

REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

“ANÁLISIS DEL IMPACTO DE PRODUCTORES Y EMPAQUES DE AGUACATE EN MICHOACÁN BAJO UN ESQUEMA DE TRABAJO INFORMAL NO PROFESIONALIZADO EN LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL”

Autor: José Miguel Argueta Flores

Tesis presentada para obtener el título de:
Licenciado en Comercio Internacional

Nombre del asesor:

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

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

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





LICENCIATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL

TESIS

**ANÁLISIS DEL IMPACTO DE PRODUCTORES Y EMPAQUES DE AGUACATE EN
MICHOCÁN BAJO UN ESQUEMA DE TRABAJO INFORMAL NO
PROFESIONALIZADO EN LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL**

**TESIS PRESENTADA PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIADO EN
COMERCION INTERNACIONAL**

AUTOR. JOSE MIGUEL ARGUETA FLORES

Dedicatoria

A mi familia dedico este trabajo. Especialmente a mi tío Fernando por darme todo el soporte y apoyo necesario desde el comienzo hasta el final de este trabajo. Gracias por enseñarme a afrontar dificultades sin perder de vista el objetivo, por inculcar en mi ese compromiso que me hacía tanta falta, por ser una persona de calidad, un amigo.

Me han enseñado a ser la persona que soy desde que tengo memoria. Mis valores, mi perseverancia, a darle importancia a las cosas que realmente valen la pena. Por todo su cariño incondicional, paciencia, comprensión, empeño y dedicación. Gracias

Agradecimientos

A mis padres. Por ser mis cimientos en desarrollo, por destinar todo el tiempo y recursos y darme las herramientas para poder salir adelante.

Adriana Violeta Flores Díaz

Iván Ramon Argueta Márquez

A mi hermano. Por ser mi compañero de vida.

Sebastián Argueta Flores

A mi Familia. Que me han apoyado y han formado parte de mi educación.

Abuelos

Miguel Fernando Flores Cervantes

Ma. Esther Díaz Rodríguez

José Ascensión Argueta Ramírez

Rosa María García Márquez

Tíos

Ma. Del Carmen Flores Díaz

Margarita Flores Díaz

Elvia Georgina Flores Díaz

Claudia Flores Díaz

Ma. Esther Flores Díaz

Brenda Flores Díaz

Cynthia Argueta Márquez

Tatiana Argueta Márquez

Vladimir Israel Argueta Márquez

Katia Natasha Argueta Márquez

Padrinos

Salvador Hernández Juárez

Brenda Ugalde

Fernando Arturo López Zacapantzi

Leticia Velázquez Serna

Jaime Granados Delgado

Amigos

Daniel Chávez Guijosa

Lenin López Hurtado

Horacio Espino Ferreyra

Francisco Javier Torres Naranjo

María Fernanda López Velázquez

A todos maestros. Por desempeñar una labor tan importante y noble que ayuda a las personas a tener herramientas para poder enfrentar las situaciones del día a día.

A todas aquellas personas. Que me han acompañado en buenos y malos momentos.

**Todos han sido parte indispensable para ser la persona que soy
hoy. Los amo**

Resumen

El aguacate es un producto que ha alcanzado su madurez en el mercado, México es el principal productor y exportador con poco más de un tercio de participación en las toneladas exportadas en 2022, convirtiendo el sector aguacatero en uno de los más importantes en Michoacán gracias a que ha generado una derrama económica en las zonas productoras de este fruto, sin embargo las actividades que se desenvuelven alrededor de este sector no siempre están dentro del ámbito formal, trayendo consigo consecuencias en distintos ámbitos como: culturales, sociales, económicos, laborales, pérdida de participación en el mercado internacional, rezago tecnológico, etc. En esta investigación nos enfocaremos en analizar cómo afectan estas actividades informales desempeñadas por productores y empaques de aguacate en la competitividad internacional.

Para desarrollar este estudio se realizó una investigación para poder entender cuáles son los factores que influyen en la informalidad laboral y en la competitividad, cuál es su estado actual, para así poder analizar si realmente existe un beneficio o perjuicio en la competitividad internacional de la industria aguacatera.

La informalidad y la competitividad tienen diversos factores, los cuales tienen una relación compleja y dinámica. Este problema no es exclusivo del sector aguacatero, pues lo podemos ver reflejado a nivel empresarial, sectorial, así como a nivel nacional e internacional.

En la cadena de suministros existen varios eslabones: productores, cuadrillas de corte, acopios, empaques, distribuidores y consumidores finales, etc. Casi siempre el mayor beneficio obtenido en un sector, de cualquier índole, percibe las mayores ganancias en los niveles más altos de la cadena de suministros, en este caso: empaques, exportadores y distribuidores. De la misma manera, a pesar de que en todos los eslabones de la cadena existe cierto grado de informalidad, puede verse reflejado con mayor intensidad en los primeros eslabones de la cadena.

Entonces, ¿Qué es lo que pasa con aquellos miembros de la cadena que están en un nivel medio-bajo?, ¿Es posible que la reducción de la informalidad aumente la

competitividad internacional en el sector aguacatero?, y ¿esta reducción de la informalidad podría mejorar las condiciones de los participantes que se encuentran dentro de la informalidad en esta cadena de suministros?

Palabras: Formalidad, Informalidad, Competitividad, Internacional, Aguacate.

Abstract

Avocado is a product that has reached its maturity in the market, Mexico is the main producer and exporter with just over a third of the tons exported in 2022, making the avocado's sector one of the most important in Michoacán, thanks to this, avocado's exports have generated an economic spill in the producing areas, but the activities that take place around this sector are not always within the formal sphere, with consequences in different areas such as: cultural, social, economic, labor, etc. In this research we will focus on analyzing how these informal activities affect international competitiveness in avocado production and exports.

To develop this study, an investigation was carried out in order to understand what are the factors that influence labor informality and competitiveness, and its current state, to be able to analyze whether there is indeed a benefit or injury to the international competitiveness of the avocado industry.

The informality and international competitiveness of companies have several factors, which have a complex and dynamic relationship. This problem is not unique to the avocado sector, we can see it reflected at the enterprise level, sectoral level, as well as nationally and internationally.

In the supply chain there are several participants: producers, cutting crews, small collection centers, packers and dealers, consumers, etc. Almost always the greatest profit obtained in a sector of any kind, perceives the greatest profits at the highest levels of the supply chain, in this case would be the packers and dealers. In the same way, although there is a certain degree of informality in all parts of the supply chain, can be reflected more intensely in the first parts of the supply chain.

So, what about those members of the supply chain who are at a medium-low level?, Is it possible that the reduction of informality increases international competitiveness in the avocado's sector?, and would this reduction in informality improve the conditions of participants who are within the informality in this supply chain?

Keywords. Formality, Informality, Competitiveness, International, Avocado.

Índice

Introducción.....	1
Capítulo I Fundamentos de la investigación	4
1.1 Antecedentes.....	5
1.2 Planteamiento del problema.	7
1.3 Preguntas de investigación.	9
1.3.1 Pregunta general.....	9
1.3.2 Preguntas específicas.	9
1.4 Objetivos de investigación.....	9
1.4.1 Objetivo general.....	9
1.4.2 Objetivo específicos.	9
1.5 Hipótesis de la investigación.....	10
1.5.1 Hipótesis general.....	10
1.5.2 Hipótesis específicas	10
1.6 Justificación.	10
1.6.1 Trascendencia.....	12
1.6.2 Alcance y temporalidad.	12
1.6.3 Viabilidad de la investigación.....	12
1.6.4 Método de investigación.....	13
Capítulo II. Marco Conceptual.....	14
2.1 Formalidad.....	15
2.1.1 Regulaciones.....	15
2.1.2 Certificaciones para productores y exportadores de aguacate.....	16
2.2 Informalidad.	18
2.3 Competitividad.....	19
2.4 Profesionalización.....	21
Capitulo III. Marco contextual	22
3.1 Generalidades del aguacate.	23
3.2 Auge del aguacate a nivel mundial.	24
3.2.1 Principales productores, exportadores y consumidores.....	25
3.3 Informalidad mundial, en México y en Michoacán.....	30
3.3.1 Informalidad a nivel mundial.	30
3.3.2 Informalidad a nivel México.	30

3.3.3 Informalidad a nivel Michoacán.....	33
3.4 Empresas familiares.....	35
3.5 Huertos y empaques familiarizados y no profesionalizados.....	37
Capítulo IV. Marco teórico	39
4.1 La nueva Teoría del comercio internacional.....	40
4.1.1 El modelo de la brecha tecnológica.....	41
4.1.2 La teoría de la Organización industrial.....	43
4.1.3 Teoría del crecimiento endógeno.....	44
Capítulo V. Marco metodológico	52
5.1 Variable dependiente: Competitividad.....	53
5.2 Variable independiente: Informalidad.....	53
5.3 Diseño de la investigación.....	54
5.4 Enfoque de la investigación.....	56
5.5 Población.....	56
5.6 Muestra y muestreo.....	58
5.7 Técnicas de recolección de datos.....	59
5.8 Instrumentos de recolección de datos.....	60
5.9 Técnicas de procesamiento de datos.....	61
5.10 Herramientas para el procesamiento de datos.....	61
Capítulo VI. Resultados.....	62
6.1 Resultados obtenidos de la encuesta aplicada a productores y empaques de aguacate.....	63
6.2 Resultados obtenidos de la entrevista aplicada a productores y empaques de aguacate.....	75
6.3 Análisis de resultados.....	77
Conclusiones y recomendaciones.....	81
Anexos	83
Bibliografía.....	92

Abreviaturas.

APEAM Asociación de Productores y Empacadores Exportadores de Aguacate de México.

URP Unidades Representativas de Producción.

TLCAN / T-MEC Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá.

OIT Organización Internacional del Trabajo.

PIB Producto Interno Bruto.

UNFPA United Nations Population Fund.

UE Unidades económicas.

ENOE Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo aplicado por el INEGI.

NTCI Nueva Teoría del comercio internacional.

INEGI Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

PEA Población Económicamente Activa.

Introducción.

En 2022 las exportaciones de México reportadas por TRADE MAP tuvieron un valor de 578,281,629 miles de dólares colocándose como el duodécimo país en exportaciones, teniendo como principales socios comerciales a Estados Unidos, Canadá, China, Japón, Alemania y Corea del Sur (Trade statistics for international business development, 2022). Entre los principales productos que México exporta son: Coches, vehículos de motor; Piezas y accesorios, Ordenadores, Camiones de entrega y Petróleo Crudo. (The Observatory of Economic Complexity, 2022)

Con un valor de 3,495,161 miles de dólares generados de la exportación de aguacate equivalente a un 0.6% de las exportaciones totales de México, con una participación de 35.58% del total de toneladas exportadas de aguacate en 2022 a nivel global, México logra posicionarse como líder indiscutible en el sector aguacatero. (Trade statistics for international business development, 2022)

Al ser un producto popular, se ha ganado un puesto importante en la gastronomía a nivel mundial y generado ganancias muy importantes para México, en particular para Michoacán. Aunque exista un liderazgo en el mercado, también es importante tomar en cuenta que, en la actualidad la globalización ha generado desarrollo de nuevos procesos, tecnologías, rutas, que han permitido que distintos países comiencen a jugar un rol significativo en el abastecimiento internacional.

La informalidad y la competitividad son dos fenómenos que se han estudiado a lo largo de muchos años, ambos están compuestos de varios factores que hacen muy complejo su análisis para poder desarrollar políticas y estrategias que ayuden a mejorar las condiciones de las empresas, sectores y países.

Existe una cantidad considerable de personas o entidades que forman parte de la cadena de suministros del aguacate que no entran en el mercado internacional. En esta investigación se pretende identificar cuáles son los principales motivos por los cuales estos trabajan de manera informal y no siguiendo los parámetros legales, para así poder determinar cuál es el efecto que causa para el mercado internacional. Se realizará un estudio documental y muestral donde identificar

emos cuales son las principales causas de esta informalidad desde el punto de vista de los productores y empaques de aguacate no profesionalizados, para después hacer un contraste con aquellos que si trabajan bajo un esquema formal y saber cómo es que perciben estos el impacto que tiene trabajar de manera formal en la competitividad a nivel internacional. Se analizará los resultados obtenidos a partir de dicha investigación para así poder compartirlos con los miembros participantes de este sector aguacatero que trabajan bajo un esquema informal, y así incitar a formar parte del sector formal.

Para introducir al lector de manera más profunda a la investigación, en el primer capítulo el lector conocerá que motivó a realizar esta investigación, así como los objetivos y la hipótesis. Conocerá como se ha desarrollado la informalidad a través de los años y cuál ha sido la evolución del sector aguacatero en Michoacán, México. Se abordará de la misma manera que ha hecho competitivas a los empaques exportadores de aguacate.

Dentro del segundo capítulo se realizará una investigación de los conceptos relacionados con la presente investigación para poder tener un entendimiento cuando hablemos sobre ellos en el presente documento.

En el tercer capítulo, se revisará de manera más profunda cual es la situación actual respecto al panorama que envuelve a México respecto a la competitividad y la informalidad, para así enfocarnos en el sector aguacatero.

En el cuarto capítulo dedicado al marco teórico se profundizará en teorías y pensamientos de expertos en los dos fenómenos protagonistas de esta investigación: la informalidad y la competitividad, así como aquellas teorías que abordan los aspectos a considerar para realizar un estudio similar al presente.

En el quinto capítulo se aplicarán diversas metodologías partiendo de técnicas cualitativas y cuantitativas para profundizar en la investigación de campo, que complementa y contrasta la investigación documental; bajo un punto de vista práctico como se desenvuelven las actividades alrededor de la comercialización de aguacate y como es que se percibe la informalidad, abarcando a personas que se

encuentran desde la plantación del árbol hasta los empaques que se encargan de la comercialización a mercados internacionales.

Por último, en el sexto capítulo presenta los datos y resultados una vez se hayan procesado y analizado, el lector conocerá la interpretación, para dar respuesta finalmente a nuestras preguntas e hipótesis de investigación.

Capítulo I Fundamentos de la investigación

Aquí se establecen las bases fundamentadas de la investigación buscando el interés del lector en la problemática que representan los individuos no formalizados en el sector aguacatero, esta problemática se puede extrapolar incluso a otros sectores, a nivel Estatal, Nacional e Internacional. Así mismo, se justifica para dar introducción a los objetivos que se pretenden alcanzar y que serán la estructura para el establecimiento de las hipótesis.

1.1 Antecedentes.

El Tratado de libre comercio más importante para México es el T-MEC, conformado por Canadá, Estados Unidos y México. En 2020 sustituyó al TLCAN que entró en vigor en 1994.

Los acuerdos son benéficos para la economía, las empresas y los consumidores, son una clave para el desarrollo, algunos de sus beneficios son:

- Reducción de costos para los consumidores, la ampliación del mercado para las empresas, el aumento de la competitividad y la generación de empleos.
- Ayudan a disminuir las barreras arancelarias que pueden entorpecer el flujo de bienes y servicios.
- Promueven la inversión privada.
- Mejoran las normativas que protegen la propiedad intelectual, el comercio electrónico y la empleabilidad.
- Ofrecen a las empresas y consumidores de un país diversas opciones de bienes y servicios.
- Fomentan la competitividad de los negocios logrando el desarrollo de tecnologías y prácticas innovadoras.
- Fortalecen la integración económica regional.
- Abren los accesos a mercados más amplios.
- Impulsan la competitividad y entrada a una mayor variedad de productos y servicios.
- Apoyan la eliminación de normas y barreras comerciales.
- Promocionan el intercambio de tecnología.

- Inspiran estabilidad a inversionistas a largo plazo, lo que también puede promover empleos en la industria de exportación.

En 2021 México fue la economía número 15 del mundo en términos del PIB, el número 12 en exportaciones totales, el número 13 en importaciones totales, la economía número 67 en términos de PIB per cápita y la economía número 23 más compleja según el Índice de Complejidad Económica. (The Observatory of Economic Complexity, 2022)

Para el año 2022 el aguacate también conocido como el oro verde representa el 0.03% de las exportaciones totales a nivel global, México en este rubro aportó con sus 1,041,787 toneladas con el 47.6% de las exportaciones mundiales de aguacate. Esto representa el 0.6% de las exportaciones totales de México. (Trade statistics for international business development, 2022)

Los cinco principales importadores de aguacate en 2022 fueron en orden descendente: Estados Unidos, Países Bajos, Francia, España y Alemania. Por otro lado, los primeros cinco exportadores en 2022 fueron: México, Países Bajos, Perú, España y Chile (Cabe mencionar que Países bajos es un país re exportador, es decir, la mayoría de sus importaciones de aguacate son destinadas a otros países, sirviendo como canal distribuidor). (Trade statistics for international business development, 2022)

En 1993 llegó el TLC, un tratado de libre comercio entre Canadá, México y Estados Unidos, la firma de este tratado supuso beneficios comerciales para los 3 países, permitiendo un crecimiento gradual de las exportaciones de México hacia los Estados Unidos (principal importador de aguacate para México), del 2001 al 2011 el incremento de las exportaciones de México hacia Estados Unidos fue de 628,414 miles de dólares, para los próximos 10 años el incremento fue del 1,730,479 miles de dólares y en el último año fue de 626,418 miles de dólares. (Trade statistics for international business development, 2022)

Para México el consumo de aguacate supone un motor financiero que impulsa a la industria michoacana. Cuando entró en vigor el TLC, Michoacán era el único Estado

capaz de cumplir con los requisitos sanitarios para exportar a USA, actualmente Jalisco también está acreditado para poder realizar exportación de aguacate a Estados Unidos incorporándose en julio de 2022.

A consecuencia del crecimiento del sector aguacatero, la competencia de otros participantes del mismo sector también ha crecido. Lo que implica que para que México siga siendo el líder del mercado necesita ajustarse a los cambios por medio de actualización, innovación de procesos, aplicación de tecnologías, etc.

La forma en la que se cultiva se procesa y se transporta este producto lleva implícito cierto grado de informalidad en cada eslabón de la cadena de suministros aguacatera, trabajadores subcontratados, malas condiciones de trabajo, limitantes en el crecimiento y especialización en dueños de huertas y empaques puede poner en juego buena parte de la participación del mercado, de la cual México ha sido líder durante las últimas décadas.

1.2 Planteamiento del problema.

Al mes de febrero de 2022 la superficie sembrada destinada a la producción de aguacate en México fue de 257 mil 571 Ha. Michoacán representa el 69.9% del total con mayor superficie nacional destinada a la siembra de aguacate, seguida de Jalisco con el 11.5%, juntos suman 81.4% y son los únicos dos Estados de México certificados para exportar a Estados Unidos, el mayor importador de este producto a nivel mundial y el principal importador de aguacate mexicano. (Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural, 2023)

Para tener la posibilidad de exportar es necesario estar dentro del ámbito formal. Esto no solo te permite el acceso a nuevos mercados que sean los líderes en demanda de un producto, se puede aspirar a obtener mayores ganancias del sector, que te ayudan para especializarte y crecer como empresa lo que permite tener una ventaja competitiva en el sector. En 2022 el 51.5% de la población ocupada de 25 a 64 años trabajó de manera informal, más de la mitad de la población y desde 2005 el valor más bajo fue el trimestre del presente año con un 51.3% (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2023).

Según la APEAM, Existen 34,857 productores de aguacate Hass y 85 empaques autorizados para la exportación de aguacate a Estados Unidos. (Asociación de Productores y Empacadores Exportadores de Aguacate de México, 2022)

Del total de la producción de aguacate en México, solo el 40% está dirigida al mercado internacional, al ser un producto con una demanda considerable, varios países se han interesado por participar en la exportación de aguacate, el valor del mercado internacional de aguacate en 2022 fue de 7,930,422 miles de USD, México cubrió en este año el 47.6% mientras que el otro 52.4% fue abarcado por otros países (Trade statistics for international business development, 2022), y es ese porcentaje el que puede aprovechar México para crecer. Con el 40% de la producción de aguacate que México destina para la exportación a otros países, alcanza a cubrir el 84% lo que equivale a 946,503 Tons de las 1,132,800 importadas por el principal consumidor de este producto: Estados Unidos. El siguiente proveedor es Perú con un 11% (122,313 Tons), casi 8 veces menos que México. La competitividad en el sector aguacatero toma importancia cuando nos damos cuenta de que el precio promedio por Ton que paga Estados Unidos a México es de 3,107 USD, mientras que a Perú es de 2,466 USD, 20% debajo del precio de México, sucede algo muy similar con Canadá donde la participación de México equivale al 92% y la de Perú al 6%, y de igual forma el precio de Perú es un 20% inferior, en Japón la participación de México es del 73% y la de Perú es del 24, con un precio inferior de Perú en un 10%, donde se puede ver un cambio muy drástico es en España, donde México cuenta con el 5% de la participación de este mercado, Mientras Perú abarca el 60%, con un precio inferior en casi 20%, que fue lo que permaneció constante en los 4 principales consumidores de aguacate, comparando a México contra Perú (Trade statistics for international business development, 2022). Con estos datos, surgen automáticamente tres cuestionamientos, ¿Cuáles son los factores de competitividad por los cuales Estados Unidos a pesar de tener un proveedor que puede suministrar el mismo producto a un menor costo, prefiere adquirir el aguacate de México?, ¿Cómo hacer que una mayor cantidad de las toneladas producidas en México alcancen el mercado Internacional? Y ¿Qué

barreras de la informalidad se deberían superar para operar bajo la formalidad y alcanzar el mercado internacional?

1.3 Preguntas de investigación.

1.3.1 Pregunta general.

¿De qué manera impacta a la competitividad internacional, los productores y empaques de aguacate que desarrollan sus actividades dentro del sector informal no profesionalizado?

