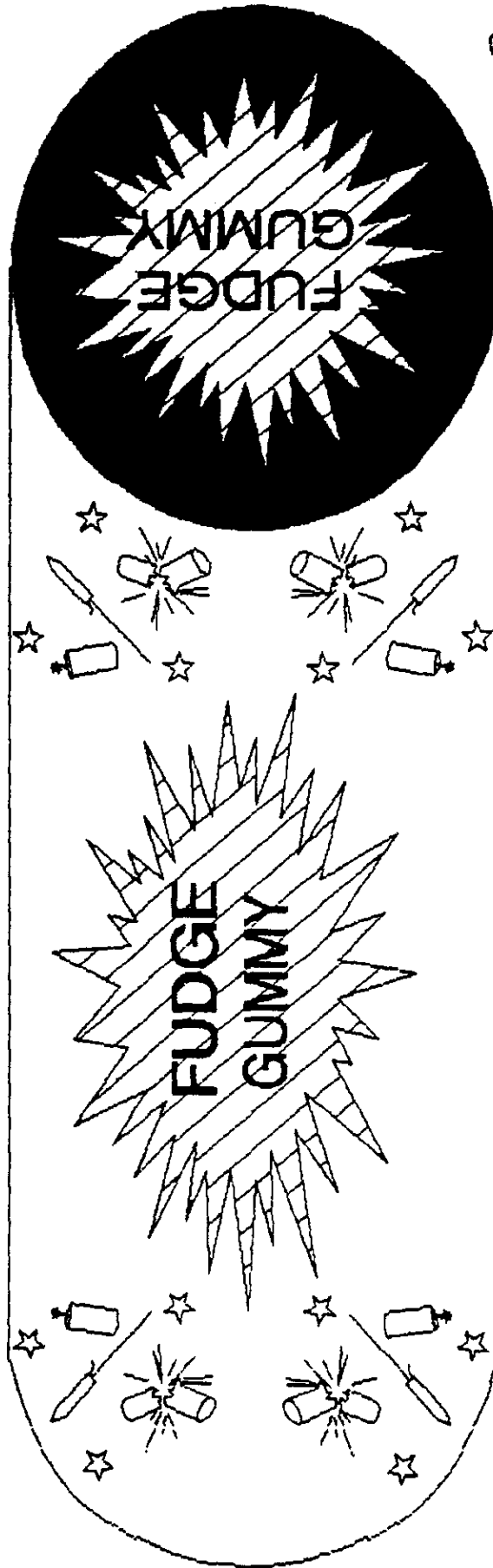
# DIMENSIONES Y CONSTITUCION DEL PRODUCTO



VISTA INTERIOR DEL PRODUCTO



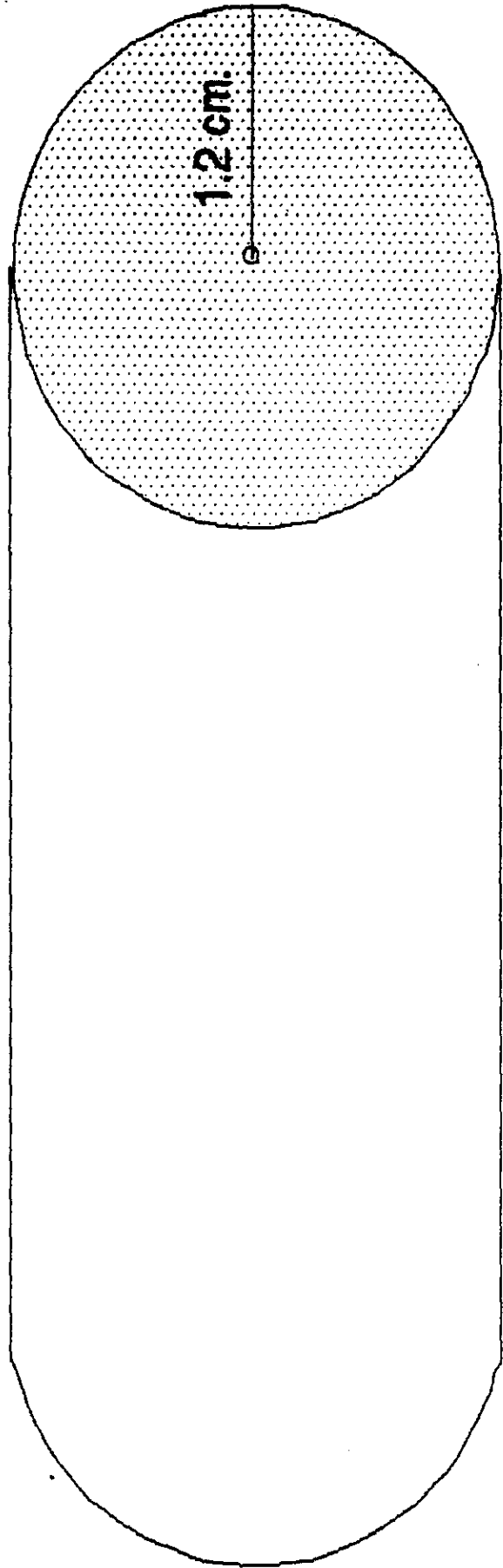
VISTA EXTERIOR DEL PRODUCTO



ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

# DIMENSIONES DEL EMPAQUE



10.5 cm.

21 cm.

NOTA:

———— EMPAQUE PARA 5 PIEZAS

———— EMPAQUE PARA 10 PIEZAS.

# PRESENTACION DE EMPAQUE DEL PRODUCTO TERMINADO



**FUDGE GUMMY**

**COBERTURA DE CHOCOLATE Y CENTRO DE GOMITA**

**INGREDIENTES:**

Para cobertura: cacao, manteca de cacao, leche entera azúcares, BHA, ácido cítrico.

Para gomita: gresetina, lecitina, ácido cítrico, color y sabor artificial

**MAJCA REGISTRADA**  
**HECHO EN MEXICO**

Reg. S.S.A. No. 97432 'A'

Elaborado por Industrias AMR S.A. de C.V.  
Av. 5 de Febrero 705A Zona Industrial Querétaro 76130 Qro.

## LA PUBLICIDAD COMO FUERTE RECURSO EN LA EXPANSIÓN DEL PRODUCTO.

Para que un producto tenga un gran impulso para la presentación de él, se necesita una gran estrategia para la comercialización del producto terminado y la forma de hacer que ese auge tenga mucha fuerza, se requiere de la publicidad masiva que de alguna manera es la competencia de los productos siguiendo la calidad de ellos, el siguiente estudio nos representa la posible introducción del producto dentro de los grandes medios de comunicación, como son la radio y la televisión, cabe señalar que dentro de nuestros gastos para publicidad son de casi el 2% respecto a nuestras ventas es decir casi medio millón de pesos.

Entre los espacios mas atractivos para los anunciantes y mas explotados por los concesionarios, destacan sin duda las novelas y los noticiarios así como el programa de En Familia con Chabelo. He aquí unos ejemplos, de acuerdo con información obtenida sobre las tarifas publicitarias de estos medios.

Un minuto de publicidad en el noticiario nocturno de televisa o en el programa de Chabelo, cuesta \$22,000.00 pesos el minuto que pueden ser cubiertos en varios spots de mínimo diez segundos cada uno, lo que equivaldría que sesenta minutos de publicidad en este horario triple A, casi al equivalente del presupuesto diario de la Universidad Nacional Autónoma de México.

En horarios denominados triple A que oscilan entre las 17.00 y las 22.00 hrs y en programas de mucha audiencia el precio esta alrededor de los \$12,400.00 pesos el minuto.

En horarios denominados doble A el precio oscila en los \$6,000.00 pesos el minuto y los horarios A en \$3,000.00 pesos.

En Monitor el grupo Radio Programas de México, cobra por minuto \$10,000.00, que cubre en Radio Red en diferentes emisoras del país. En su horario estelar que es a las 9.00 hrs de la mañana.