1.3.2 Preguntas específicas.

P1.- ¿Cuál es el grado de informalidad que existe actualmente en México? y ¿Cuál es el principal factor que han generado la actual cultura laboral?

P2.- ¿Cuál es el estado de los productores y empaques exportadores de aguacate profesionalizados que participan en el mercado internacional?

P3.- ¿Qué es lo que permite a los productores y empresas exportadoras de aguacate en Michoacán ser competitivos en el mercado internacional?

1.4 Objetivos de investigación.

1.4.1 Objetivo general.

Evaluar el impacto de la profesionalización en empaques y productores de aguacate en Michoacán en la informalidad y competitividad internacional.

1.4.2 Objetivo específicos.

OE1.- Identificar el grado de informalidad que existe actualmente en México y cuáles son los principales factores que han generado la actual cultura laboral.

OE2.- Identificar los factores a nivel empresa y comercial que determinan la tendencia de la competitividad en el mercado.

OE3.- Analizar la relación que existe entre la informalidad, profesionalización y competitividad de productores y empaques exportadores de aguacate de Michoacán en el mercado internacional.

1.5 Hipótesis de la investigación.

1.5.1 Hipótesis general.

La informalidad laboral presente en los productores y empaques de aguacate generan un estancamiento en el sector aguacatero, trayendo consigo rezago tecnológico, condiciones de trabajo desfavorables y un desaprovechamiento de los beneficios económicos que el mercado internacional ofrece.

1.5.2 Hipótesis específicas

HE1.- Sí los productores y empaques de aguacate informales dejan de asociar la formalidad con la reducción de beneficios económicos percibidos, aumentara el número de competidores facultados para exportar aguacate.

HE2.- Sí los factores de profesionalización como la implementación de tecnología y capacitación son aplicados por los productores y empaques de aguacate, entonces los criterios de competitividad como la productividad y calidad de producto serán beneficiados.

1.6 Justificación.

Después de haber concluido un periodo de 2 años de trabajo en una empresa dedicada a la venta de maquinaria agrícola, decidí incursionar en el sector aguacatero desde su comercialización ya que resultaba más atractivo para mí.

Dentro de lo muchos cambios, uno de los que más llamo mi atención fue el esquema de trabajo que existía entre ambas empresas. Desde el comienzo note que las empresas tenían un diferente grado de profesionalización (empresas que cumplen las regulaciones fiscales, laborales, desarrollo de humano y planeación estratégica) muy marcado.

A pesar de ser dos empresas en crecimiento, los modelos de negocio son completamente diferentes, por un lado, encontré una empresa donde se cumplían con todas las disposiciones legales, las cuales marcan en gran medida como se llevan a cabo muchas de las decisiones, refiriéndonos con esto a las prestaciones del trabajador, su seguridad social, el pago de contribuciones, desarrollo del personal y permitiendo acceso a mercados, acceso a proveedores internacionales, etc. Por otro

lado, encontré con un escenario de trabajo completamente distinto, donde la empresa encargada de la comercialización y distribución del aguacate usaba un modelo de negocio con trabajadores bajo un esquema informal, los cuales claramente no tenían seguridad ni prestaciones, el trabajo era muy variable dependiendo de la fluctuación de la demanda y en varias de las actividades existía un gran desgaste físico e incluso condiciones peligrosas.

Las condiciones de trabajo en la agricultura pueden llegar a ser muy precarias y muchas veces el empleador suele optar por opciones de mano de obra que no se encuentra regularizada con el fin de deslindarse de responsabilidades y reducir los costos.

Existen otras problemáticas que conlleva el modelo de empresas no profesionalizadas, como el crecimiento financiero limitado, el no poder acceder a mercados internacionales, oportunidad de gran peso considerando que México cuenta con 13 tratados de libre comercio que incluyen a 46 países lo que ha representado para nuestro país un factor clave para el crecimiento y desarrollo.

El análisis de la presente investigación es importante para encontrar cuales fueron los factores que modelaron el actual esquema de trabajo en el sector aguacatero en los principales municipios productores de aguacate de Michoacán, descubrir cual es el grado de informalidad en los productores y empaques de aguacate de la zona mencionada. Después se buscará identificar cuáles son las desventajas y beneficios que representa el estar o no bajo un esquema de trabajo formal, para así poder brindar una perspectiva más amplia que permita a los productores y empaques de aguacate hacer conciencia de esta cultura, finalmente software el impacto que tiene esta cultura de empresas no profesionalizadas en el comercio internacional, específicamente a nivel competitivo.

El motivo que impulso esta investigación es para hacer conciencia tanto a empleados como empleadores, para así tratar de hacer conciencia y buscar mejorar las condiciones de trabajo, y por otro lado dar a conocer a los productores y empaques de aguacate que oportunidades se están perdiendo.

1.6.1 Trascendencia.

La presente investigación permite tener un panorama más amplio de la situación alrededor del sector agrícola aguacatero en Michoacán, buscando incentivar a los productores y empacadores/distribuidores de aguacate al crecimiento, desarrollo y profesionalización formar parte del sector formal. Pero el propósito no es solo aumentar el número de participantes, la suma de estos conlleva al desarrollo de nuevas tecnologías, generación de empleos nuevos y mejora de los ya existentes, derrama económica, en general una mejora en la población, por otro lado, tenemos la mejora continua que permite a los productores y empaques mejorar los procesos mediante la aplicación de capacitación, tecnología, etc.

1.6.2 Alcance y temporalidad.

El periodo de la presente investigación se comprende de tres meses, donde se recabará la información documental en el periodo de un mes, mientras que la recopilación de información en campo y análisis de la información obtenida se realizará en el siguiente dos.

El estudio de la presente investigación precisa hacer una inmersión en la situación actual de la informalidad y competitividad de los productores y empacadores de aguacate, sin embargo, se profundizará en los principales municipios productores de aguacate de Michoacán ya que es el principal estado productor y exportador de aguacate, para la información de campo se limitará a los municipios de Tancítaro, Uruapan, Tacámbaro y Ario de Rosales.

1.6.3 Viabilidad de la investigación.

Una de las principales limitantes que se puede presentar en el desarrollo de la presente investigación es en la recopilación de información en campo, ya que cierto porcentaje de los individuos entrevistados o encuestados pueden responder en función de la afinidad o confianza generada con el entrevistador, otro de los factores que podrían generar un sesgo en las respuestas es la posición que ocupan dentro de la organización o huerta a la que pertenecen ya que se puede tener un panorama incompleto de la situación organizacional a la que pertenecen.

Una de las herramientas que se utilizara para contrarrestar el factor de confianza/afinidad que podría tener el entrevistador/ encuestador con el productor o miembro de empaque es el documento de confidencialidad donde se especifica que la información se utilizara única y exclusivamente para la elaboración de la presente investigación y no será divulgado cualquier dato que relacione a la persona o empresa que sea parte de la presente investigación.

1.6.4 Método de investigación.

Los métodos de investigación nos muestran el camino que se seguirá en la presente investigación. Conjunto de técnicas que, coherentes con la orientación de una investigación y el uso de determinantes, permitirá la obtención de un producto o resultado particular.

Para la presente investigación utilizaremos el método mixto el cual emplea a su vez el método cualitativo y cuantitativo.

Usaremos el método cuantitativo para buscar las causas de variables informalidad y competitividad en el sector agrícola aguacatero en la parte documental, para después una vez obtenida la información en campo se realice un análisis interpretativo para el mejor entendimiento de las interacciones entre las variables mencionadas.

Emplearemos el método cuantitativo para la recolección de datos mediante el uso de herramientas como cuestionarios y entrevistas a individuos pertenecientes a la cadena de la producción y comercialización de aguacate para procesar la interpretación que los individuos tienen acerca de las variables informalidad y competitividad y la relación existente entre estas dos.

Capítulo II. Marco Conceptual

2.1 Formalidad.

La formalidad o formalización es el proceso que llevan a cabo las empresas para incorporarse a la economía formal, cumpliendo con las diversas regulaciones generales y locales que se requieren en materia empresarial.

Presenta diversas dimensiones:

- Registro y concesión de licencias por parte de las autoridades nacionales, provinciales y municipales;
- Acceso a la seguridad social para el propietario de la empresa y sus empleados;
- Cumplimiento del ordenamiento jurídico vigente, entre otras cosas en materia de impuestos, cotizaciones a la seguridad social y legislación laboral.

2.1.1 Regulaciones.

2.1.1.1 Permisos y licencias de funcionamiento Estatal y Municipal.

Cumplimiento de requisitos en materia de funcionamiento aplicables dependiendo del giro, tamaño y ubicación que ampare la operatividad de la empresa.

2.1.1.2 Normatividad tributaria.

Normas, regulaciones y tareas administrativas para determinar y cumplir con las disposiciones fiscales mexicanas:

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos
- Ley de ingresos
- Ley de Impuesto al Valor Agregado
- Ley de Impuesto Sobre la Renta
- Ley General de Sociedades mercantiles
- Etc.

2.1.1.3 Normatividades laborales.

Normas, regulaciones y tareas administrativas que gobiernan las relaciones entre empleados y empleadores, estableciendo responsabilidades y obligaciones de ambas partes y asegurando condiciones de trabajo justas y equitativas.

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos
- Ley Federal del Trabajo (LFT)
- Ley del Seguro Social (LSS)
- La Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT)
- La Ley General de Salud (LGS)
- Etc.

2.1.1.4 Normativa para exportación.

Normas y regulaciones que se deben aplicar para cumplir en el comercio exterior. Y son impuestas tanto por el país de origen y destino.

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos
- Ley de comercio exterior
- Ley aduanera
- Ley de impuestos generales de Importación y Exportación
- Ley general de protección a la propiedad Industrial
- Tratados de comercio exterior aplicables, etc.

2.1.2 Certificaciones para productores y exportadores de aguacate.

Para que productores y empaques de aguacate puedan comercializar sus productos a Estados Unidos, el principal país consumidor de aguacate es necesario cumplir con el plan de exportación de la APEAM

2.1.2.1 Certificaciones para huerta.

Para poder ser un productor de aguacate miembro de la APEAM es necesario cumplir una serie de requisitos para dar certeza al país de destino que el aguacate mexicano de exportación cumple con todos los requisitos de inocuidad necesarios para su comercialización.

1. Tener el Huerto Registrado Fitosanitariamente de acuerdo a los protocolos de Exportación en el Plan de Trabajo para la exportación de Aguacate Hass de México a los Estados Unidos de América suscrito entre SAGARPA- SENASICA y USDA –APHIS y las Legislaciones Vigentes.
2. Estar dado de alta en el programa denominado SICOA (Sistema Integral de Información de Cosecha) de APEAM.
3. Presentar a la Junta Local que le corresponda, los registros de Aplicación de Plaguicidas actualizados y los resultados negativo de un análisis de plaguicidas efectuado por un laboratorio reconocido por SENASICA y/o acreditado por FMA (Entidad Mexicana de Acreditación, A. C.) con antigüedad no mayor de 30 días. Estos documentos pueden ser requeridos por el Empaque o cualquier autoridad involucrada en el proceso de cosecha y exportación de aguacate.
4. Contar con Etiquetas, Tarjeta de Huerto y BICO (Bitácora de Cosecha), para demostrar la Rastreabilidad de la fruta cosechada.
5. Proporcionar tractor equipado con remolque o camioneta limpios.
6. Estar certificado en un programa de Buenas Prácticas Agrícolas (BPAs).
7. Tener el huerto libre de maleza y ramas secas.
8. Respetar las condiciones de cosecha acordadas y enviar los aguacates cosechados únicamente a un empaque registrado y certificado por el PSV. (Asociación de Productores y Empacadores Exportadores de Aguacate de México, 2022)

2.1.2.2 Certificaciones para empaque.

Para poder ser un empaque autorizado por la APEAM es necesario cumplir una serie de requisitos para asegurar la calidad del proceso de empaque y el desempeño de buenas prácticas de manufactura desde la cosecha y el transporte.

1. Estar certificada de acuerdo a los protocolos de Exportación en el Plan de Trabajo para la Exportación de Aguacate Hass de México a los Estados Unidos de América suscrito ante SAGARPA-SENASICA y USDA-APHIS y las Legislaciones Vigentes y ser asociado de APEAM, A.C.

2. Emitir la orden de cosecha por escrito al productor y a la empresa de cosecha, especificando las condiciones acordadas en la negociación con el productor.
3. Estar certificado en un programa de Buenas Prácticas de Manufactura (BPMs)
Responsabilizarse de las acciones inadecuadas que las empresas de cosecha y de transporte, tengan durante el corte.
(Asociación de Productores y Empacadores Exportadores de Aguacate de México, 2022)

2.2 Informalidad.

Economía informal se puede definir como aquella en la que se desempeñan empleados y negocios que están fuera de la formalidad por no cumplir con una o varias de las siguientes condiciones:

- a) No pagar impuestos.
- b) No regirse por contratos de trabajos individuales o colectivos.
- c) No otorgar prestaciones contempladas en las leyes generales de seguridad social, como salud pensión para el retiro por invalidez o vejez, seguro de desempleo, vivienda, etc.

Su estimación puede hacer con base en tres criterios:

- a) La proporción del producto de esta respecto al Producto Interno Bruto (PIB) total
- b) La que considera a las empresas de menos de cinco trabajadores
- c) La suma de personas empleadas en el sector informal, más las que se encuentran en el formal que no cumplen con las obligaciones legales consideradas por la OIT. (Camberos Castro & Bracamontes Nevárez, 2020)

Empleo informal

Incluye todo trabajo remunerado (p.ej. tanto autoempleo como empleo asalariado) que no está registrado, regulado o protegido por marcos legales o normativos, así como también trabajo no remunerado llevado a cabo en una empresa generadora de ingresos. Los trabajadores informales no cuentan con contratos de empleo seguros,

prestaciones laborales, protección social o representación de los trabajadores. (Organización Internacional del Trabajo, 2022)

Se compone por:

- a) Trabajadores informales en empresas formales.
- b) Trabajadores informales en negocios informales.

Trabajadores familiares pagados que producen bienes para autoconsumo o empleados domésticos. (Unidad de Tendencias del Empleo del Sector de Empleo de la OIT, 2012)

2.3 Competitividad.

De acuerdo con (Ferraz, Kupfer, & Haguenuer, El desafío competitivo para la industria brasileña, 1996), la competitividad puede definirse como la capacidad de una empresa para crear e implementar estrategias competitivas y mantener o aumentar su cuota de productos en el mercado de manera sostenible. Esas capacidades están relacionadas con diversos factores, controlados o no por las empresas, que van desde la capacitación técnica del personal y los procesos gerenciales-administrativos hasta las políticas públicas, la oferta de infraestructura y las peculiaridades de la demanda y la oferta.

(Bañuls, 2009), manifiesta que al pasar los años hay que alimentar la competitividad para enfrentar los nuevos retos que se crean cada día, considerando los factores innovación, tecnología, flexibilidad productiva y calidad.

- a) **Innovación.** Es la puesta en el mercado de un producto o servicio nuevo o mejorado atendiendo a las demandas de la sociedad; asociado con temas tecnológicos cuando se utiliza lo técnico como medio para introducir el cambio en todos los ámbitos.
- b) **Tecnología.** Es un instrumento potenciador que aumenta las oportunidades de los países en vías de desarrollo a través del conocimiento. Combinación de información, contexto y experiencia, buscando alcanzar los objetivos del negocio como medio de obtener y administrar el conocimiento que la empresa requiere para ser competitiva.

- c) **Flexibilidad productiva.** Capacidad de responder ante el cambio, a la adaptabilidad o a la habilidad para hacer frente de forma eficaz a las circunstancias cambiantes. Es la necesidad de la empresa moderna de contar con fuerza de trabajo capaz de adaptarse fácilmente a las fluctuaciones de la demanda, e intervenir directa o indirectamente en la mejora de la calidad de la producción y productos finales, sean estos bienes o servicios.
- d) **Calidad.** Significa alcanzar la excelencia bajo indicadores de productividad de acuerdo con su creación, fabricación o procedencia, referenciado con óptimas garantías. Ramírez Molina, R y Ampudia Sjogreen, D. (2018). *Factores de competitividad empresarial en el sector comercial*. RECITIUTM Revista Electrónica de Ciencia y Tecnología del Instituto Universitario de Tecnología de Maracaibo.

De acuerdo con (Ferraz, Kupfer, & Hagenauer, El desafío competitivo para la industria brasileña, 1996), la **competitividad** puede definirse como la capacidad de una empresa para crear e implementar estrategias competitivas y mantener o aumentar su cuota de productos en el mercado de manera sostenible. Esas capacidades están relacionadas con diversos factores, controlados o no por las empresas, que van desde la capacitación técnica del personal y los procesos gerenciales-administrativos hasta las políticas públicas, la oferta de infraestructura y las peculiaridades de la demanda y la oferta.

En la literatura, la competitividad se define mediante diversos conceptos e indicadores. En el concepto de desempeño, la competitividad está relacionada con el rendimiento de las exportaciones industriales del país. Según este concepto ex post, las empresas son competitivas cuando logran ampliar su participación en el mercado internacional de determinados productos (Hagenauer, 1989). Además de las condiciones de producción, la competitividad a través del desempeño comprende los factores que estimulan o desalientan las exportaciones de productos y países específicos, las políticas cambiaria y comercial, la eficiencia de los canales de comercialización y de los sistemas de financiamiento, los acuerdos internacionales y las estrategias de las empresas.

2.4 Profesionalización.

Profesionalización, como su nombre lo indica, es llevar a cabo una gestión profesional dentro de la empresa: definir tareas, funciones, objetivos y responsabilidades bajo criterios empresariales basados en eficiencia, eficacia, rendición de cuentas y evaluación de resultados. (Chiavenato, 1989)

Se define como el grado óptimo alcanzado por una institución cuando sus sistemas organizativos y las metodologías de trabajo están bien desarrolladas y sistematizadas; esto incluye, diseñar acorde a los objetivos de la organización y someter a evaluación sus estructuras institucionales, sus métodos de conducción, su planificación institucional y el manejo del personal. (Giraldo, 2001)

Capitulo III. Marco contextual

3.1 Generalidades del aguacate.

El aguacate es un árbol con fruto comestible que pertenece a la familia Lauraceae y cuyas propiedades nutricionales son altamente benéficas para la salud. Su nombre proviene del náhuatl “ahuacatl”, que significa “testículos del árbol”.

La evidencia más antigua de su consumo que se tiene hasta ahora está en una cueva de Coaxcatlán, Puebla, con una antigüedad de siete a ocho mil años.

En el Códice Florentino se mencionan tres tipos principales de aguacate: aocátl, quilaoácatl y tlalcaloácatl, que por su descripción se supone que se refieren a las tres variedades principales de esta planta: mexicana, guatemalteca y antillana

Hay más de 400 variedades de aguacate en el mundo, según el clima en el que se cultivan, dando frutos con formas, sabores, texturas, colores y olores diversos. Pero el aguacate llamado Hass es el más consumido a nivel mundial.

El aguacate tiene vitaminas A, C, E, B1, calcio, hierro, magnesio y otros minerales. Gracias a su composición, este fruto se ha ganado un lugar en la gastronomía internacional, pues entre sus tantos beneficios ayuda a la eliminación del colesterol, efectos positivos en personas con asma y artritis reumatoide, también tiene usos en cremas, champús, aceites, jabones y lociones.

Calibres de aguacate para exportación.

Dependiendo del mercado en el que se comercialice el fruto, este está clasificado en función de su tamaño y peso.



Figura 1 Calibres de aguacate para exportación. APEAM 2016 Tabla de calibres imagen recupera del sitio oficial de Facebook de la APEAM

3.2 Auge del aguacate a nivel mundial.

México exportó muy pocos aguacates —y no a Estados Unidos— a lo largo de la década de los ochenta, cuando la empresa de Barnard “Mission Produce” con sede en California, abrió la primera planta empacadora en Uruapan.

Estados Unidos había prohibido los aguacates mexicanos desde 1914, debido al miedo a infestaciones de insectos y a una competencia más barata. No obstante, en 1994, México, Canadá y Estados Unidos suscribieron el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y poco después Estados Unidos levantó la prohibición.

Con el TLCAN, el flujo de este producto mexicano a lo largo de todo el año ha llenado los huecos estacionales en los supermercados de Estados Unidos y ha modificado la forma de comer de los estadounidenses.

La cantidad demandada de aguacate por parte de Estados Unidos no puede ser abastecida por otro país, y de igual manera, los productores mexicanos tampoco tienen un mercado tan grande al cual mandar su producto por lo que, ambos países son necesarios uno para el otro para que continúe el sector aguacatero. Aunque en caso de que los productores mexicanos no tuvieran la posibilidad de exportar su producto, existen otros mercados interesantes y con una gran población como lo es la Unión Europea o Canadá.

3.2.1 Principales productores, exportadores y consumidores.

Fracción Arancelaria. **0804.40.01** Aguacates frescos o secos.

Principales exportadores de aguacates frescos o secos (Fracción Arancelaria 0804.40) en 2022

Exportación				
País	Valor exportado (miles de USD)	Valor exportado %	Cantidad exportada (Tons)	Cantidad exportada %
Mundial	7,349,472	100%	2,928,255	100%
México	3,495,161	47.56%	1,041,787	35.58%
Países Bajos	905,348	12.32%	325,431	11.11%
Perú	894,272	12.17%	583,215	19.92%
España	415,791	5.66%	150,148	5.13%
Chile	212,914	2.90%	109,287	3.73%
Colombia	179,263	2.44%		3.37%

			98,595	
Estados Unidos	149,709	2.04%	49,332	1.68%
Marruecos	147,485	2.01%	55,195	1.88%
Kenia	128,955	1.75%	10,324	0.35%
Sudáfrica	118,137	1.61%	62,985	2.15%

Elaboración propia con datos de (Trade statistics for international business development, 2022) Tabla 1. Principales exportadores de aguacates frescos o secos

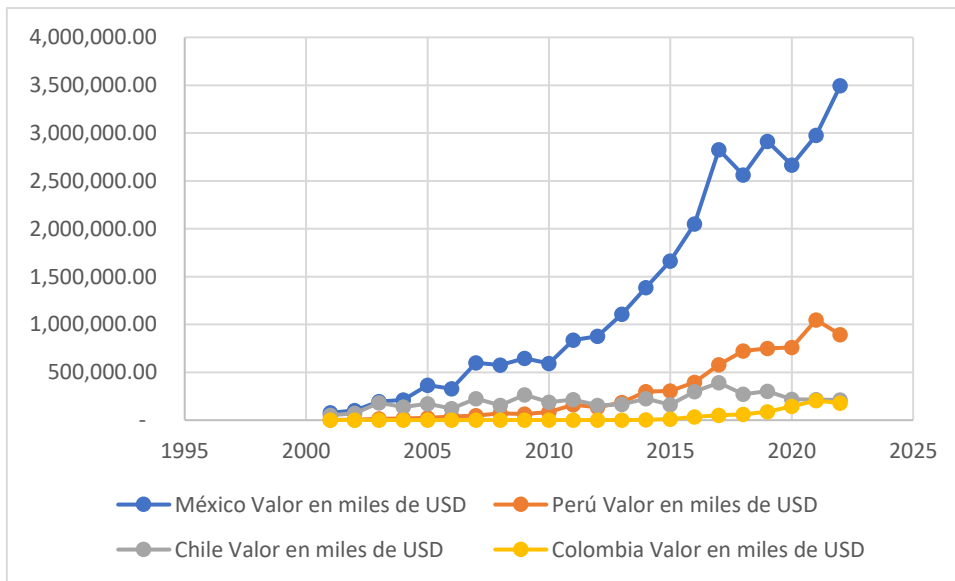
Principales importadores de aguacates frescos o secos (Fracción Arancelaria 0804.40) en 2022

Importación				
País	Valor importado (miles de USD)	Valor importado %	Cantidad importada (Tons)	Cantidad importada %
Mundial	7,895,550	100%	2,949,389	100%
Estados Unidos	3,380,386	42.81%	1,132,800	38.41%
Países Bajos	912,397	11.56%	348,367	11.81%
Francia	532,654	6.75%	200,627	6.80%
España	410,416	5.20%	202,014	6.85%

Alemania	369,229	4.68%	127,200	4.31%
Canadá	270,347	3.42%	98,496	3.34%
Reino Unido	260,960	3.31%	115,906	3.93%
Japón	159,378	2.02%	50,574	1.71%
Federación Rusa	113,434	1.44%	44,172	1.50%
Italia	112,692	1.43%	46,977	1.59%

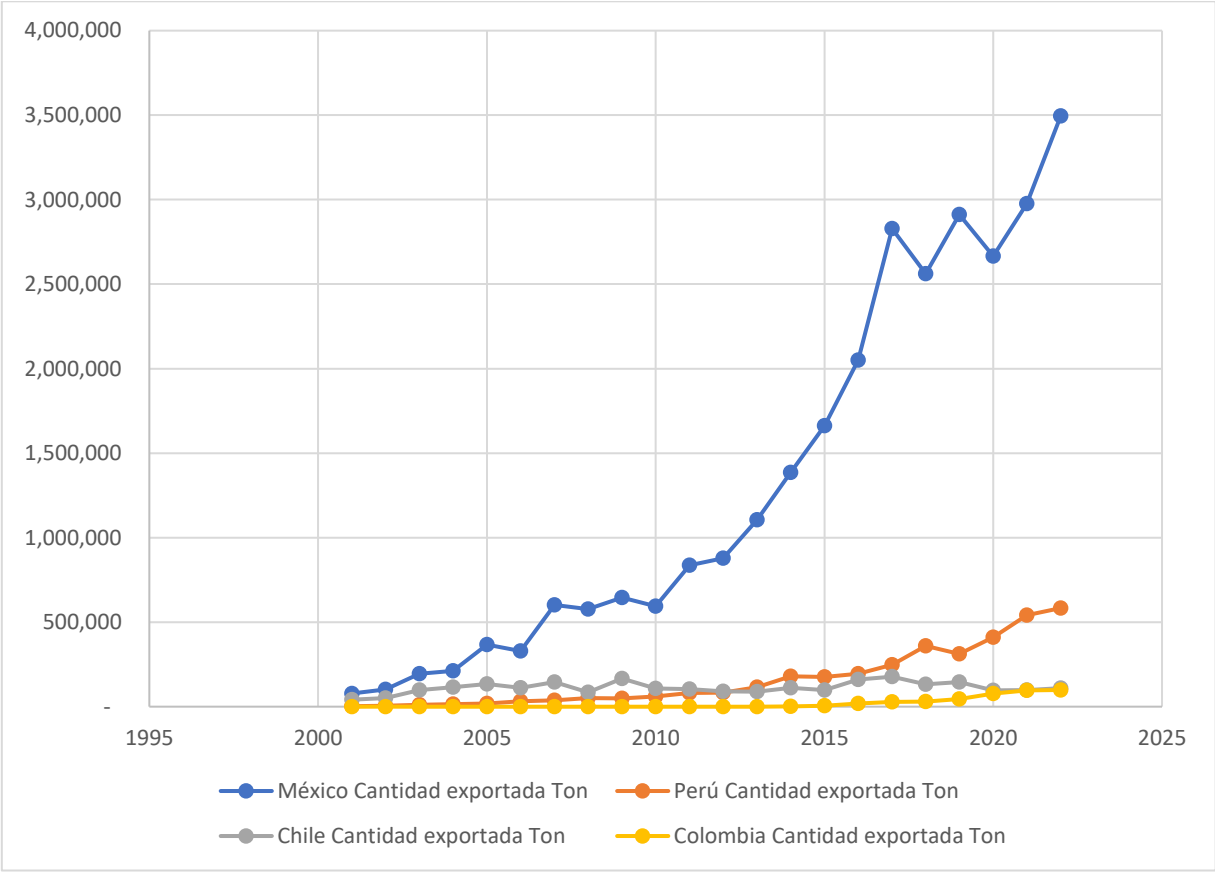
Elaboración propia con datos de (Trade statistics for international business development, 2022) Tabla 2. Principales importadores de aguacate fresco o seco

Gráfico histórico del valor en exportaciones de aguacate 2001-2022 de los principales países productores/exportadores de Latinoamérica.



Grafica propia con datos de (Trade statistics for international business development, 2022) Grafica 1. Valor de exportaciones de aguacate 2001-2022

Gráfico histórico de cantidades exportadas 2001-2022 de los principales países productores/exportadores de Latinoamérica.



Grafica propia con datos de (Trade statistics for international business development, 2022) Grafica 2. Cantidades exportadas de aguacate 2001-2022

Un **análisis de costos y competitividad en la producción de aguacate en Michoacán, México** publicado por la (Franco Sanchez, Leos Rodríguez, Salas Gonzáles, Acosta Ramos, & García, 2018) realizo la estimación de los costos de producción, rentabilidad y competitividad de tres Unidades Representativas de Producción (URP) de aguacate, dos de exportación y una para mercado nacional en Michoacán, en el año 2013.

En 2014 Michoacán participo con el 80.2% de la producción nacional y 63.7% de las exportaciones nacionales. Sin embargo, el éxito del sector exportador de aguacate mexicano está en riesgo, ya que las ventajas que tiene México cada vez son menores por el ingreso de nuevos participantes con condiciones legales y de mano de obra más competitivas que la mexicana (Gómez, 2006),. Esto ha forzado a los productores a mejorar su competitividad, ser más eficientes, controlar sus costos de producción y adaptarse a las exigencias del mercado. Para lograrlo, han realizado cambios en su infraestructura y la adopción nuevas tecnologías para optimizar los procesos productivos, traduciéndose en un incremento en sus costos de producción. (Calo Blanco & Méndez Naya, 2004)

Los rendimientos superiores en las URP de exportación se explican por el uso eficiente de los factores de la producción, principalmente fertilizantes y plaguicidas; asimismo, en la URP nacional, la producción aún no se ha logrado estabilizar debido a la corta edad de la plantación. Sin embargo, esta maduración, tanto de huertas como empaques requiere una mejora constante durante años

Las conclusiones obtenidas fueron las siguientes.

La producción de aguacate con calidad de exportación, bajo las normas de sanidad e inocuidad es altamente competitiva, debido al aumento en los rendimientos, optimización en el uso de los factores de producción y el precio de venta superior.

Por otro lado, de las tres URP analizadas, solo las URP de exportación venden a un precio superior al precio de equilibrio económico y utilizan con mayor eficiencia los factores de producción, que garantiza su permanencia a largo plazo. La permanencia de la URP nacional está garantizada solo a mediano plazo, ya que recibe un precio de venta inferior al precio de equilibrio económico pero superior al financiero.

Desde mi punto de vista, con lo anteriormente mencionado, está claro que México es el líder en el sector y a pesar de que existe una gran diferencia con los demás competidores, es necesario implementar mejoras. Pertenecer al sector formal, requiere de una mejora continua, especialización, estrategia, planificación, optimización de recursos, etc. Pero estas mejoras también suponen llevar todos los

procesos necesarios de una mejor manera, no solo se trata de formar parte del segmento que exporta, significa realizar acciones para poder sobrevivir, las empresas que no lo hacen son consumidas por las que si realizan estos cambios necesarios. Además, la competencia entre empresas fomenta el desarrollo de nuevos productos, sistemas, procedimientos etc. Que sin esta competitividad no podrían desarrollarse.

3.3 Informalidad mundial, en México y en Michoacán.

En el presente apartado se revisará la informalidad desde un enfoque general, para entender de manera más amplia a que nos referimos con la informalidad, después se realizará un análisis partiendo de lo general a lo particular pasando de la situación a nivel global, nacional y en Michoacán.

3.3.1 Informalidad a nivel mundial.

Según la Organización Internacional del Trabajo (Oficina Internacional del Trabajo, 2018), alrededor de 2.000 millones de trabajadores, o 60% del total de la población empleada de 15 años de edad o más, trabaja en el sector informal.

3.3.2 Informalidad a nivel México.

En 2021, la economía informal participó con 23.7 % del PIB nacional. En 2020, la participación fue de 21.8%, lo que representó un aumento de 1.9 puntos porcentuales. Esta fue generada por el 55.8 % de la población ocupada en condiciones de informalidad. Asimismo, 76.3 % del PIB lo generó el sector formal, con 44.2 % de la población ocupada formal. En otras palabras, por cada 100 pesos del PIB del país, las y los ocupados formales generaron 76 y 24 quienes están en la informalidad. (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2022)

Según la Fundación de Población de las Naciones Unidad UNFPA (por sus siglas en ingles) en 2023 el volumen de la población mundial ascendió a 8,045 millones siendo México el décimo lugar con 129 millones, siendo el 52% mujeres y el 48% hombres. En lo que va del año el 51 .3% de la población ocupada de 25 a 64 años trabajo de manera informal. (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 22023)

Data México nos proporciona los siguientes datos: para el segundo trimestre del 2023: La población ocupada en actividades agrícolas es de 2.97 Millones de personas, con una edad promedio de 48.5 años promedio, y de estos el 84.1% son trabajadores informales con un salario mensual promedio de 2,61K Pesos y una escolaridad de 6.12 años, aunque en Michoacán el pago promedio en actividades agrícolas fue de 6.45k (DATA MÉXICO, 2023)

Tasa de informalidad laboral en actividades agrícolas según entidad federativa en 2023-T2 DATA MEXICO

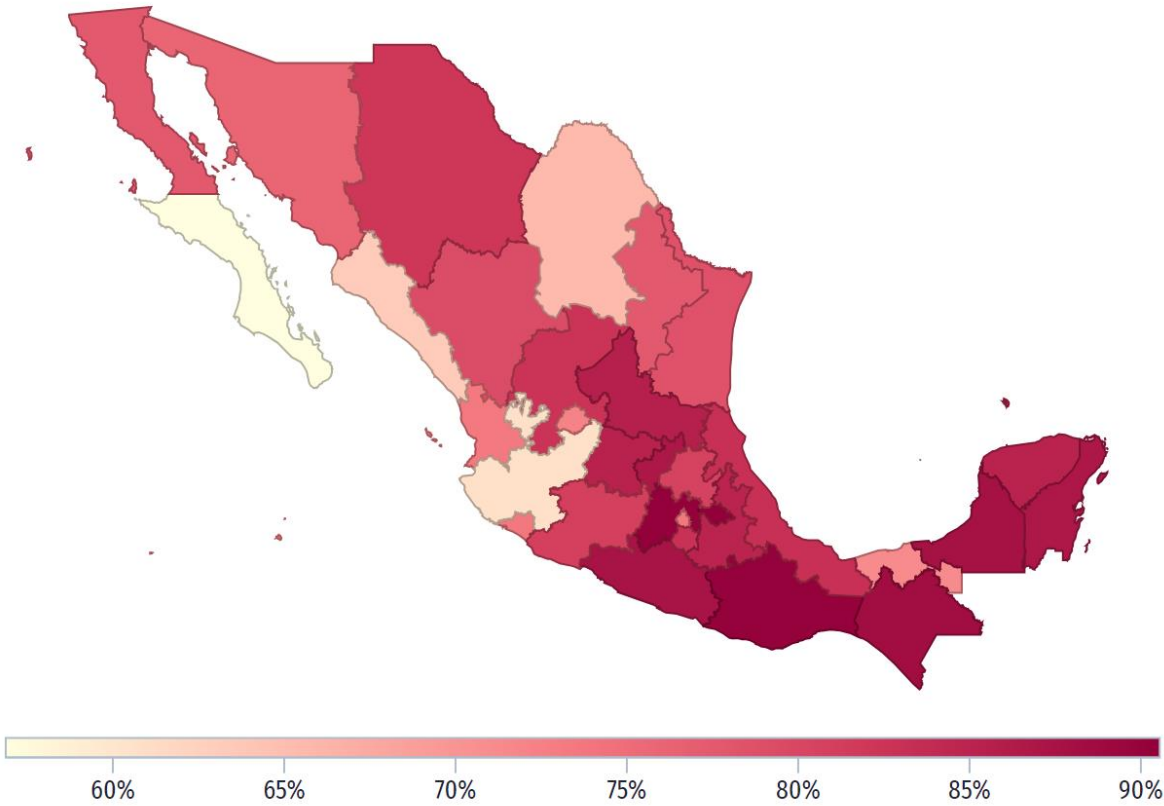


Figura 2. Tasa de informalidad laboral en actividades agrícolas según entidad federativa. DATA MÉXICO, 2023 Tasa de informalidad laboral según entidad federativa en 2023-T2 Figura recuperada de (DATA MÉXICO, 2023)

Tasa de informalidad laboral según entidad federativa en 2023-T2			
Estado	Población ocupada Informal	Población ocupada total	Tasa de informalidad
Tlaxcala	26700	29500	90.51%
Estado de México	142000	157000	90.45%
Oaxaca	297000	330000	90.00%
Chiapas	415000	469000	88.49%
Campeche	41200	46800	88.03%
Guerrero	263000	301000	87.38%
Querétaro	21900	25200	86.90%
Quintana Roo	22400	25800	86.82%
San Luis Potosí	80200	93600	85.68%
Hidalgo	80200	93600	85.68%
Guanajuato	149000	174000	85.63%
Yucatán	49800	58500	85.13%
Puebla	217000	256000	84.77%
Veracruz	332000	400000	83.00%
Morelos	28000	33800	82.84%
Zacatecas	37200	45100	82.48%
Chihuahua	58700	71400	82.21%
Michoacán	217000	268000	80.97%
Durango	50500	63700	79.28%
Tamaulipas	39100	49700	78.67%

Baja California	30300	39000	77.69%
Nuevo León	27300	35200	77.56%
Sonora	76400	101000	75.64%
Colima	28100	38200	73.56%
Nayarit	33900	46200	73.38%
Ciudad de México	12000	16400	73.17%
Aguascalientes	11200	15500	72.26%
Tabasco	49300	69200	71.24%
Coahuila de Zaragoza	12700	19400	65.46%
Sinaloa	69200	109000	63.49%
Jalisco	125000	207000	60.39%
Baja California Sur	9200	16200	56.79%

Tabla 3. Tasa de informalidad laboral según entidad federativa. Tabla de elaboración propia con información recabada de (DATA MÉXICO, 2023)

3.3.3 Informalidad a nivel Michoacán.

Con datos de la encuesta ENOE presentada por INEGI del trimestre de julio-septiembre 2022 en comparación con el mismo trimestre del año 2021. La Población Económicamente Activa (PEA) pasó de 2 173 381 a 2 251 196 personas, dentro de esta población la población ocupada dentro del sector primario (agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca) fue de 491,964. (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2022)

En Michoacán de Ocampo, la población ocupada informal comprende a las y los ocupados que son laboralmente vulnerables por la naturaleza de la unidad económica para la que trabajan (como quienes su vínculo o dependencia laboral no se reconoce por su fuente de trabajo) pasó de 1 367 607 personas en el tercer trimestre de 2021 a 1 500 477 en el tercer trimestre de 2022.

Este comportamiento se debió a un aumento de las y los ocupados en el sector informal, este pasó de 633 932 en el tercer trimestre de 2021 a 711 014 en el tercer trimestre de 2022. (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2022)

POBLACIÓN OCUPADA POR CONDICIÓN DE INFORMALIDAD Y SEXO						
Categoría	ENOE Tercer trimestre		Diferencia absoluta	ENOE Tercer trimestre		Diferencia relativa
	2021	2022		2021	2022	
	Absolutos			Relativos		
Michoacán de Ocampo	2,125,618.00	2,209,525.00	83,907.00	100%	100%	
Ocupación Formal	758,011.00	709,048.00	48,963.00	35.66%	32.09%	-3.57%
Ocupación Informal	1,367,607.00	1,500,477.00	132,870.00	64.34%	67.91%	3.57%
Hombres	1,312,219.00	1,347,488.00	35,269.00	100%	100%	
Ocupación Formal	440,742.00	420,592.00	20,150.00	33.59%	31.21%	-2.37%
Ocupación Informal	871,477.00	926,896.00	55,419.00	66.41%	68.79%	2.37%
Mujeres	813,399.00	862,037.00	48,638.00	100%	100%	
Ocupación Formal	317,269.00	288,456.00	28,813.00	39.01%	33.46%	-5.54%
Ocupación Informal	496,130.00	573,581.00	77,451.00	60.99%	66.54%	5.54%

Tabla de elaboración propia con información recopilada de (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2022)

Tabla 4. Población no ocupada por condición de informalidad y sexo

La informalidad, así como la falta de profesionalización están muy presentes en las empresas familiares de México que conforman un gran porcentaje del PIB (75%) y del total de estas, se observa que solo el 13% tiene un plan de sucesión (KPMG, 2016) , lo que representa un problema muy grande ya que el futuro está ligado a la permanencia del fundador. La formalidad y profesionalización son dos herramientas utilizadas para contrarrestar esta carencia en las empresas familiares, pues ello conlleva acciones como la creación de un consejo administrativo o una asamblea de accionistas para la discusión de temas básicos en la empresa, como lo es la planeación estratégica, fijación de objetivos, delimitación de funciones y responsabilidades y el emprendimiento de todas las acciones necesarias para mejorar la productividad, calidad, rentabilidad y competitividad de la empresa.

3.4 Empresas familiares.

(Serna & Suárez, 2005) definen a las empresas familiares como: “organizaciones económicas que independientemente de su persona jurídica, su propiedad, control y dirección descansan en un determinado núcleo familiar con vocación de ser transmitida a otras generaciones”

México es uno de los países con más empresas familiares del mundo. De acuerdo con datos del INEGI, las empresas familiares equivalen al 90% de las unidades de negocio en México y representan el 75% del PIB, mayormente conformadas por PYMES.

Las empresas deben adoptar la profesionalización como un elemento indispensable para la transformación y evolución de la compañía y así poder acceder a niveles con índices más altos en productividad y competitividad, esto a su vez permitirá permanecer a la empresa familiar dentro del mercado.

Este proceso inicia con la planeación, la cual está compuesta por la definición y documentación de la misión, visión, valores, puestos de trabajo, objetivos y metas, planes de inversión, etc.

(Rueda Galvis, 2011)mencionan que la competitividad se genera a partir de la globalización y las condiciones variables del mercado, es así que la

profesionalización provee de estrategias frente a las amenazas que enfrentan las empresas familiares.

La formación basada en competencias facilita los procesos de aprendizaje y formación continuos, favoreciendo la implementación de programas de profesionalización destinados a la adaptación a los cambios tecnológicos y productivos que vive la empresa familiar (Santamaría & Pico, 2015). Las competencias se pueden ver reflejadas en acciones como el asumir responsabilidades, tener la capacidad o la facultad para tomar decisiones, prestar servicios, desarrollo de actitudes y aptitudes, conocimientos, etc.

En la gestión estará tratada con los mismos principios de la familia y sus beneficios económicos pasan a ser de la misma familia (Pérez & Martínez, 2005) Por esto, los miembros de la empresa familiar se deben involucrar en el desarrollo estratégico, permitiendo sostener a la empresa a través del tiempo.

Según datos del INEGI 52 de cada 100 empresas abortan operaciones después del segundo año, y es aquí donde entra el rol de la sucesión en la formación. Para ello es necesario contar con un plan que incluya actividades específicas, objetivos claros y definidos en un periodo determinado, asegurando el traspaso de los valores, principios y cultura organizacional y familiar.