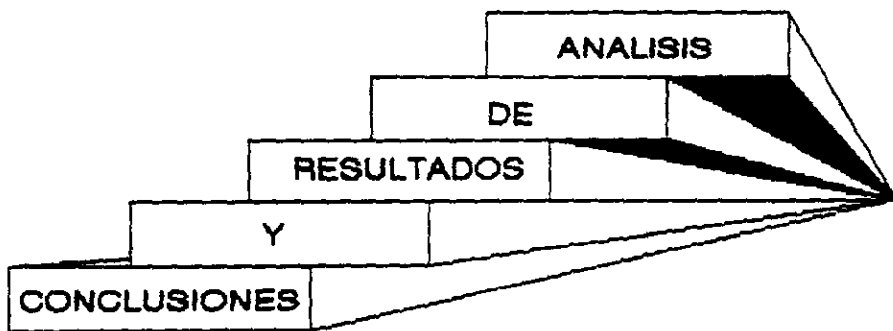
En la organización Radio Centro que es de las emisoras que tienen mucha audiencia, el minuto oscila desde los \$297.00 hasta los \$1,782.00 pesos el minuto.

En grupo Radio Mil oscila el precio alrededor de los \$900.00 pesos el minuto.

Como podemos notar si queremos introducir parte de nuestro producto al mercado mas grande que es el Distrito Federal en la República Mexicana, podríamos destinar parte de nuestro presupuesto publicitario a estos medios masivos, destacando que en Televisa, existe el plan francés que al pagar por adelantado, se obtiene un 50% de descuento en sus contrataciones y que el alcance publicitario es de suma importancia.

**CAPITULO VII**

**ANALISIS DE RESULTADOS  
Y CONCLUSIONES**



## CONCLUSIONES

Y

### ANÁLISIS DE RESULTADOS

La medida del comportamiento de un negocio es algo complejo y difícil, ya que tiene que ver con la efectividad con la que se utilizan los recursos, la eficiencia y rendimiento de las operaciones, el valor y la seguridad para los que tienen derecho de demandar algo en el negocio, y la armonía de las gentes que laboran de una u otra manera en la empresa tanto internamente, como externa.

Los números no son, ni pueden ser criterios absolutos, pero si nos hablan de cambios, tendencias, riesgos y oportunidades que existen en nuestra empresa.

El pretender establecer medidas estándar de comparación ha quedado prácticamente en desuso debido a los profundos cambios que hemos vivido en los últimos años dentro de los sistemas monetarios, a los nuevos fenómenos económicos derivados de inflaciones, desempleos y depresiones económicas, del descontrol de precios mundiales en los productos básicos, en las empresas multinacionales y conglomerados, a la economía de libre empresa, teniendo esto en consideración, analizaremos el comportamiento de los fudge-gummy en nuestra empresa.

Hay muchos que se interesan entre el éxito y fracaso de una empresa, los propietarios o inversionistas, los directivos de la empresa, los acreedores, los empleados, el gobierno etc., todos verán a la empresa con criterios diferentes y a su vez le pondrán valores intangibles apreciados por cada uno de ellos.

Nuestro análisis en la operación descansa básicamente sobre las ventas netas, nuestro costo de nuestro producto vendido, entre nuestra venta representa un 66% que podremos mejorarlo, es decir disminuirlo a través del tiempo, en la manera que se vaya incrementando el precio, o se disminuya el costo de la manufactura con la experiencia, también con el poder que vayamos adquiriendo en el poder de compra y la eficientización del volumen de operación.

El margen de utilidad que es de casi un 17% que nos indica la efectividad relación costo precio de la operación, la Dirección que lleve consigo la empresa hará que este se incremente al pasar los años, la forma de manejar los directores la empresa la llevaran a encaminarse al éxito, en afrontar los diferentes entornos económicos a los que se presente y sobre todo la antelación que estos hagan en los diferentes departamentos.