Si no existe una profesionalización es muy probable que la persona que se encarga de administrar la empresa no pueda desempeñar dicha actividad de una manera eficiente.

En el proceso de profesionalización de la empresa familiar existen limitantes que se relacionan con la vida familiar y actividad empresarial.

- Dar prioridad a lo afectivo en los procesos de profesionalización.
- No delegar responsabilidad en otras personas.
- Desconocimiento de los cambios del mercado y el entorno.
- La autoridad está reservada solo para miembros familiares.
- Ausencia de planes estratégicos para el negocio.
- Temor a perder el control sobre la empresa familiar.

- Lealtad familiar hacia los empleados.
- Poco presupuesto para invertir en capacitación.
- Ausencia de una labor alternativa para el propietario.
- Miedo al cambio tecnológico. (Serna & Suárez, 2005), (Ward, 2006)

El objetivo de la profesionalización “es la formación de recursos humanos, particularmente de los miembros de la familia propietaria, adquiriendo conocimiento teórico, destrezas y habilidades para desarrollarse como empleados, técnicos, administradores o directivos de la empresa” (Hernández Fernández, 2007)

“Las competencias son características de personalidad, devenidas en comportamientos que generan un desempeño exitoso en un puesto de trabajo” (Alles, 2010) que permite a la persona contribuir con conocimientos, habilidades y destrezas al desempeño de funciones, orientándose a la “integración dinámica de conocimientos y valores y desarrollando tipos de tareas que permiten una adaptación ajustada y constructiva a diferentes situaciones en distintos contextos” (Escamilla, 2008) Las competencias pueden ser de carácter general, específicas y técnicas.

Al no existir procesos de formación, implica que no hay planes de trabajo para identificar el grado de profesionalización y conocimiento que posee cada miembro de la familia y de la capacitación que necesitan para el desarrollo de la empresa. Por ello la empresa familiar depende en un alto grado del líder en empresa familiar.

3.5 Huertos y empaques familiarizados y no profesionalizados.

El aguacate se ha convertido en un alimento estrella por sus grandes beneficios, por ello, su demanda se ha incrementado a lo largo de los años. Uno de los principales consumidores es Estados Unidos y para poder acceder a este mercado fue necesaria la firma de un tratado de libre comercio. Este y cualquiera de los otros tratados comerciales permiten tener ciertas ventajas competitivas ante otros competidores. Pero para poder hacer uso de estos beneficios es necesario profesionalizarse y ser competitivo. Ambas requieren de un proceso constante de mejoras necesarias y a veces impuestas por los mercados en los que se comercializa el producto con el fin de alcanzar altos estándares de calidad. Pero esto

también trae consigo la optimización de recursos y mayores rendimientos, lo que permite a las huertas y empaques de aguacate continuar en el sector.

Una mayor cantidad de participantes en el mercado fomentaría la competitividad y aumentaría el porcentaje del mercado internacional que cubre Michoacán, sin embargo, existe un factor que vuelve más lento este incremento: La informalidad, que, en 2021, la economía informal generó 23.7% del PIB nacional (INEGI, 2022). Dentro del sector agrícola fue 2.97 millones de personas y de estos el 84.1 fueron trabajadores informales. (DATA MÉXICO, 2023)

Capitulo IV. Marco teórico

4.1 La nueva Teoría del comercio internacional.

(Krugman P. , La integración económica en Europa: Problemas conceptuales., 1989) en (Padoa-Schioppa, 1987) el impulsor más importante de esta teoría partía de dos puntos principales:

- 1) Gran parte del comercio internacional se debe más a las economías de escala que a la ventaja comparativa. Pues la producción a gran escala y su concentración en un solo lugar permite reducir los costes, pues esto permite la especialización.
- 2) muchos mercados internacionales son oligopólicos y no perfectamente competitivos; pues la producción de bienes muy pocas veces está compuesta por un gran número de empresas, por lo que cada una de ellas influye en los precios mundiales.

La NTCI plantea que las ganancias del comercio internacional están determinadas más por los rendimientos crecientes de las economías de escala o las imperfecciones del mercado, que, por las ventas comparativas absolutas, las ventajas comparativas relativas o las diferencias en la dotación de factores.

Esta NTCI, demostró que en ausencia de competencia perfecta los precios de los bienes no se igualan a los costes marginales de producción y que los precios relativos no reflejan necesariamente el nivel de costes de producción (Bajo, 1991)

Esta teoría también demuestra que el comercio internacional iguala los precios de los bienes entre países sólo en condiciones de competencia perfecta y que la igualación internacional de precios de los factores no implica necesariamente la igualación internacional de los ingresos per-cápita, ni la mejora en el acceso a los mercados (Krugman P. , Geografía y comercio, 1992)

La NTCI en su análisis incorpora elementos del desarrollo desigual, lo cual permite apreciar que la diferencia inicial que existe en el grado de la industrialización conduce, mediante mecanismos de causación acumulativa, a una creciente desigualdad (Krugman P. , Geografía y comercio, 1992).

Esta teoría también ha servido de base a muchos gobiernos para argumentar la necesidad de diseñar políticas comerciales estratégicas o políticas industriales que favorezcan a aquellas industrias que generan externalidades positivas (Krugman & Obstfeld, Economía internacional Teoría y política, 1994)

Dentro de esta teoría se han desarrollado nuevos enfoques y modelos teóricos que buscan explicar que factores o condiciones productivas hacen competitivas a las naciones o a sus empresas en el nuevo entorno económico mundial.

Para el presente estudio vamos a centrarnos en el modelo de la brecha tecnológica, la teoría de la Organización industrial y la teoría del crecimiento endógeno.

4.1.1 El modelo de la brecha tecnológica.

Actualmente los países más poderosos económicamente son aquellos que han alcanzado un nivel de desarrollo tecnológico superior, lo que les ha permitido generar grandes ganancias, producir bienes de alto valor y sobre todo, tener preponderancia en el comercio mundial.

Por ello algunos países se han visto en la necesidad de implementar nuevos modelos educativos que fomenten el desarrollo en ciencias, lo que se convierte en innovación que permite una mejora en varios sentidos y a su vez, reduce o aumenta las brechas tecnológicas que separan a los países menos desarrollados de los más desarrollados.

Teorías recientes ver (Drucker, 2013) en el campo de las ciencias económico-administrativas demuestran que unas economías son más fuertes y desarrolladas que otras por su capacidad de innovación, pues la competitividad de una nación tiene que ver con el desarrollo científico y tecnológico, sino también con el mejoramiento de procesos productivos, administrativos, laborales y con la actitud de sus ciudadanos.

Una de las primeras teorías que hablaba sobre la importancia del desarrollo tecnológico para el mejoramiento de la competitividad fue desarrollada por Michael Posner (1931-2006) a principios de la década de 1960. Con la aparición de su “Teoría del desfase tecnológico”, conocida también como el modelo de la brecha

tecnológica”, en ella planteaba que las ventajas en el comercio internacional tienen su origen en la capacidad de cambios de las funciones de producción de las empresas, a partir de su nivel de desarrollo tecnológico.

Posner planteaba que el país que inicialmente introduce innovaciones goza por un tiempo de un monopolio en el mercado hasta que otros países o competidores aprenden a producir el mismo tipo de bien.

Una de las ventajas que tienen las empresas pequeñas es su capacidad de adaptación pues cuando éstas incorporan nuevas tecnologías en países de menor desarrollo se vuelven mucho más competitivas. Sobre todo, cuando este proceso de innovación tecnológica se combina con el bajo costo de mano de obra que permite a las empresas mejorar sustancialmente sus niveles de productividad y competitividad.

Hacia finales del siglo XX (Reich R. B., 1992), en su libro sobre El trabajo de las naciones. Hacia el capitalismo del siglo XXI, hacía referencia a que la mayor riqueza de una nación no eran sus recursos naturales, materiales o financieros, sino lo que sus ciudadanos supieran hacer. Según Reich esto se traduce en una mayor diferenciación entre países, en la que unos se especializan en la producción de bienes de alto valor con mano de obra altamente cualificada, mientras que otros en la producción de bienes de alto volumen, con obreros que tiene una baja o nula cualificación.

((Drucker, 2013), 278) observaba que “El declive del obrero industrial también tiene repercusiones importantes fuera del mundo desarrollado”. Ya que los países de menor desarrollados no pueden basar su desarrollo en la ventaja comparativa de mano de obra sin mejorar tecnológicamente. Pues en casi todos los países cada vez existen más trabajadores del saber.

(Drucker, 2013), 280) plantea que la ventaja comparativa con que ahora cuentan los países deriva de la aplicación del saber, como son “la gestión para la calidad total, la entrega justo a tiempo, el cálculo de costes según precio, o en el servicio al cliente...” Por ello, consideraba que, inclusive, los países en vías de desarrollo ya no pueden

esperar que el traslado de su producción hacia un país con salarios más bajos o abundantes en mano de obra, pero sin especialización sea la solución.

Es importante tomar en cuenta que las ganancias en el comercio tienen que ver no solo con la innovación, sino también con el cambio tecnológico y la distribución de la inversión entre industrias y sectores productivos.

4.1.2 La teoría de la Organización industrial.

Esta teoría fue desarrollada por William J. Bain, quien estableció el paradigma conocido como Estructura-Conducta-Resultados (E-C-R) como elemento básico de análisis en la evaluación de mercados.

Bain proclamo la existencia de una relación directa entre la estructura y desempeño del mercado, la que pasa a través del filtro del comportamiento de los agentes económicos (familia, empresa y gobierno). Y así destaco la secuencia entre estructura-comportamiento-desempeño, como instrumento para entender la estructura industrial y los resultados obtenidos por la empresa.

Esta teoría permitió el estudio de las variables que conforman la estructura del mercado, como son: número de compradores y vendedores, diferenciación del producto, barreras a la entrada, nivel de desarrollo tecnológico y el grado de integración de la industria.

Este modelo supone que la estructura del mercado puede modificarse a partir de la conducta empresarial, guiada por la mejora de la eficiencia, a través de la reducción de costos y de transacción.

((Drucker, 2013), 49) considera que toda organización debe contar con una teoría de la empresa, en teniendo en cuenta, “en primer lugar, el entorno de la organización; la sociedad y su estructura, el mercado, el cliente y la tecnología”. Y “en segundo lugar, la misión específica de la organización”

El objetivo de una empresa, además de satisfacer las necesidades y la confianza del cliente, debe mejorar los procedimientos y costos; pero, sobre todo, ayudar a los empleados a desarrollar su pleno potencial para alcanzar las metas de la compañía

(Imai M. , 2012). En ese sentido, según (Imai M. , 2012): 124), una administración eficiente puede orientarse al logro de los siguientes “cinco objetivos de fabricación:

1. Lograr la máxima calidad con la máxima eficiencia.
2. Mantener un inventario mínimo.
3. Eliminar el trabajo pesado.
4. Usar las herramientas e instalaciones para maximizar la calidad y eficiencia y minimizar el esfuerzo.
5. Mantener una actitud de mente abierta e inquieta para el mejoramiento continuo, basado en el trabajo en equipo y en la cooperación”.

El punto de partida de la Teoría de la Organización Industrial es que los agentes económicos juegan un papel decisivo en la adaptación y supervivencia de las empresas sobre la estructura productiva del sector, con lo cual logran cierta imperfección relativa que les permite cierto poder de mercado y beneficios extraordinarios.

4.1.3 Teoría del crecimiento endógeno.

Sus principales impulsores fueron los economistas Paul M. y Robert E. Lucas, quienes sostienen que el crecimiento económico no depende de los factores exógenos o fuerzas externas sino de los endógenos.

Ambos autores sostienen que el crecimiento económico no solo depende de la acumulación de capital físico sino también del de la formación de capital humano (Incluyendo el aprendizaje), la investigación-innovación, la gestión y la organización como determinantes de los niveles de productividad, del nivel de bienestar y la obtención de ganancias en el comercio internacional (Laffont, 1996).

(Rivera-Batiz & Romer, 1991) sostiene que el progreso técnico hace posible la diversificación de la producción de los bienes que se saben producir, por lo que la capacidad generadora de conocimiento y el aprendizaje contribuyen al crecimiento económico endógeno.

Partiendo de este enfoque, la tasa de crecimiento no depende de la población activa sino de la tecnología en los sectores intermedios y la acumulación de conocimientos. ((Reich R. B., 1993); (Laffont, 1996)).

(Romer, Endogenous Technological Change, 1990) consideraba que el conocimiento es un factor de producción más, el cual aumenta la productividad marginal del trabajo, la productividad marginal de la empresa y el crecimiento económico, pues la educación y la formación recibida desempeñan un papel fundamental en el cambio tecnológico y en los ciclos económicos.

De este modo, la presente teoría ha demostrado que una economía que crece a partir de reducidas dotaciones iniciales de capital físico y humano permanecerá dominada por otra que al comienzo se encuentre en mejores condiciones, esto explica los problemas de desarrollo desigual y la persistencia de diferencias internacionales ((Romer, Endogenous Technological Change, 1990); (Krugman P. , La integración económica en Europa: Problemas conceptuales., 1989), (Porter, 1991))

Entonces, esta teoría parte de que para lograr el crecimiento sostenido a medio y largo plazo deben tomarse en cuenta cuestiones como la acumulación de capital físico, el aprendizaje, las ideas e innovaciones, el empleo de los factores, la gestión y la cualificación de la población.

(Porter, 1991)considera que la ventaja competitiva de la economía y de los sectores productivos de un país se crea a través de un largo proceso de mejora de las aptitudes humanas, de inversión en productos, en procesos, en mejoramiento los factores de la producción, en conocimientos científicos y en la generación de información económica.

De esto modo podemos darnos cuenta de que la situación actual del comercio internacional no puede ser explicado solo con el principio de las ventajas comparativas, la dotación de factores o la libre competencia pues muchos países, especialmente los más desarrollados intervienen a través de restricciones a la

importación, subsidios a las exportaciones o si existen circunstancias consideradas de interés nacional.

Según (Krugman P. , Is Free Trade Passe?, 1987) los argumentos en favor de la política comercial e industrial estratégicas inician a partir de la observación de que en un mundo de rendimientos creciente y competencia imperfecta, las empresas algunas industrias pueden alcanzar rendimientos por encima de los costos de oportunidad de los recursos que emplean.

Por ello, los gobiernos de los países ricos han instrumentado abiertamente políticas industriales y comerciales estratégicas para generar condiciones favorables en función de las empresas que generan externalidades positivas (Krugman P. , Is Free Trade Passe?, 1987)

Así pues, las ganancias del comercio internacional como la creación de las ventajas competitivas pueden verse favorecidas en aquellos en los que se provocan situaciones de competencia imperfecta en los mercados.

Por ello, estas teorías destacan:

- a) La importancia de la intervención gubernamental para romper el círculo vicioso del atraso tecnológico y el estancamiento industrial, como generadora de ventajas competitivas.
- b) La intervención estatal en la transferencia, difusión y adaptación de tecnología como generadora de los círculos virtuosos implicados en la acumulación de capital;
- c) La participación estatal no solamente compensar las fallas de mercado, sino para determinar la posibilidad de procesos de reestructuración y de perfeccionamiento de los sectores de mayor dinamismo tecnológico.

Esto explica porque el comercio internacional no se ve reflejado de la misma manera en los países menos desarrollados y los países más desarrollados, ya que este balance no depende de las fuerzas de mercado sino de las formas de participación del Estado.

Por último, la intervención gubernamental es fundamental en el mejoramiento de la competitividad de las empresas nacionales, sobre todo porque como lo señala (Porter, 1991)

- a) Las empresas oficiales deben jugar un papel complementario en la demanda interna de bienes y servicios
- b) El gobierno debe influir en las condiciones de la demanda (reglamentaciones, sobre el impacto al medio ambiente, la eficacia energética, la práctica operática, leyes de responsabilidad civil, etc.)
- c) El estado debe otorgar incentivos o financiamiento para la introducción de tecnología para la innovación y para el mejoramiento de la ventaja competitiva.

Desde mi punto de vista, la aportación de las primeras teorías del comercio internacional, aportaron mucho a entender el comportamiento del mercado mientras existiera competencia perfecta, sin embargo la realidad es que ya no es suficiente con tener una mayor cantidad de recursos naturales, mano de obra más económica, o menores costes pues cuando las compañías pueden influir en los precios, existe un número pequeño de proveedores, hay una gran diferenciación de productos, barreras de entrada, etc. Los precios de los bienes muchas veces no pueden tener mucha elasticidad por este mismo tipo de factores exógenos que impactan directa e indirectamente en la comercialización de productos.

Por esto, los precios de los bienes no reflejan el costo de producción, aunque existiera una estandarización en los precios de algún producto o servicio no significa que todos los países proveedores se ven beneficiados de la misma manera, ni tendrían el mismo acceso a mercados pues aquí entran en juego los mismos factores que afectan a las economías, como los tratados de libre comercio y los beneficios que estos traen a los países que los integran. Esta economía imperfecta, así como el uso de barreras arancelarias y barreras no arancelarias al comercio ha generado beneficios para muy pocas empresas de algún determinado sector, volviendo la competitividad un objetivo muy difícil de alcanzar y sostener.

Mientras un país se mantenga innovando, aplicando nuevos procesos y nuevas tecnologías podrá desarrollarse más rápido que aquellos que no lo hagan, permitiendo especializarse y agrandar la brecha entre estos dos tipos de naciones. Por lo tanto, con el enfoque de esta teoría podemos deducir que las empresas que producen y comercializan un producto o servicio dependen tanto de factores exógenos como endógenos y ambos son importantes para que una empresa sea competitiva.

En cuando al Modelo de la brecha tecnológica, si lo aplicamos al sector aguacatero, podemos ver como Michoacán se vio favorecido en el crecimiento y desarrollo en la exportación de aguacate a Estados Unidos, pues cuando esta nación permitió la importación de aguacate mexicano, Michoacán fue durante muchos años el único Estado en México en poder exportar, hasta julio del 2022 cuando Jalisco se incorporó. Durante todo este tiempo, la industria del aguacate en Michoacán se desarrolló, creando tecnologías y procesos que hacían más competitivas a las huertas y empaques de aguacate.

En el sector aguacatero, por una parte, se encuentran los productores, quienes a través de implementos mejoran los ciclos productivos, y a su vez mejoran las condiciones laborales pues esto supone facilitar las tareas a las personas que las realizan.

Por otro lado, tenemos a los empacadores de aguacate que, a través de herramientas, maquinas, desarrollo de software, etc. De la misma manera, ayuda a mejorar los procesos, reduciendo tiempo, costos y mejorando las actividades laborales.

La teoría de la organización industrial destaca la importancia que existe entre los agentes económicos. Tomando en cuenta nuevamente tanto factores exógenos como endógenos como el número de compradores y vendedores, diferenciación del producto, barreras de entrada, nivel de desarrollo tecnológico y el grado de integración de la industria.

Por lo tanto, las empresas juegan un papel importante, pues la evolución de la empresa tendrá repercusiones en el mercado. Para esto es necesario cumplir con los objetivos planteados por Imai.

La innovación se refiere al cambio que introduce alguna novedad o varias, aplicando nuevas ideas, productos, conceptos, servicios, y prácticas a una determinada cuestión, actividad o negocio con la intención de aumentar la productividad. Pero, además, la innovación no es algo que se pueda alcanzar de manera finita, pues en un mundo desarrollado, cualquier innovación deja serlo cuando se aplica para convertirse nuevamente en una referencia que sirva de antecedente para el desarrollo de nuevas innovaciones, por lo tanto, el mantener una mente abierta al mejoramiento continuo es crucial para subsistir.

Esto puede explicarse de una mejor manera con el sistema Kaizen el cual hace mención precisamente a esta cultura de cambios pequeños pero constantes, lo cual se traduce en beneficios a largo plazo como los antes mencionados.

Por último, tenemos la Teoría del Crecimiento Endógeno, donde encontramos autores que dan una notable importancia al capital humano y su formación, lo que incluye el aprendizaje y educación, la investigación e innovación que estos puedan generar, el desarrollo de sus habilidades y aptitudes, la capacitación para desarrollar alguna actividad o tarea, pues esto es considerado un factor para el crecimiento sostenido a mediano y largo plazo de una empresa.

Estar dentro del sector formal fomenta que se tenga el cumplimiento mínimo para los trabajadores, apelando por los derechos de los empleados, pues mantienen la seguridad social. Mientras mejores sean las condiciones y beneficios otorgados por una empresa, los integrantes crearán un sentido de pertenencia y buscarán colaborar más con ella.

Por otro lado, el fomento del aprendizaje incita al mismo tiempo al desarrollo de nuevos conocimientos, lo que a su vez permite la especialización de una empresa, sector o nación.

Sin embargo, para que el gobierno de un país pueda apoyar a las empresas por medio de fomentos, subsidios, etc. Es necesario que las empresas se encuentren dentro del sector formal ya que esto permite que el Gobierno, así como las organizaciones puedan apoyar a los productores y empaques de aguacate.

En México el Servicio de Administración Tributaria (SAT), una dependencia de la Administración Pública Federal se encarga de la recaudación de impuestos y la vigilancia del cumplimiento de las obligaciones fiscales.

La recaudación de impuestos se destina a la satisfacción de ciertas necesidades de carácter colectivo como: la educación pública, la impartición de justicia, la seguridad, los hospitales públicos, la infraestructura y servicios de vías públicas, programas y proyectos de apoyo al desarrollo social y económico, necesidades que por separado cada persona no podría pagar por sí sola, pero que, en cambio, se pueden atender con las aportaciones de todos. Pues todo lo anterior ocasiona gastos.

A mayor recaudación de impuestos el Estado tiene más oportunidad de mejorar las condiciones del país. Es en este punto donde podemos empatar ambas teorías y ver la importancia que tiene el laborar dentro de la formalidad, pues todos los factores influyen en el desarrollo y crecimiento. Partiendo de una educación de calidad, recordemos que el nivel de estudios en México fue de 10.2 años en 2022 lo que se traduce en primaria y secundaria terminada, con este grado de escolaridad es más complicado que se tengan nuevos alcances en la investigación y desarrollo en cualquier sector. Después tenemos la infraestructura, con la implementación de carreteras, implementación de mejoras en las aduanas del país, etc. Esto permite contar con mayores capacidades tanto de exportar como de importar productos. Los programas y proyectos de apoyo sirven para el impulso de las industrias, lo que de igual manera permite a las empresas ser más competitivas y desarrollar nuevos procesos.

En 2022 los ingresos tributarios totales fueron de \$3,812,519.81 millones de pesos de los cuales el 60% fue del Impuesto Sobre la Renta (ISR) y el 32% del Impuesto al Valor Agregado. (SAT, 2023)



Grafica propia con datos de (SAT, 2023) Grafica 3. Total, de ingresos tributarios 2022

A lo largo de los años, se ha generado una imagen negativa sobre la administración de estos impuestos, sin embargo, ese no es tema principal del presente estudio, lo que se busca con esta información es dar a saber que propósito tiene la recaudación de impuestos y hacer conciencia sobre la importancia de trabajar de manera formal, pues esto permite al Estado implementar mejoras en el país de diversas maneras.

Capítulo V. Marco metodológico

Con base en la información recabada de manera documental, en el presente capítulo definiremos cuáles son los componentes que integran a nuestras variables. Para fines de esta investigación nuestra variable dependiente es la competitividad y la variable independiente es la informalidad.

5.1 Variable dependiente: Competitividad.

La competitividad con base a nuestro marco teórico estará compuesta por dos grandes factores los endógenos y los exógenos.

Dentro de los factores endógenos encontramos:

- Capacidad de innovación
- Mejoramiento de procesos productivos
- Mejoramiento de procesos administrativos
- Mejoramiento de procesos laborales
- Actitud de los integrantes
- Capacidad de cambio y adaptación
- Capacitación y competencias de trabajadores (mano de obra especializada)
- Gestión y organización (plan de trabajo)

Dentro de los factores exógenos encontramos:

- Restricciones a la importación
- Subsidios a las exportaciones
- Fomento a la implementación de nuevas tecnologías
- Faltan más factores exógenos (Tratados y convenios)

5.2 Variable independiente: Informalidad.

Para nuestra variable Independiente; la informalidad se verá compuesta por los siguientes factores:

- No profesionalización
- Falta de planeación o plan, el cual a su vez está compuesto por la definición y documentación de la misión, visión, valores, puestos de trabajo, objetivos y metas, planes de inversión, etc.

- Carencia de formación en competencias
- Dependencia en el líder de la empresa familiar

(Balestrini Acuña, 2000)

El marco metodológico es la instancia referida a los métodos, las diversas reglas, registros, técnicas, y protocolos con los cuales una Teoría y su Método calculan las magnitudes de lo real. De allí pues, que se deberán plantear el conjunto de operaciones técnicas que se incorporarán en el despliegue de la investigación en el proceso de la obtención de datos. (p.114).

En otras palabras, en el presente apartado de la investigación se concentrarán el conjunto de procesos y herramientas para empatar la teoría con su método, para obtener información que nos permita comparar los resultados obtenidos contra nuestra hipótesis y la información obtenida de manera documental.

Los elementos que componen el marco metodológico de la presente investigación son:

5.3 Diseño de la investigación.

Dado que el objetivo de la presente investigación es evaluar sí la reducción de la informalidad en los productores y empaques de aguacate en Michoacán no profesionalizados impacta de manera positiva en la competitividad internacional.

La presente investigación es de tipo no experimental, la cual será abordada de manera transversal, pues el tema de la presente investigación cuenta con sustento teórico. Para ello se realizará una investigación de tipo descriptivo-explicativo para conocer la forma en que la informalidad dentro de los productores y empaques exportadores de aguacate afecta de manera competitiva

La investigación de tipo no experimental.

(Arias F. G., 2012) La investigación de campo es aquella que consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos (datos primarios), sin manipular o controlar variable alguna, es decir, el investigador obtiene la información, pero no altera las

condiciones existentes. De allí su carácter de investigación no experimental. (p.31).

En la presente investigación puesto que se pretende entender el fenómeno de la informalidad dentro de la competitividad internacional de productores y empaques exportadores de aguacate, no se realizarán modificaciones en las variables, recurriremos solamente al levantamiento de datos con herramientas para hacer un posterior análisis.

Investigación transversal.

El estudio transversal es un tipo de diseño no experimental de investigación en el cual la recolección de datos se realiza en un solo periodo de tiempo. En este tipo de estudios, al igual que en todos los diseños observacionales, no hay una intervención sobre las variables, no se influyen, solo se observan. (Padilla, 2021)

Podemos afirmar que el propósito del diseño transversal es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado (Hernández Sampieri R. , Metodología de la investigación, 2014)

El sentido transversal de toda investigación se corresponde a una única medición en un lapso de tiempo, en el que se planea analizar las variables o la relación de asociación entre ellas. (Cvetkovic-Vega, 2021)

En el presente estudio, la recopilación de datos será realizada a administradores, empleadores de huertas y gerentes y/o encargados de empaques de aguacate en el mes de noviembre 2023

Investigación con alcance explicativo.

(Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, Metodología de la investigación, 2014)

Los estudios explicativos van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos; es decir, están dirigidos a responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales. Como su nombre lo indica, su interés se centra en explicar por qué

ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta o por qué se relacionan dos o más variables. (p. 95).

En el apartado del marco teórico de la presente investigación, se recabo de manera documental la información referente a los factores de competitividad en las empresas para entender este fenómeno.

En el presente apartado recopilaremos información de los sujetos seleccionados para analizar el grado de informalidad que existe en la zona y cómo es que se relaciona la informalidad con la competitividad internacional.

5.4 Enfoque de la investigación.

Los métodos mixtos representan un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y discusión conjunta, para realizar inferencias producto de toda la información recabada (metainferencias) y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio (Hernández-Sampieri & Mendoza Torres, 2018)

Puesto que uno de los objetivos de la presente investigación consta de estimar la magnitud de influencia de la informalidad sobre la competitividad en el comercio internacional del sector aguacatero, nos serán útiles herramientas del enfoque cuantitativo.

En cuanto al enfoque cualitativo, será necesario la aplicación de herramientas de este carácter, pues nos permitirán entender de manera más profunda, algunas de las razones de por las que existe un determinado grado de informalidad.

5.5 Población.

Para delimitar la población o universo de la presente investigación, es necesario delimitar la unidad de muestreo o análisis.

(Hernández-Sampieri & Mendoza Torres, 2018)

Aquí el interés se centra sobre “qué” o “quiénes” se recolectarán los datos, (personas u otros seres vivos, objetos, sucesos, colectividades de estudio), lo

cual depende del planteamiento del problema, los alcances de la investigación, las hipótesis formuladas y el diseño de investigación. (p.197)

Así pues, a manera de recordatorio, el planteamiento de la presente investigación se basa en:

- México es el principal productor y exportador de aguacate a nivel mundial.
- Interés de varios países para formar parte de esta industria.
- Es necesario estar dentro del sector formal.
- El trabajo informal supone el estancamiento e incluso el decrecimiento
- Malas condiciones de trabajo.

Así, una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones.

Características generales.

Ubicación Geográfica. Para la recopilación de datos se estableció que los sujetos que conforman a la población estarán ubicados dentro de los principales municipios productores y exportadores de aguacate, los cuales son:

- Tacámbaro
- Tancítaro
- Ario de Rosales
- Uruapan

Sexo. Indistinto

Edad. De 15 a 64 años

Cargo. Administradores, gerentes o dueños de huertas productoras y empaques de aguacate.

Mercado. Nacional e Internacional.

Dados de alta ante el SAT. Ambas

Dados de alta ante Sanidad Vegetal. Ambas

5.6 Muestra y muestreo.

La muestra de la presente investigación es no probabilística, pues las elecciones de los elementos, depende de las causas relacionadas con las características de la investigación o los propósitos del investigador.

Ya que queremos identificar la composición tanto de productores y empaques no formales como de los formales y aquellos que están enfocados en el mercado internacional.

Técnicas de muestreo

Una muestra puede ser obtenida de dos tipos: probabilística y no probabilística. Las técnicas de muestreo probabilísticas permiten conocer la probabilidad que cada individuo a estudio tiene de ser incluido en la muestra a través de una selección al azar. En cambio, en las técnicas de muestreo de tipo no probabilísticas, la selección de los sujetos a estudio dependerá de ciertas características, criterios, etc. que él (los) investigador (es) considere (n) en ese momento; por lo que pueden ser poco válidos y confiables o reproducibles; debido a que este tipo de muestras no se ajustan a un fundamento probabilístico, es decir, no dan certeza que cada sujeto a estudio represente a la población blanco (Walpole & Myers, 1992)

Técnicas de muestreo no probabilístico

- a) **Intencional:** Permite seleccionar casos característicos de una población limitando la muestra sólo a estos casos. Se utiliza en escenarios en las que la población es muy variable y consiguientemente la muestra es muy pequeña. Por ejemplo, entre todos los sujetos con CA, seleccionar a aquellos que más convengan al equipo investigador, para conducir la investigación.
- b) **Por conveniencia:** Permite seleccionar aquellos casos accesibles que acepten ser incluidos. Esto, fundamentado en la conveniente accesibilidad y proximidad de los sujetos para el investigador. Por ejemplo, entre todos los

sujetos con CA, solamente aquellos que se encuentren hospitalizados en el Hospital Regional de Temuco.

- c) **Accidental o consecutivo:** Se fundamenta en reclutar casos hasta que se completa el número de sujetos necesario para completar el tamaño de muestra deseado. Estos, se eligen de manera casual, de tal modo que quienes realizan el estudio eligen un lugar, a partir del cual reclutan los sujetos a estudio de la población que accidentalmente se encuentren a su disposición. Es similar al muestreo por conveniencia, excepto que intenta incluir a todos los sujetos accesibles como parte de la muestra. Por ejemplo, entre todos los sujetos con CA, seleccionar los primeros 50 incluíbles que lleguen al servicio de urgencias del Hospital Regional de Temuco. (Otzen & Manterola, 2017)

Para la presente investigación se utilizará un tipo de muestreo no probabilístico por conveniencia, ya que a pesar de ser considerados poco válidos y confiables o reproducibles, es importante mencionar que debido al tema de inseguridad que se ha incrementado a la par del auge del sector aguacatero muchos productores y dueños de empaques no están dispuestos a compartir información de una manera abierta, lo que genera que exista cierto sesgo en la recopilación de información en campo, otras causas por las que no se puede acceder a la información de una manera completamente objetiva son la desconfianza pues las personas encuestadas y entrevistadas podrían sentirse comprometidos al dar información relacionada con el incumplimiento de obligaciones, temas relacionados con la competencia que existe en la zona, etc.

5.7 Técnicas de recolección de datos.

(Falcón & Herrera, 2005) se refieren a la técnica de recolección de datos como “el procedimiento o forma particular de obtener datos o información (...) la aplicación de una técnica conduce a la obtención de información, la cual debe ser resguardada mediante un instrumento de recolección de datos” (p.12).

Las técnicas de recolección de datos que se utilizarán en la presente investigación serán:

Encuesta.

Según (Hernández Sampieri C. , 1997), el cuestionario es tal vez el más utilizado para la recolección de datos; este consiste en un conjunto de preguntas respecto a una o más variables a medir.

Entrevista.

Entrevista. Es una técnica de recopilación de información mediante una conversación profesional, con la que además de adquirirse información acerca de lo que se investiga, tiene importancia educativa; y depende en gran medida del nivel de comunicación entre el investigador y los participantes en la misma. (Espinoza Freire & Toscano Ruíz, 2015)

5.8 Instrumentos de recolección de datos.

Encuesta.

Con el presente instrumento de recolección, se busca conocer la respuesta de nuestra muestra, de tipo hetero-administrado. Estará conformada por preguntas cerradas, buscando medir ciertos criterios en particular para poder tener un mejor entendimiento de la situación de las empresas que formaran parte del presente estudio.

Cabe mencionar que la presente investigación no tiene como fin, hacer una comparativa entre empresas o entre empaques y huertas, sino que se pretende entender la situación respecto a la informalidad en ambos eslabones de la cadena de suministros del sector aguacatero.

Entrevista.

Es utilizada únicamente cuando la unidad de estudio es un solo individuo, el instrumento es el evaluador porque provoca reacción en el evaluado.

Se buscará hacer 2 entrevistas

En primer lugar, se realizará una entrevista no estructurada, con el fin de generar confianza en el entrevistado, y ya que esta es de formato libre y más flexible, se pretende descubrir enfoques que no fueron considerados para la entrevista.

Después, vamos a realizar una entrevista estructurada, con preguntas abiertas más relacionadas al criterio y/u opinión que tienen acerca de las actividades informales y como repercuten estas en la competitividad internacional.

Para la entrevista, una vez realizada las encuestas, realice 2 entrevistas de 4 preguntas cada una las cuales varían dependiendo si el productor o empaque de aguacate tenía o no participación en el mercado internacional.

5.9 Técnicas de procesamiento de datos.

El concepto de procesamiento de datos se entiende como la técnica consistente en la recolección de los datos de entrada, que son valorados y organizados, para conseguir información útil y, además, luego son analizados por el usuario que lo requiera, para poder tomar decisiones o llevar a cabo acciones convenientes en base a dichos datos.

5.10 Herramientas para el procesamiento de datos.

Para llevar a cabo la tabulación de los datos que se obtendrán por el cuestionario que se aplicará a los productores y gerentes y/o encargados de empaques de aguacate se utilizará el programa Microsoft Office Excel.

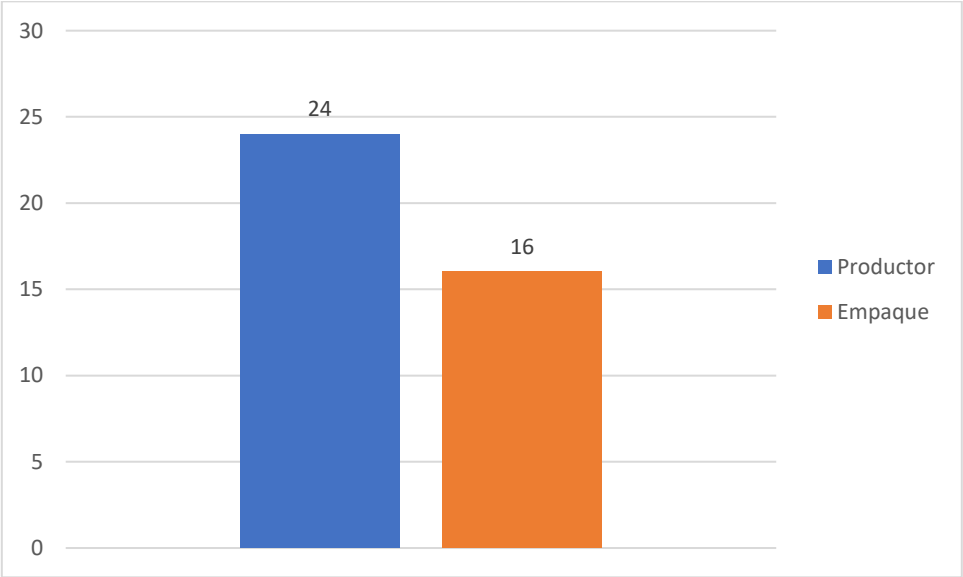
Capítulo VI. Resultados

En el presente apartado se reflejan los resultados obtenidos durante la investigación en campo, los cuales se someterán a un ejercicio estadístico, para poder hacer un análisis de frecuencias como es que estas se comportaron y se relacionan entre sí.

6.1 Resultados obtenidos de la encuesta aplicada a productores y empaques de aguacate.

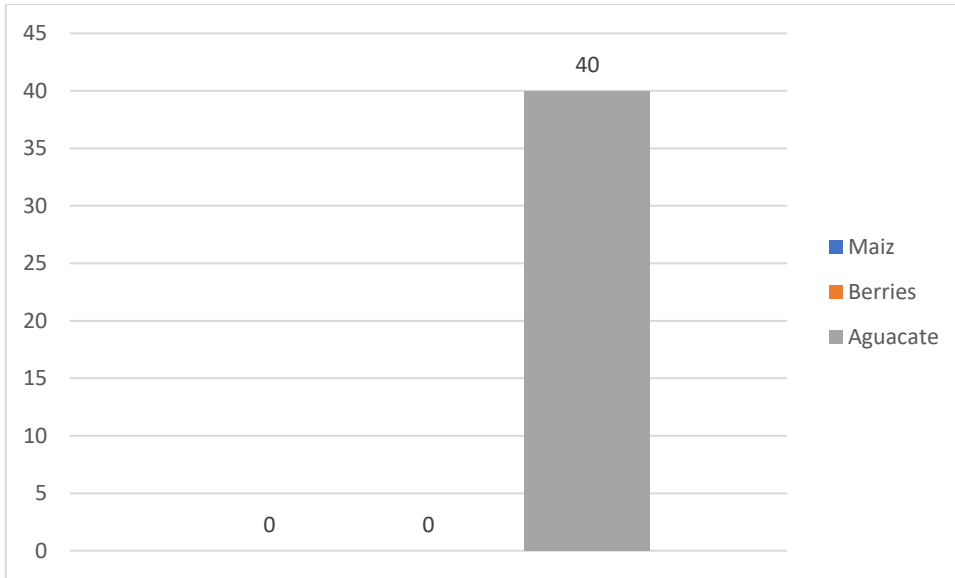
La muestra de estudio estuvo conformada por 40 diferentes productores y empaques de los cuales 24 fueron productores y 16 empaques.

Pregunta # 1 ¿En qué eslabón de la cadena de suministro se encuentra su empresa?



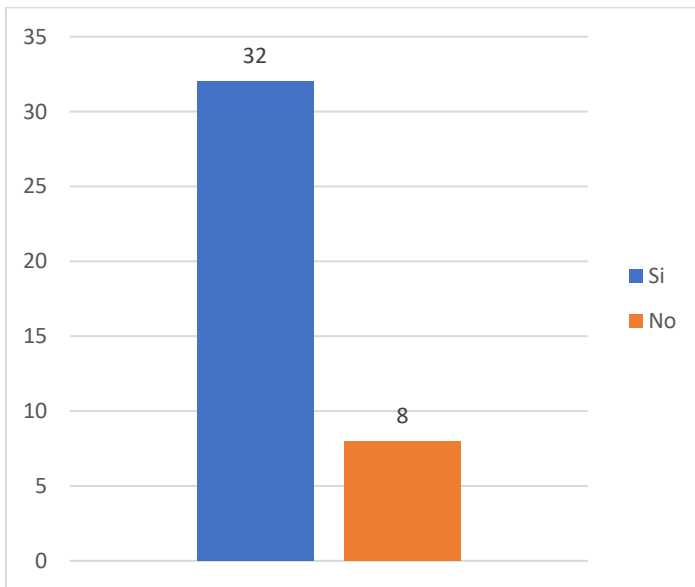
Fuente: Elaboración propia con información adquirida de la investigación de campo.

Pregunta # 2 Tipo de producto



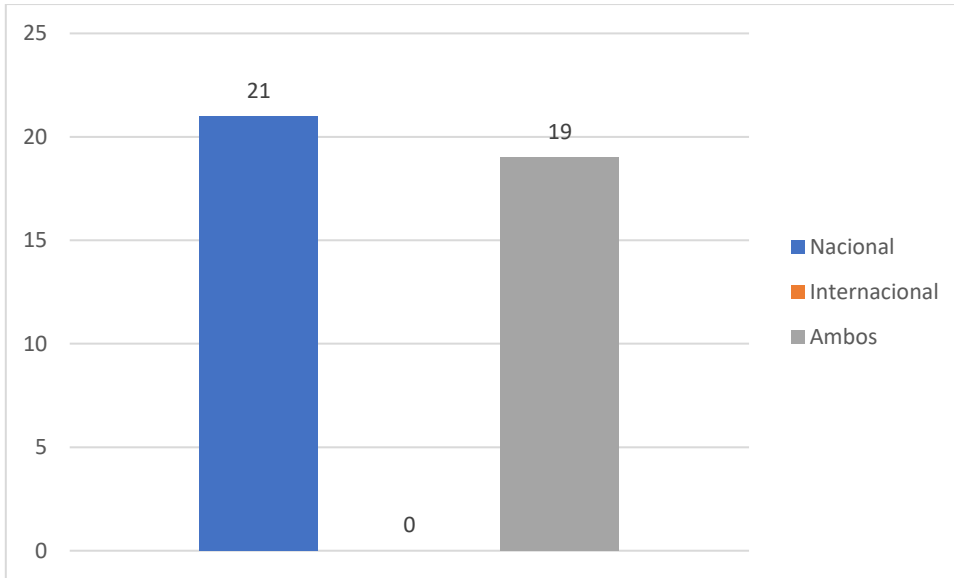
Fuente: Elaboración propia con información adquirida de la investigación de campo.

Pregunta # 3 ¿La empresa opera bajo un modelo de empresa familiar?