Nuestros gastos de operación son de los mas bajos con los que puede trabajar una empresa y que con la disminución de estos se puede hacer mas rentable a la empresa, en nuestro caso son del 17%, que vienen incluidos los de administración, de promoción y ventas, de capacitación, de desarrollo y los cuales nos sirven para identificar en que departamentos se esta trabajando de manera adecuada, o en cuales hay que hacer mejoras o apretar las tuercas como comúnmente se dice.

En nuestros índices de actividad, podemos ver que en un periodo de un año podríamos comprar cuatro veces y media nuestra planta, lo que es un muy buen numero para la rotación de nuestros activos totales, es decir que por cada peso que se invirtió nos ha generado 4.43 pesos en monto de dinero, lo cual es aceptable en este sector.

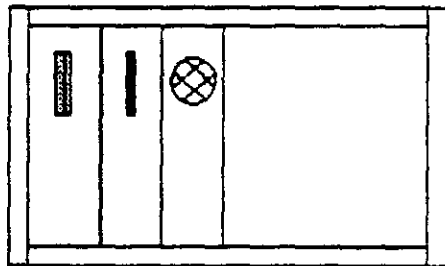
En el caso de nuestro promedio de cobro como supone que la venta es en efectivo, nos da cero días el plazo de cobro, lo que representa que por el momento no estamos dando ninguna clase de crédito a nuestros clientes y por el contrario el plazo promedio de pago a nuestros proveedores supone que es de manera similar.

Lo recomendado en este caso es que siempre nuestro plazo de cobro sea menor en numero de días que nuestro plazo de pago en ejemplo es bueno que pague a 60 días y cobre de contado o un plazo menor a los 60 días.

Desde el punto de vista de nuestros inversionistas lo que ellos quieren saber es como esta su dinero, si vemos la rentabilidad que genero en el primer año seria de 48%, lo que nos indica que esta un 23% arriba de lo que les prometimos, lo que daría pauta a que tengan confianza y no retiren su dinero, para que la empresa siga funcionando de manera eficiente.

Con estos análisis podemos decir que nuestro anteproyecto es viable y que es sumamente rentable para vender la idea y que se puedan generar fuentes de trabajo, divisas, utilidades y un gran apoyo a nuestro país que necesita salir adelante con la participación de todos, con los tangibles e intangibles este anteproyecto se destina a las personas que estén interesadas, principalmente gente del extranjero que quieran invertir en ello seguro y que nos ayude a fomentar la planta productiva de nuestro país, así como este hay muchos proyectos que es cosa de plantarlos para que alguien con riqueza apoye para que den frutos.

# BIBLIOGRAFIA



Chocolate, cocoa and confectionary: Science and Technology  
Bernard W. Minifieph. D. Third edition. Van Nostrand Reinhold 1989 New York

Estudio de desarrollo socioeconómico de México  
Duverger Maurice Primera edición Fondo de Cultura Económica 1995 México

Faults, causes, remedios, sweets and chocolates  
Lees specialized publications ltd 1990 Surbiton U.K.

Historia del chocolate en México  
Martin González de la Vara Maass ediciones S.A. de C.V. Primera edición 1992 México

Ingeniería de empaques  
Antonio Rodríguez Tarango Productos de maíz 1994 México

Los principios básicos de coberturas y recubrimientos  
William Drier Industria alimentaria 1992 México

Química de los alimentos  
Salvador Badui Dergal Quinta reimpresión Editorial Alhambra Mexicana 1989 México

Técnica de elaboración moderna de confituras  
Antonio Luis Grosso Refinerías de maíz Segunda edición S.A.I.C.F. 1972 Buenos Aires Argentina

Técnicas de investigación social  
Ander Egg Ezequiel Fondo de Cultura Económica 1995 México

The design of social research  
Ackoff Russel U.S.A. edition 1993 Estados Unidos

[www.inegi.com.mx](http://www.inegi.com.mx)

[www.ipade.com.mx](http://www.ipade.com.mx)

[www.nestlemailinternet.com.mx](http://www.nestlemailinternet.com.mx)

[www.herseysstarmedia.com.mx](http://www.herseysstarmedia.com.mx)

[www.yahoo.rocher.com](http://www.yahoo.rocher.com)