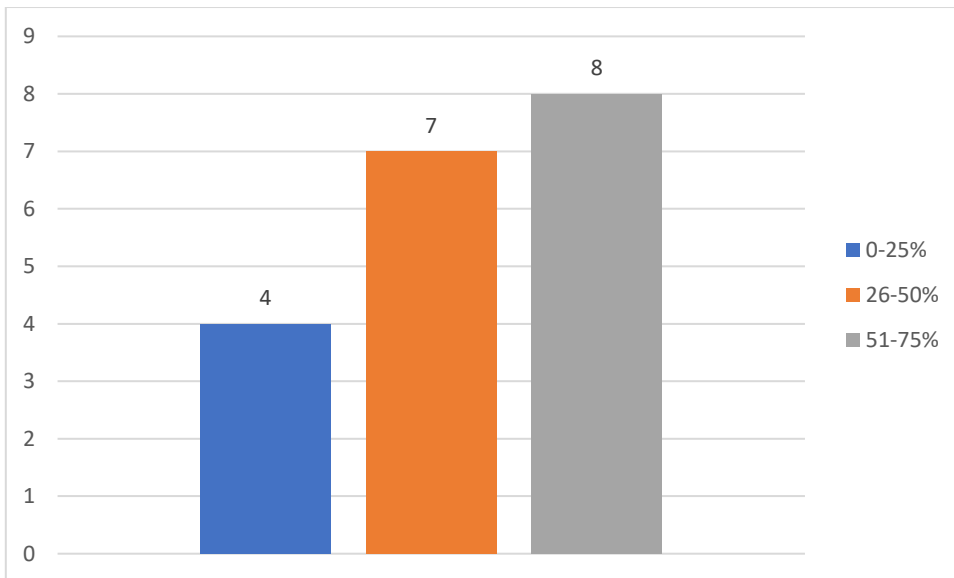
Fuente: Elaboración propia con información adquirida de la investigación de campo.

Pregunta # 4 ¿En qué mercado comercializa sus productos?



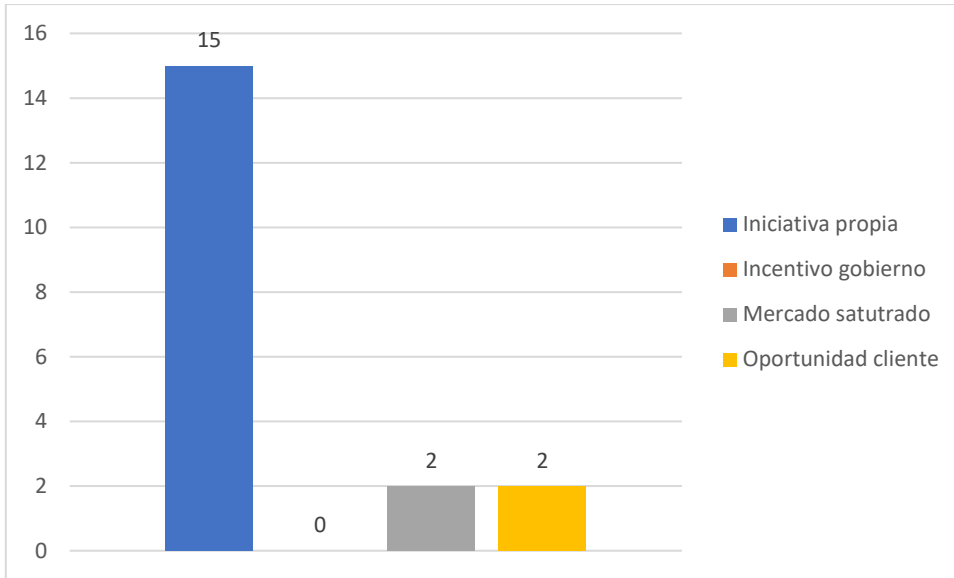
Fuente: Elaboración propia con información adquirida de la investigación de campo.

Pregunta # 5 En caso de que comercialice internacionalmente ¿Qué porcentaje de su producción se exporta?



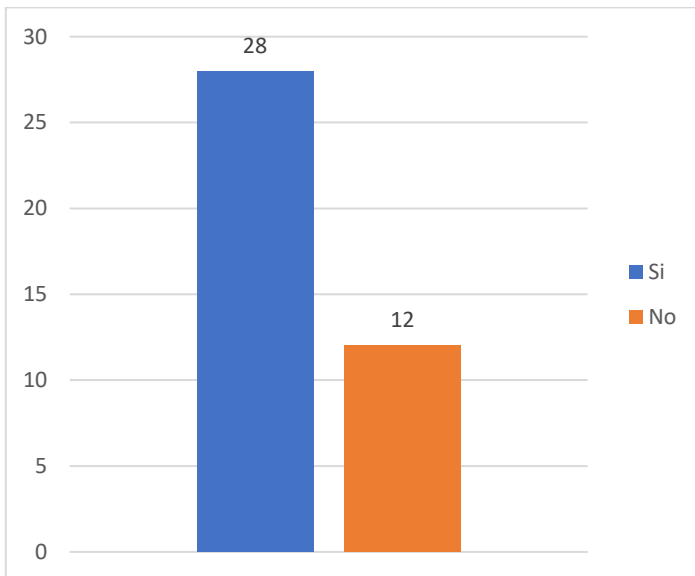
Fuente: Elaboración propia con información adquirida de la investigación de campo.

Pregunta # 6 En caso de que comercialice internacionalmente ¿Cuál fue el factor clave para lograr realizar el comercio internacional?



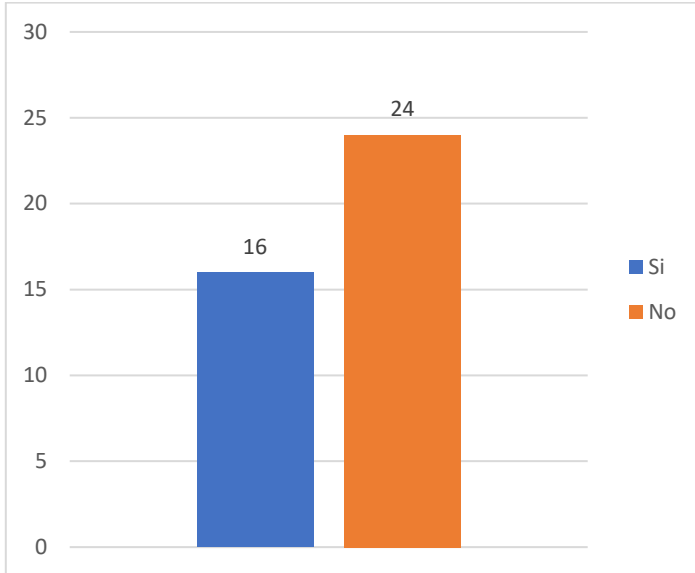
Fuente: Elaboración propia con información adquirida de la investigación de campo.

Pregunta # 7 ¿Su empresa está dada de alta en Hacienda?



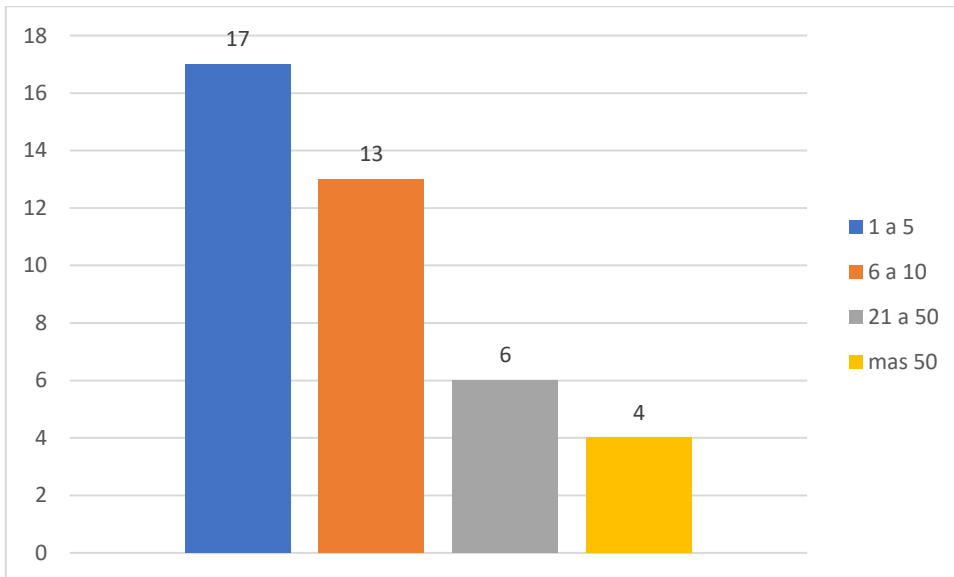
Fuente: Elaboración propia con información adquirida de la investigación de campo.

Pregunta # 8 Si no está dado de alta, ¿alguna vez ha perdido oportunidad de comercializar por el hecho de no poder facturar?



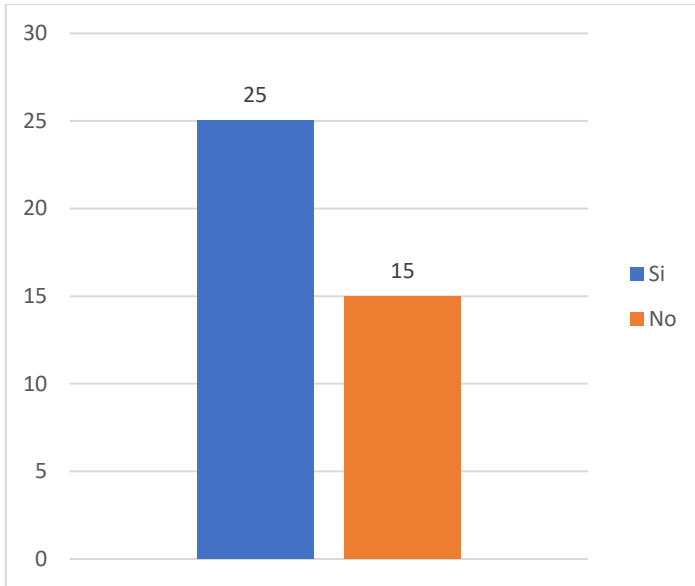
Fuente: Elaboración propia con información adquirida de la investigación de campo.

Pregunta # 9 ¿Cuántos trabajadores laboran en su empresa?



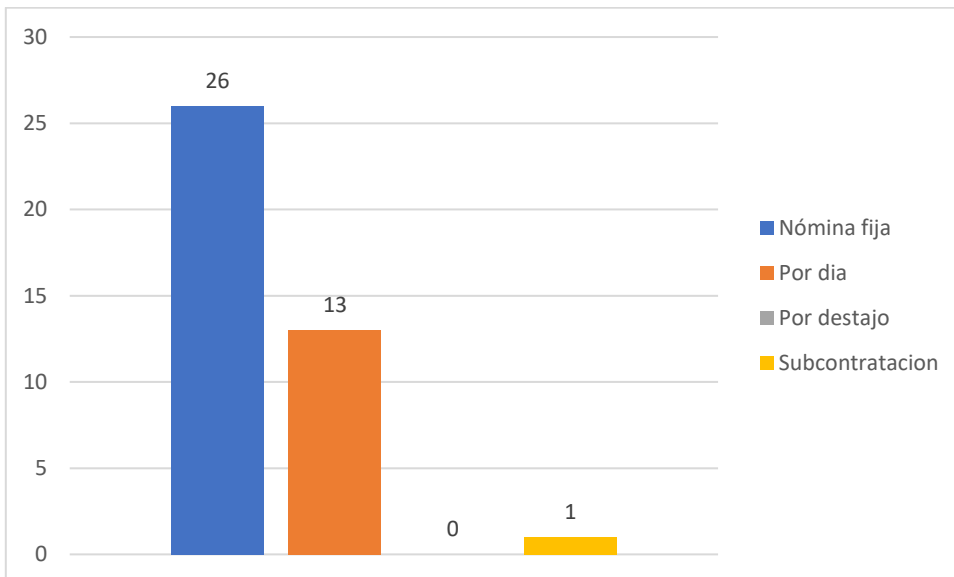
Fuente: Elaboración propia con información adquirida de la investigación de campo.

Pregunta # 10 ¿Sus trabajadores están contratados?



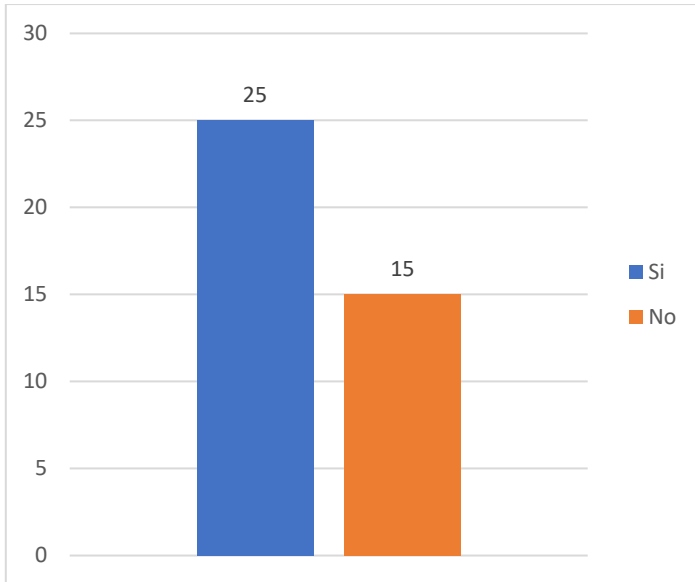
Fuente: Elaboración propia con información adquirida de la investigación de campo.

Pregunta # 11 ¿Cuál es su esquema principal de trabajo?



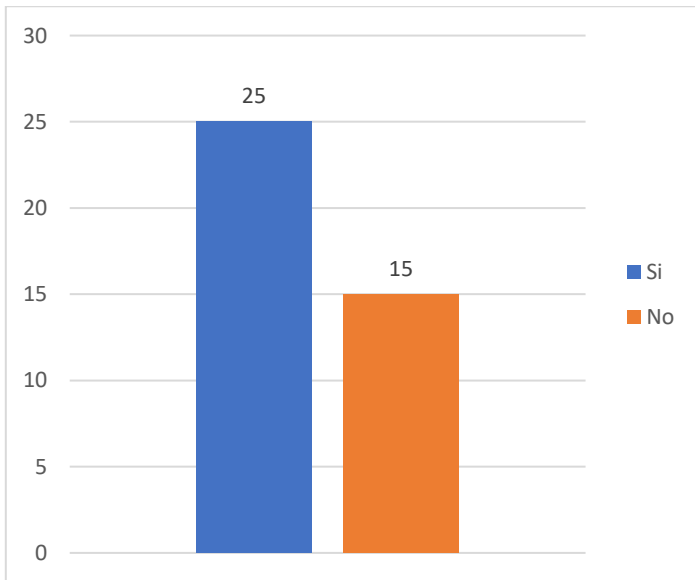
Fuente: Elaboración propia con información adquirida de la investigación de campo.

Pregunta # 12 ¿Sus trabajadores cuentan con todas las prestaciones de ley?



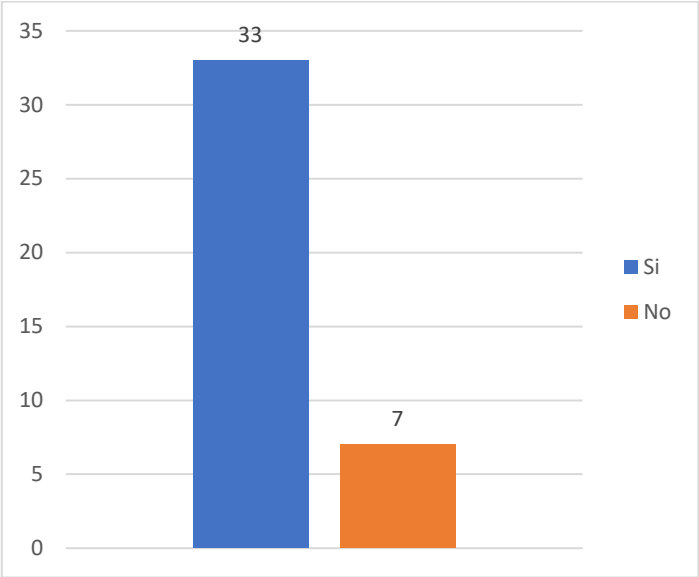
Fuente: Elaboración propia con información adquirida de la investigación de campo.

Pregunta # 13 ¿Los integrantes de su empresa cuentan con seguridad social?



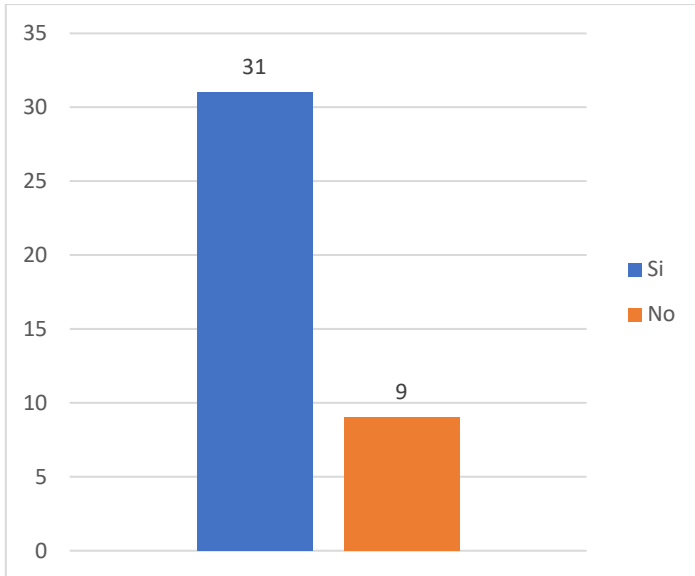
Fuente: Elaboración propia con información adquirida de la investigación de campo.

Pregunta # 14 ¿Considera que el cumplimiento de todos los requisitos para operar como empresa formal repercuten en los beneficios económicos de la empresa?



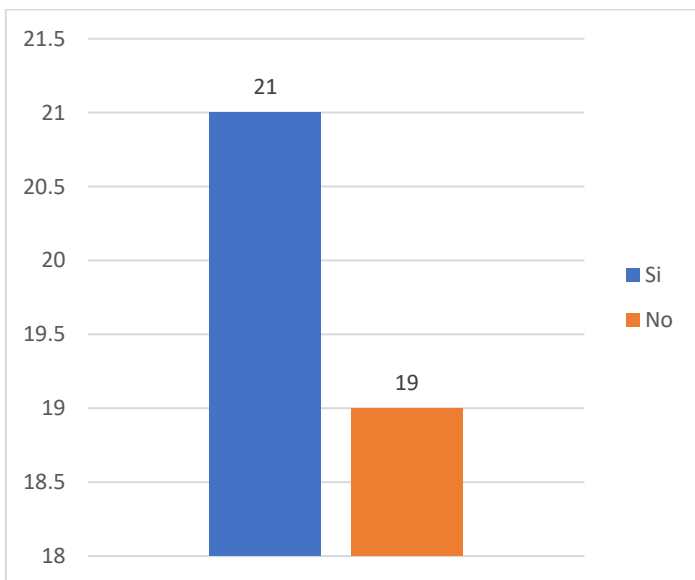
Fuente: Elaboración propia con información adquirida de la investigación de campo.

Pregunta # 15 ¿Considera que la capacitación del personal permite a la empresa operar de manera más eficiente y eficaz?



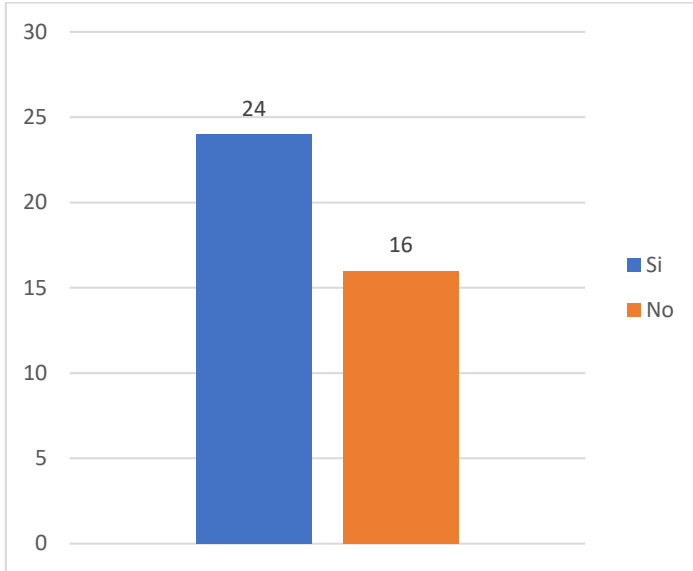
Fuente: Elaboración propia con información adquirida de la investigación de campo.

Pregunta # 16 ¿Invierte en la capacitación de su personal a pesar de los riesgos de una alta rotación?



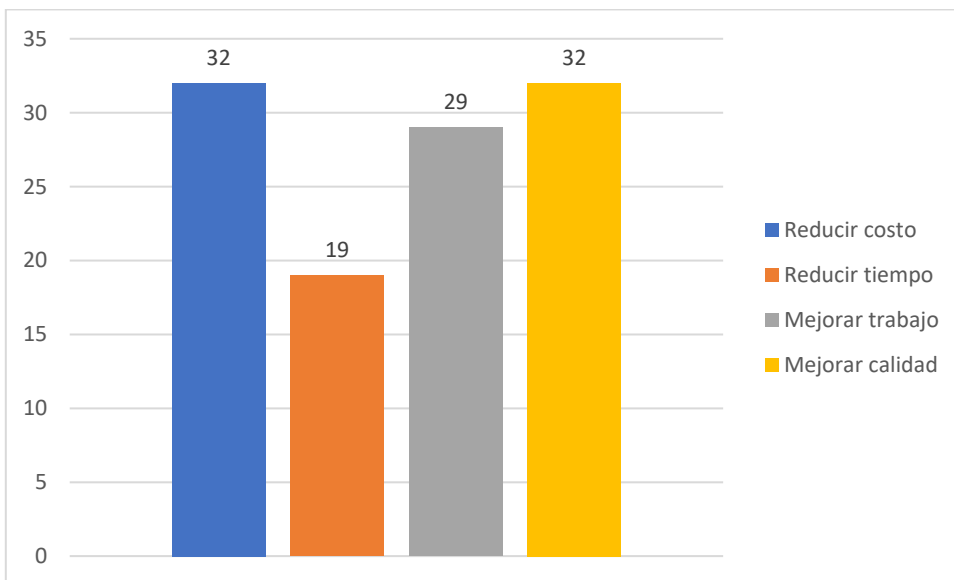
Fuente: Elaboración propia con información adquirida de la investigación de campo.

Pregunta # 17 ¿Invierte en tecnología e innovación?



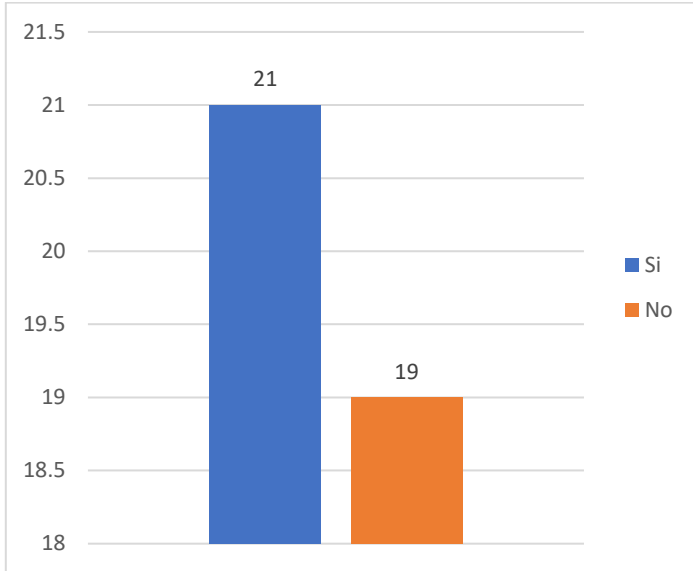
Fuente: Elaboración propia con información adquirida de la investigación de campo.

Pregunta # 18 Considera usted que la inversión en capacitación y tecnología ayudan a...



Fuente: Elaboración propia con información adquirida de la investigación de campo.

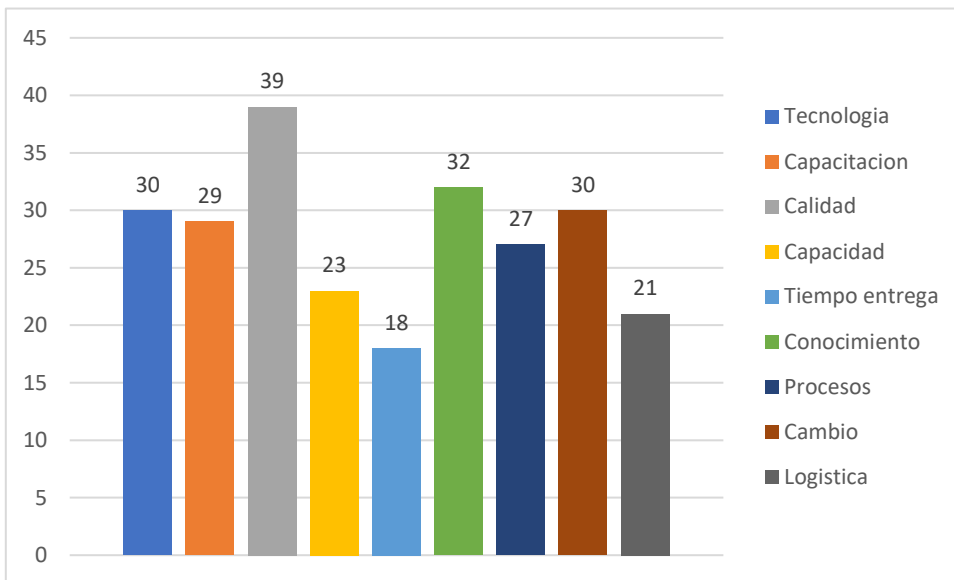
Pregunta # 19 ¿Cuenta con alguna o varias certificaciones nacionales o internacionales?



Fuente: Elaboración propia con información adquirida de la investigación de campo.

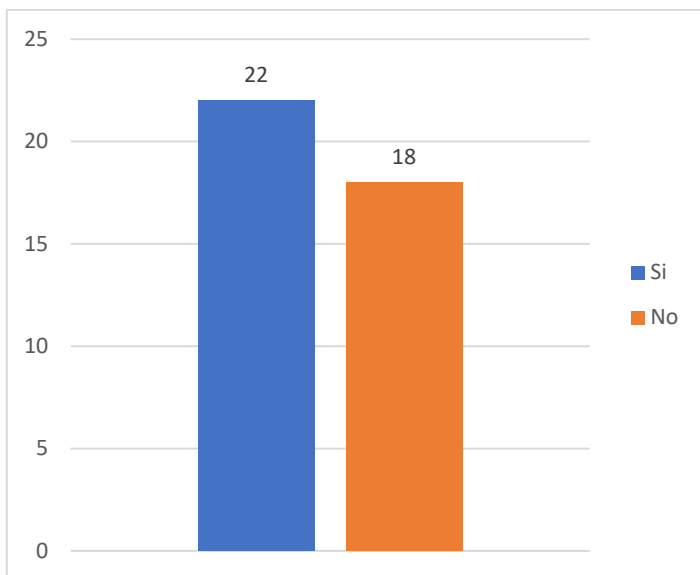
Pregunta # 20 ¿Cuáles son las certificaciones?

Pregunta #21 De los siguientes factores, ¿Cuáles considera usted que son importantes para que una empresa pueda ser competitiva?



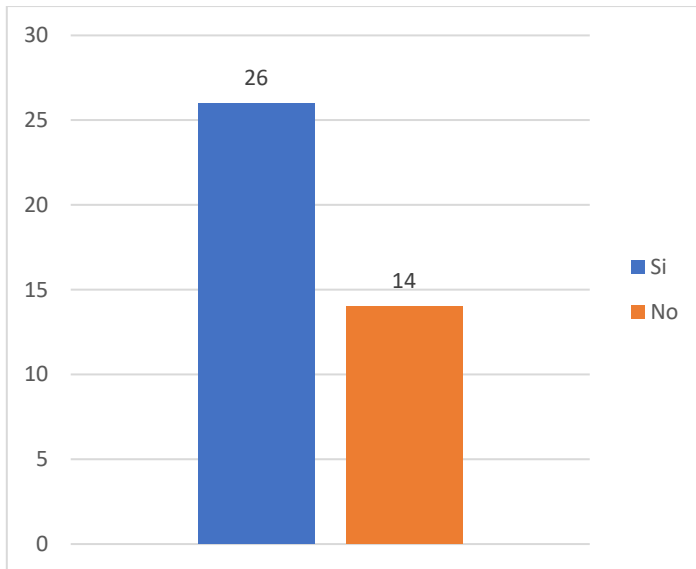
Fuente: Elaboración propia con información adquirida de la investigación de campo.

Pregunta # 22 ¿Su empresa realiza planeación de largo plazo?



Fuente: Elaboración propia con información adquirida de la investigación de campo.

Pregunta # 23 ¿Visualiza usted la posibilidad de en un mediano plazo iniciar o continuar comercializando sus productos internacionalmente?



Fuente: Elaboración propia con información adquirida de la investigación de campo.

Pregunta # 24 Si pudiera iniciar a comercializar su producto internacionalmente o si ya lo hace, ampliar sus exportaciones, ¿qué sería lo primero que haría dentro de su empresa?

6.2 Resultados obtenidos de la entrevista aplicada a productores y empaques de aguacate.

Entrevistas aplicadas a productores y empaques que exportan actualmente

Pregunta #1 ¿A que destinos exporta sus productos?

- Estados Unidos
- Japón
- Canadá
- Costa Rica
- España
- Países bajos

Pregunta #2 Al inicio de sus actividades de comercio internacional, ¿Cuáles fueron los principales obstáculos que tuvo que vencer para lograr exportar?

- Contar con las certificaciones

- Logística, encontrar transporte
- Encontrar clientes fiables

Pregunta #3 ¿Cuáles son los principales aspectos del producto y del comercio que sus clientes valoran de su empresa?

- Calidad de aguacate
- Tamaño del aguacate
- Precio
- Responsabilidad social
- Abastecimiento de la demanda

Pregunta #4 ¿Existe beneficio significativo entre comercializar su producto en el mercado internacional en comparación con el nacional?

- Mayor beneficio económico
- Mayor remuneración
- Mayor demanda

Entrevistas aplicadas a productores y empaques que no exportan actualmente

Pregunta # 1 ¿Alguna vez ha intentado ofrecer sus productos en el mercado internacional?

- Si, peor no estamos dados de alta y no contamos con certificaciones
- No hay interés

Pregunta # 2 Con la estructura actual de su empresa, ¿Considera que está en condiciones para ingresar al comercio internacional?

- No, por mis procesos actuales
- No, no contar con maquinaria para cubrir la demanda

Pregunta # 3 ¿Cree usted que exista beneficio significativo entre comercializar su producto en el mercado internacional en comparación con el nacional?

- Si, mayor demanda
- Si, mayores beneficios económico

Pregunta # 4 Con la situación económica actual del mercado local, ¿correría el riesgo de intentar comercializar sus productos internacionalmente?

- Si me arriesgaría
- No, riesgo alto

6.3 Análisis de resultados.

Para poder entender los datos de una mejor manera, en el presente apartado se dará respuesta a nuestras preguntas de investigación. Dando respuesta en primera instancia a las preguntas específicas, una vez analizadas, daremos respuesta a la pregunta general de la investigación.

Preguntas específicas.

P1.- ¿Cuál es el grado de informalidad que existe actualmente en México? y ¿Cuál es el principal factor que han generado la actual cultura laboral?

Para comenzar a dar respuesta a la presente pregunta es importante tomar en cuenta un dato importante recabado en la parte documental. Según datos del INEGI, las empresas familiares equivalen al 90% de las unidades de negocio en México y estas representan el 75% del PIB Nacional, y esta estadística resulto muy similar a las respuestas recopiladas en la investigación de campo, pues el 80% (32/40) Unidades de Negocio tomadas como muestra operan bajo un esquema familiar. Siendo este el principal factor que influye en la cultura laboral de México.

En cuanto a las unidades de negocio dadas de alta en hacienda, los resultados muestran que el 70% (28/40) lo están, a primera vista pareciera ser un porcentaje muy bajo de informalidad dentro de nuestra muestra, poniendo en duda la validez de la presente investigación, sin embargo, como hemos visto anteriormente, el estar dado de alta ante hacienda no es el único factor que influye para que una unidad económica sea competitiva.

De las 40 unidades de Negocio, 24 fueron productores y 16 empacadores, de estos, 14 productores y 14 empaques están dados de alta ante Hacienda, y de estos 12 productores tienen contratados a sus empleados mientras que en los empaques 15 de estos son los que tienen contratados a sus empleados. Hasta este punto parece no existir una gran diferencia entre productores, donde comenzamos a ver un

porcentaje bajo es en la cantidad de unidades económicas que brindan prestaciones a sus trabajadores, pues solo el 62% (25/40) cumple con este requisito.

P2.- ¿Cuál es el estado de los productores y empaques exportadores de aguacate profesionalizados que participan en el mercado internacional?

En esta pregunta, los datos recopilados muestran de manera más clara el contraste presentado entre las unidades económicas, pues 21 de las 40 están dedicadas completamente al mercado nacional, mientras que las otras 19 tienen participación tanto en el mercado nacional como en el mercado internacional.

De las 19 Unidades económicas con actividad en el mercado internacional (UE), 16 invierten en capacitación y 17 en tecnología y planificación, mientras que de las 21 empresas que tienen participación solamente en el mercado nacional, 5 invierten en capacitación mientras que ninguna de estas invierte en tecnología ni tiene un proceso de planeación.

Existe un contraste realmente marcado pues tan solo el 23% de las empresas dedicadas al mercado nacional invierte en capacitación, mientras que de las empresas que tienen participación en el mercado nacional e internacional el 84% invierte en capacitaciones y de estas mismas empresas el 90% invierte de la misma manera en tecnología y cuenta con capacitaciones.

Por otro lado, el 100% de las empresas que están involucradas en el mercado internacional cuentan con certificaciones lo que lleva a las unidades económicas a cumplir con mínimos requeridos lo que conlleva a su vez a la mejora automática de la empresa. Dentro de las certificaciones las más comunes fueron GLOBAL G.A.P., SMETA Y SENASICA.

Estos resultados son importantes ya que podemos ver que una de las características que se presentan casi en el 100% de las empresas que comercializan sus productos cuentan con una planeación, esta te permite tener claro cual es el rumbo de la empresa, a pesar de que la persona que se encuentre al frente de las actividades de la empresa se ausente de manera temporal o permanente por cualquiera que sea el motivo.

P3.- ¿Qué es lo que permite a los productores y empresas exportadoras de aguacate en Michoacán ser competitivos en el mercado internacional?

El estar dado de alta en Hacienda es percibido como una carga para muchas personas, los resultados demostraron que el 100% de las UE que comercializan su producto únicamente de manera nacional asocian el estar dado de alta ante hacienda con una repercusión económica, mientras que solo el 63% de las UE que tienen acceso al mercado internacional opinan de igual manera que existe un perjuicio en los beneficios económicos, sin embargo al profundizar en el tema, estos mismos integrantes de las UE que exportan consideran que a pesar de que impacta, es necesario y no lo ven como una desventaja pues esto mismo les permite tener acceso al mercado internacional donde se perciben mejores oportunidades de comercializar sus productos.

Por otro lado, la capacitación e inversión fue percibida por las UE como un factor importante para ayudar a reducir los costos y mejorar la calidad en el caso de los productores, aunque esta misma calidad es muy importante para los empaques, pues es una de las características más buscadas por los consumidores.

Así pues, los factores más importantes considerados por las UE son: la calidad, el conocimiento del mercado, la implementación de tecnología y la adaptabilidad al cambio.

Trabajar de bajo un esquema formal permite trabajar a las empresas de manera de una mejor manera, pues a pesar de tener obligaciones como contribuyente, también puedes acceder a beneficios que de otra manera son posibles. La atracción de inversión tanto del sector privado como del sector gubernamental.

Pregunta general.

¿De qué manera impacta a la competitividad internacional, los productores y empaques de aguacate que desarrollan sus actividades dentro del sector informal no profesionalizado?

Con las respuestas obtenidas por parte de las UE, podemos decir que la informalidad y aquellos integrantes que operan bajo un esquema de trabajo fuera del

cumplimiento de las regulaciones impuestas por la ley impactan de manera indirecta, pues el comercio internacional está integrado por los integrantes que participan activamente, sin embargo con base en los resultados se infiere que gracias al hecho de participar de manera formal es posible tener acceso a mejores oportunidades y ya que existen mayores requerimientos por parte del mercado internacional, esto genera por consiguiente que las unidades económicas mejoren constantemente implementando mejora de procesos, tecnología, desarrollo de producto etc. Así pues, es importante mencionar también que esto parte desde el nivel cultural y si bien en los datos obtenidos a través de la muestra utilizada para esta investigación arroja un bajo de nivel de personas que no están registradas ante Hacienda, la realidad es que incluso en las empresas que cumplen con certificaciones, y con las regulaciones, también es cierto que las empresas debido al cambio de la situación en el mercado, es necesario que se adapten a los cambios, y este tipo de adaptaciones incluye la integración de personal por un breve periodo de tiempo, usualmente en temporadas altas como lo es en febrero, donde tiene lugar el evento deportivo Super Bowl.

También resulta interesante la importancia de contar con una planeación pues como ya se menciono esto permite operar a la empresa de acuerdo con objetivos

Conclusiones y recomendaciones.

La aplicación de tecnología lleva implícitamente un grado alto de formalidad y profesionalización y ambas se logran a través de una planeación a largo plazo.

Difícilmente una empresa puede pensar en la inversión de tecnología si no está dentro del sector formal, pues esto permite tener acceso a herramientas como el financiamiento ya sea por instituciones bancarias, entidades privadas o incluso programas de desarrollo por parte del Estado. La informalidad puede llevarte a un círculo vicioso, en el que la falta de implementación tecnológica genera carencia en la innovación y desarrollo de una empresa, sector o país, lo que va generando un declive en la competitividad pues esta tecnología tiene como propósito mejorar los procesos de la empresa para poder reducir el tiempo, los costos, optimizar el uso de los recursos, etc.

Una huerta de aguacate o un empaque exportador, lograra mantenerse en el mercado mientras se renueva e innova pues al tomar acciones, estas desencadenan mejoras automáticamente, la implementación de herramientas e instalaciones, ayudan a mejorar la calidad y eficiencia mientras que mejora y facilita las tareas que se realizan dentro de la empresa, incluso determinadas herramientas y la capacitación así como la experiencia y especialización pueden ayudarte a tener un mejor entendimiento del mercado y así predecir la demanda que se tiene en una empresa y evitar incurrir en gastos innecesario que pueden causar mucho daño en el flujo de efectivo de la empresa.

En este sentido, entran en juego muchos factores, una empresa con aspiración a tener un lugar importante dentro de cualquier sector, necesita partir de una planeación, esto permite tener claro cuál es el fin de la empresa, cuáles son sus valores, su misión, sus metas, etc. Y permite que cualquier persona que forme parte de ella entienda y se empareje con el sentido de la empresa. De ahí la importancia que toma el integrar personal a la plantilla de la empresa que más se alinee con esta.

Invertir en las personas que forman parte de una empresa es benéfico para todos, sin embargo, si una empresa tiene una planeación y objetivos claros a mediano y largo buscara invertir en el personal porque como ya vimos esto genera un crecimiento a la empresa, pero también buscara retenerlo, pues la pérdida de personal capacitado supone una pérdida de inversión. Pues esta requiere tiempo, tiene un costo, y un proceso de aprendizaje empírico.

De este modo, el empleador necesita crear un sentido de pertenencia en los integrantes de una empresa y esto se logra a través de condiciones de trabajo dignas, capacitación, prestaciones, etc.

Si bien los resultados obtenidos en la recopilación de información en campo no hubo indicios de apoyos económicos por parte del gobierno, la verdad es que el Estado tiene un gran impacto pues la creación de tratados es llevada a cabo

Anexos

Anexo 1. Boceto de encuesta

La presente investigación tiene como objetivo conocer si la reducción en la informalidad en los productores y empaques de aguacate en Michoacán impacta de manera positiva en la competitividad internacional.

Nombre del encuestado: _____

Empresa: _____

1. ¿En que eslabón de la cadena de suministro se encuentra su empresa?
 - a) Productor _____
 - b) Empaque _____

2. Tipo de producto:
 - a) Maíz _____
 - b) Berries _____
 - c) Aguacate _____
 - d) Otro: _____

3. ¿La empresa opera bajo un modelo de empresa familiar?
 - a) Si _____
 - b) No _____

4. ¿En qué mercado comercializa sus productos?
 - a) Nacional _____
 - b) Internacional _____
 - c) Ambos _____

5. En caso de que comercialice internacionalmente ¿Qué porcentaje de su producción se exporta?
- a) 0 – 25% _____
 - b) 26 – 50% _____
 - c) 51 – 75% _____
 - d) 76 – 100% _____
6. En caso de que comercialice internacionalmente ¿Cuál fue el factor clave para lograr realizar el comercio internacional?
- a) Iniciativa propia de crecimiento _____
 - b) Incentivo gubernamental _____
 - c) Mercado nacional muy competido o saturado _____
 - d) Oportunidad por solicitud de un cliente _____
7. ¿Su empresa está dada de alta en hacienda?
- a) Si _____
 - b) No _____
8. Si no está dada de alta, ¿alguna vez ha perdido oportunidad de comercializar por el hecho de no poder facturar?
- a) Si _____
 - b) No _____
9. ¿Cuántos trabajadores laboran en su empresa?
- a) 0 – 5 _____
 - b) 6 – 20 _____
 - c) 21 – 50 _____
 - d) Mas de 50 _____
10. ¿Sus trabajadores están contratados?
- a) Si _____

b) No _____

11. ¿Cuál es su esquema principal de trabajo?

a) Nómina _____

b) Por día laborado _____

c) Destajo _____

d) Subcontratación _____

12. ¿Sus trabajadores cuentan con todas las prestaciones de ley?

a) Si _____

b) No _____

13. ¿Los integrantes de su empresa cuentan con seguridad social?

a) Si _____

b) No _____

14. ¿Considera que el cumplimiento de todos los requisitos para operar como empresa formal afecta en los beneficios económicos de la empresa?

a) Si _____

b) No _____

15. ¿Considera que la capacitación del personal permite a la empresa operar de manera más eficiente y eficaz?

a) Si _____

b) No _____

16. ¿Invierte en la capacitación de su personal a pesar de los riesgos de una alta rotación?

a) Si _____

b) No _____

17. ¿Invierte en tecnología e innovación?

- a) Si _____
- b) No _____

18. Considera usted que la inversión en capacitación y tecnología ayudan a:

- a) Reducir costos _____
- b) Reducir tiempos de entrega _____
- c) Mejorar las condiciones de trabajo _____
- d) Mejorar la calidad del producto _____

19. ¿Cuenta con alguna o varias certificaciones nacionales o internacionales?

- a) Si _____
- b) No _____

20. ¿Cuáles?

- a) _____

21. De los siguientes factores, ¿cuáles considera usted que son importantes para que una empresa pueda ser competitiva?

- a) Aplicación de tecnología
- b) Capacitación del personal
- c) Calidad del producto
- d) Capacidad de abastecimiento en la demanda
- e) Tiempo de entrega
- f) Conocimiento del mercado
- g) Gestión y optimización de los procesos
- h) Adaptabilidad al cambio
- i) Logística

22. ¿Su empresa realiza planeación de largo plazo?

- a) Si _____
- b) No _____

23. ¿Visualiza usted la posibilidad de en un mediano plazo iniciar o continuar comercializando sus productos internacionalmente?

- a) Si _____
- b) No _____

24. ¿Si pudiera iniciar a comercializar su producto internacionalmente o si ya lo hace ampliar sus exportaciones, que sería lo primero que haría dentro de su empresa?

- a) _____

¡Muchas gracias!

Anexo 2. Boceto de entrevista

La presente investigación tiene como objetivo conocer si la reducción en la informalidad en los productores y empaques de aguacate en Michoacán impacta de manera positiva en la competitividad internacional.

Nombre del encuestado:

Empresa:

EMPRESAS QUE EXPORTAN ACTUALMENTE:

1. ¿A que destinos exporta sus productos?
2. Al inicio de sus actividades de comercio internacional, ¿Cuáles fueron los principales obstáculos que tuvo que vencer para lograr exportar?
3. ¿Cuáles son los principales aspectos del producto y del comercio que sus clientes valoran de su empresa?
4. ¿Existe beneficio significativo entre comercializar su producto en el mercado internacional en comparación con el nacional?

¡Muchas gracias!

EMPRESAS QUE NO EXPORTAN:

5. ¿Alguna vez intentado ofrecer sus productos en el mercado internacional?
6. Con la estructura actual de su empresa, ¿considera que está en condiciones para ingresar al comercio internacional?
7. ¿Cree usted que exista beneficio significativo entre comercializar su producto en el mercado internacional en comparación con el nacional?
8. Con la situación económica actual del mercado local, ¿correría el riesgo de intentar comercializar sus productos internacionalmente?

¡Muchas gracias!

Anexo 3. Base de datos obtenida de la investigación en campo

Captura de Datos												
Pregunt	Descrip. Breve	Encuesta 1	Encuesta 2	Encuesta 3	Encuesta 4	Encuesta 5	Encuesta 6	Encuesta 7	Encuesta 8	Encuesta 9	Encuesta 10	
P3	Empresa familiar	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	
P4	Tipo de mercado	Nacional	Ambos	Ambos	Ambos	Nacional	Nacional	Ambos	Nacional	Nacional	Nacional	
P5	% exportacion		51-75%	0-25%	0-25%			51-75%				
P6	Factor clave		Iniciativa de crecimiento	Oportunidad cliente	Iniciativa de crecimiento			Iniciativa de crecimiento				
P7	Alta hacienda	Si	Si	Si	Si	No	No	Si	No	Si	Si	
P8	Perdio Oportunidad	No	No	No	No	Si	Si	No	Si	Si	Si	
P9	No. Trabajadores	1 a 5	6 a 20	21 a 50	21 a 50	1 a 5	1 a 5	6 a 20	1 a 5	6 a 20	6 a 20	
P10	Trabajadores contactado	No	No	Si	Si	No	No	Si	No	Si	Si	
P11	Esquema trabajo	Por dia	Nómina fija	Nómina fija	Nómina fija	Por dia	Por dia	Nómina fija	Por dia	Nómina fija	Nómina fija	
P12	Prestaciones ley	No	Si	Si	Si	No	No	Si	No	Si	Si	
P13	Seguro social	No	No	Si	Si	No	No	Si	No	Si	Si	
P14	Repercute beneficios	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	
P15	Capacitacion eficiente	Si	Si	Si	Si	No	No	Si	No	Si	Si	
P16	Invierte capacitacion	Si	Si	Si	Si	No	No	Si	No	Si	Si	
P17	Invierte tecnologia	No	No	No	Si	No	No	Si	No	Si	Si	
P18	Ayudan a	abcd	cd	abcd	abcd	ac	ac	acd	a	acd	abcd	
P19	Certificaciones	No	Si	Si		No	No	Si	No	Si	No	
P20	Cuales certificaciones				Global Gap							
P21	Factores	abcfg	abcfh	abcdefghi	abcdefghi	bcdefghi	ac	abcfg	ac	abcfg	abcdefghi	
P22	Planeacion largo plazo	No	Si	Si	No	Si	No	Si	No	No	Si	
P23	Exporar mediano plazo	No	Si	Si	Si	No	No	Si	No	Si	Si	
P24	Primera accion	Mejorar la calidad de la producción	Procesos de producción	Buscar nuevos clientes y mejorar la calidad	Buscar nuevos clientes y mejorar precio a traves de mejora de procesos	Darse de alta y cumplir con los requerimientos formales y demas requerimientos impartidos por la ley mexicana así	Cumplir con las regulaciones y establecer un plan a corto, mediano y largo plazo	Acudir a exposiciones internacionales agroalimentarias	cumplimiento de normatividad	Seguir el plan de producción de acuerdo a la APEAM	Seguir el plan establecido por la APEAM para empaques	

Captura de Dato												
Pregunt	Descrip. Breve	Encuesta 11	Encuesta 12	Encuesta 13	Encuesta 14	Encuesta 15	Encuesta 16	Encuesta 17	Encuesta 18	Encuesta 19	Encuesta 20	
P3	Empresa familiar	No	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	
P4	Tipo de mercado	Ambos	Nacional	Nacional	Nacional	Nacional	Ambos	Nacional	Ambos	Nacional	Ambos	
P5	% exportacion	0-25%					26-50%		26-50%		0-25%	
P6	Factor clave	Iniciativa de crecimiento					Iniciativa de crecimiento		Iniciativa de crecimiento		Iniciativa de crecimiento	
P7	Alta hacienda	Si	Si	Si	No	No	Si	No	Si	Si	Si	
P8	Perdio Oportunidad	No	No	No	Si	Si	No	Si	No	No	No	
P9	No. Trabajadores	6 a 20	1 a 5	1 a 5	1 a 5	1 a 5	6 a 20	1 a 5	21 a 50	6 a 20	1 a 5	
P10	Trabajadores contactado	Si	Si	Si	No	No	Si	No	Si	Si	Si	
P11	Esquema trabajo	Nómina fija	Nómina fija	Nómina fija	Nómina fija	Por dia	Nómina fija	Por dia	Nómina fija	Subcontratación	Nómina fija	
P12	Prestaciones ley	Si	Si	Si	No	No	Si	No	Si	No	Si	
P13	Seguro social	Si	Si	Si	No	No	Si	No	Si	Si	Si	
P14	Repercute beneficios	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	
P15	Capacitacion eficiente	Si	Si	Si	No	No	Si	No	Si	Si	Si	
P16	Invierte capacitacion	No	Si	No	No	No	No	No	Si	No	Si	
P17	Invierte tecnologia	Si	Si	Si	No	No	Si	No	Si	Si	Si	
P18	Ayudan a	ad	abcd	a	d	d	abcd	d	abcd	abcd	abc	
P19	Certificaciones	Si	No	No	No	No	Si	No	Si	No	Si	
P20	Cuales certificaciones	APEAM										
P21	Factores	abcfg	abcdefghi	abcdefghi	c	ch	abcdefghi	cd	abcdefghi	abcdefghi	abcdefghi	
P22	Planeacion largo plazo	No	Si	Si	No	No	Si	No	Si	Si	Si	
P23	Exporar mediano plazo	Si	Si	Si	No	No	Si	No	Si	Si	Si	
P24	Primera accion	Implementar maquinaria y cumplir con certificaciones demandadas por los clientes	Cumplir con certificaciones necesarias	Cumplir con certificaciones	Darme de alta ante el SAT	Registrarme ante hacienda	Acudir a eventos internacionales agroalimentarios	Darme de alta ante hacienda y cumplir con lineamientos requeridos	Aumentar la participacion en el mercado, implementando maquinaria	aumentar la capacidad de abastecimiento de demanda y cumplir certificaciones requeridas por clientes	Cumplir con lineamientos impuestos por otro países	

Captura de Dato												
Pregunt	Descrip. Breve	Encuesta 21	Encuesta 22	Encuesta 23	Encuesta 24	Encuesta 25	Encuesta 26	Encuesta 27	Encuesta 28	Encuesta 29	Encuesta 30	
P3	Empresa familiar	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	No	
P4	Tipo de mercado	Ambos	Ambos	Nacional	Nacional	Nacional	Ambos	Ambos	Ambos	Ambos	Nacional	
P5	% exportacion	51-75%	26-50%				26-50%	51-75%	51-75%	26-50%		
P6	Factor clave	Iniciativa de crecimiento	Iniciativa de crecimiento				Iniciativa de crecimiento	Iniciativa de crecimiento	Iniciativa de crecimiento	Oportunidad cliente		
P7	Alta hacienda	Si	Si	No	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	
P8	Perdido Oportunidad	No	No	Si	Si	No	No	No	No	Si	No	
P9	No. Trabajadores	6 a 20	6 a 20	1 a 5	1 a 5	6 a 20	mas 50	21 a 50	mas 50	mas 50	1 a 5	
P10	Trabajadores contactados	Si	Si	No	No	Si	Si	Si	Si	Si	No	
P11	Esquema trabajo	Nómina fija	Nómina fija	Por dia	Por dia	Nómina fija	Nómina fija	Nómina fija	Nómina fija	Nómina fija	Por dia	
P12	Prestaciones ley	Si	Si	No	No	Si	Si	Si	Si	Si	No	
P13	Seguro social	Si	Si	No	No	Si	Si	Si	Si	Si	No	
P14	Repercute beneficios	Si	Si	Si	Si	Si	No	No	Si	Si	Si	
P15	Capacitacion eficiente	Si	Si	No	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	
P16	Invierte capacitacion	No	Si	No	No	Si	Si	Si	Si	Si	No	
P17	Invierte tecnologia	Si	Si	No	No	Si	Si	Si	Si	Si	No	
P18	Ayudan a	acd	acd	d	d	abcd	abcd	abc	abcd	acd	abcd	
P19	Certificaciones	Si	Si	No	No	Si	Si	Si	Si	Si	No	
P20	Cuales certificaciones						Global Gap, NSF, Global Gap + Grasp, Kosher, Halal, ICEA,	SENASICA, GLOBAL GAP, HACCP, PRIMUS	NOM-066-FITO-1995, SRRC, SENASICA/SADER	SMETA		
P21	Factores	abcfghi	abcfgh	cfh	CFH	cd	abcfghi	abcfghi	abcfghi	ABCDFGHI	abcfghi	
P22	Planeacion largo plazo	Si	Si	No	No	No	Si	Si	Si	Si	No	
P23	Exporar mediano plazo	Si	Si	No	No	No	Si	Si	Si	Si	No	
P24	Primera accion	Cumplir con certificaciones impuestas por clientes	Buscar nuevos clientes a traves de expoferias	Darme de alta ante el SAT	Darme de alta ante el SAT	no estoy interesado	Feria de las Flores en California, Ferias Internacionales	Aumentar la capacidad del empaque, inversion en maquinaria	Expandiese, ya que la infraestructura actual no es la adecuada para pensar en nuevos mercados	Trabajar en el alto indice de rotación	Buscar cliente en expoferias	

Captura de Dato												
Pregunt	Descrip. Breve	Encuesta 31	Encuesta 32	Encuesta 33	Encuesta 34	Encuesta 35	Encuesta 36	Encuesta 37	Encuesta 38	Encuesta 39	Encuesta 40	
P3	Empresa familiar	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	No	No	Si	
P4	Tipo de mercado	Ambos	Ambos	Ambos	Nacional	Nacional	Nacional	Nacional	Ambos	Internacional	Nacional	
P5	% exportacion	51-75%	51-75%	51-75%					26-50%	26-50%		
P6	Factor clave	Iniciativa de crecimiento	Mercado competido	Mercado competido					Iniciativa de crecimiento	Iniciativa de crecimiento		
P7	Alta hacienda	Si	Si	Si	No	Si	No	No	Si	Si	No	
P8	Perdido Oportunidad	No	No	No	Si	Si	Si	Si	No	No	Si	
P9	No. Trabajadores	mas 50	21 a 50	21 a 50	1 a 5	6 a 20	1 a 5	1 a 5	6 a 20	6 a 20	1 a 5	
P10	Trabajadores contactados	Si	Si	Si	No	Si	No	No	Si	Si	No	
P11	Esquema trabajo	Nómina fija	Nómina fija	Nómina fija	Por dia	Nómina fija	Por dia	Por dia	Nómina fija	Nómina fija	Por dia	
P12	Prestaciones ley	Si	Si	Si	No	Si	No	No	Si	Si	No	
P13	Seguro social	Si	Si	Si	No	Si	No	No	Si	Si	No	
P14	Repercute beneficios	No	No	No	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	
P15	Capacitacion eficiente	Si	Si	Si	No	Si	No	Si	Si	Si	Si	
P16	Invierte capacitacion	Si	Si	Si	No	Si	No	No	Si	Si	No	
P17	Invierte tecnologia	Si	Si	Si	No	Si	No	No	Si	Si	No	
P18	Ayudan a	abd	ABCD	abcd	d	acd	d	abc	abc	acd	acd	
P19	Certificaciones	Si	Si	Si	No	Si	No	No	Si	Si	No	
P20	Cuales certificaciones	USDA										
P21	Factores	ABCDFGHI		abcdef	cf	abcfghi	c	abcfghi	abcfghi	abcfgh	abcfghi	
P22	Planeacion largo plazo	Si	Si	Si	No	No	No	No	Si	Si	No	
P23	Exporar mediano plazo	Si	Si	Si	No	Si	No	Si	Si	Si	No	
P24	Primera accion	Mejorar las instalaciones y maquinaria	Mejora en infraestructura	Aumentar las certificaciones	No estoy interesado	Cumplimiento de certificaciones	No estoy interesado	Darme de alta ante el sat	Aumento de certificaciones	aumentar la cantidad de hectarias y mejorar los procesos	No estoy interesado	

Bibliografía

- Hernández Sampieri, R. (2014). *Metodología de la investigación*. Cid. de México: Mc Graw Hill.
- Alles, M. (2010). *Diccionario de Competencias, La Trilogía: las 60 competencias más utilizadas*. Buenos Aires: Ediciones Granica S.A.
- Arias, F. (2012). *El proyecto de investigación*. Caracas: EDITORIAL EPISTEME, C.A.
- Arias, F. G. (2012). *El proyecto de la investigación*. Caracas: Editorial Eposteme.
- Asociación de Productores y Empacadores Exportadores de Aguacate de México. (2022). Obtenido de <https://www.apeamac.com/que-es-apeam/?lang=es>
- Asociación de Productores y Empacadores Exportadores de Aguacate de México. (2022). *APEAM*. Obtenido de <https://www.apeamac.com/que-es-apeam/?lang=es#1498534220488-188b9b8a-717e>
- Bajo, O. (1991). . *Teorías del comercio internacional*. Barcelona: Antonio Bosch Editor.
- Balestrini Acuña, M. (2000). *Como se elabora un proyecto de investigacion*.
- Bañuls, A. (30 de Octubre de 2009). *Revista Cuadernos de Turismo*. Obtenido de <https://revistas.um.es/turismo/article/view/92651/89131>
- Calo Blanco, A., & Méndez Naya, J. (2004). *Dialnet*. Obtenido de <https://www.revistasice.com/index.php/ICE/article/view/637/637>
- Camberos Castro, M., & Bracamontes Nevárez, J. (05 de Julio de 2020). *Instituto Nacional de Estadística y Geografía*. Obtenido de <https://rde.inegi.org.mx/index.php/2021/04/08/la-informalidad-laboral-en-las-entidades-de-mexico-en-el-siglo-xxi-posibles-factores-explicativos/>
- Chiavenato, I. (1989). *Introducción a la teoría general de la administración*. Cid. de México: McGraw-Hill.
- Cvetkovic-Vega, A. M.-V. (2021). Estudios transversales. *Revista de la Facultad de Medicina Humana*, 21(1), 179-185.
- DATA MÉXICO. (2023). *DATA MÉXICO*. Obtenido de <https://www.economia.gob.mx/datamexico/es/profile/occupation/trabajadores-en-actividades-agricolas>
- Drucker, P. F. (2013). *La administración en una época de grandes cambios*. Buenos Aires: Debolsillo.
- Escamilla, A. (2008). *Las competencias basicas. Claves y propuestas para su desarrollo en los centros*. Barcelona: GRAO.
- Espinoza Freire, E., & Toscano Ruíz, D. (2015). *Metodología de Investigación Educativa y Técnica*. UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA: UTMACH.
- Falcón, J. C., & Herrera, R. (Marzo de 2005). Análisis del dato estadístico. *Guía didáctica*. Caracas.

- Ferraz, J. C., Kupfer, D., & Hagenauer, L. (1996). El desafío competitivo para la industria brasileña. *Revista de la CEPAL*, 145-173.
- Ferraz, J. C., Kupfer, D., & Haguenuer, L. (1996). El desafío competitivo para la industria brasileña. *Revista de CEPAL*.
- Franco Sanchez, M. A., Leos Rodríguez, J. A., Salas Gonzáles, J. M., Acosta Ramos, M., & García, M. A. (2018). Análisis de costos y competitividad en la producción de aguacate en Michoacán, México. *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*.
- Giraldo, C. (2001). *La importancia de las profesionalizaciones del "Tercer sector"*. Toluca: Giraldo, C. (2001). La importancia de la profesionalización en las organizaciones del tercer sector. Mexico,.
- Gómez, A. R. (2006). Globalización, competitividad y comercio exterior. *Revista Análisis Económico*, 131-178.
- Haguenuer, L. (1989). Competitividad: conceitos e medidas: uma resenha da bibliografia recente com . *Universidad Federal de Río* .
- Hernández Fernández, L. (2007). Competencias esenciales y PYMEs familiares: Un modelo para el éxito empresarial. *Revista de Ciencias Sociales*, 249-263.
- Hernández Sampieri, C. (1997). *Metodología de la investigación*. Edo. de México: MCGRAW-HILL .
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la investigación*. Ciudad de México: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Hernández-Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. P. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Ciudad de México: McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S.A. de C. V.
- Imai, M. (2012). *La clave de la ventaja competitiva japonesa*. México: Grupo editorial Patria.
- Imai, M. (2012). La clave de la ventaja competitiva japonesa. En M. Imai, *La clave de la ventaja competitiva japonesa* (pág. 124). México: Grupo editorial Patria.
- INEGI. (19 de Diciembre de 2022). *INEGI*. Obtenido de <https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2022/MDEI/MDEI2021.pdf>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (19 de Diciembre de 2022). *INEGI*. Obtenido de <https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2022/MDEI/MDEI2021.pdf>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (23 de Noviembre de 2022). *INEGI*. Obtenido de https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2022/enoent/enoe_ie2022_11_Mich.pdf
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (6 de Julio de 2023). *INEGI*. Obtenido de https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2023/EAP_DMPO23.pdf

- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (06 de Julio de 2023). *Instituto Nacional de Estadística y Geografía*. Obtenido de https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2023/EAP_DMPO23.pdf
- KPMG. (2016). *KPMG*. Obtenido de *Empresas Familiares en México: El desafío de crecer, madurar y permanecer.*: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/mx/pdf/2016/12/Empresas%20Familiares%20en%20M%C3%A9xico%20el%20desaf%C3%ADo%20de%20crecer%20madurar%20y%20permanecer.pdf>
- Krugman, P. (s.f.).
- Krugman, P. (1987). Is Free Trade Passe? *Journal of economic perspectives*, 131-144.
- Krugman, P. (1989). *La integración económica en Europa: Problemas conceptuales*.
- Krugman, P. (1992). *Geografía y comercio*. Barcelona: Antoni Bosch Editor.
- Krugman, P., & Obstfeld, M. (1994). *Economía internacional Teoría y política*. Barcelona: Mc Graw Hill.
- Laffont, J. J. (1996). Industrial policy and politics. *International Journal of Industrial Organization*, 14(1), 1-27.
- Mujeres y hombres en la economía informal: un panorama estadístico*. (2018). Obtenido de https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/publication/wcms_635149.pdf
- Oficina Internacional del Trabajo. (2018). *Mujeres y Hombres en la economía informal: Un panorama estadístico*. 2018: OIT.
- Organización Internacional del Trabajo*. (Febrero de 2021). Obtenido de <file:///C:/Users/J.%20Miguel/Desktop/TESIS%202023/Doc,%20Art,%20Info%20TESIS/Esp/Teor%C3%ADa%20del%20cambio.pdf>
- Organización Internacional del Trabajo. (2022). *OITCINTERFOR*. Obtenido de <https://www.oitcinterfor.org/taxonomy/term/3366>
- Otzen, T., & Manterola, C. (2017). Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio. *International Journal of Morphology*, 227-232.
- Padilla, J. (04 de Noviembre de 2021). *La mente es maravillosa*. Obtenido de ¿Qué es un estudio transversal?: <https://lamenteesmaravillosa.com/estudio-transversal/>
- Padoa-Schioppa, T. (1987). *Eficacia, estabilidad y equidad: una estrategia para la evolución del sistema económico de la Comunidad Europea*. Madrid: Alianza Editorial.
- Pérez, J., & Martínez, F. (2005). *La empresa familiar*. Valencia: Ciss.
- Porter, M. E. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. Buenos Aires: Editorial Vergara.
- Reich, R. B. (1992). *El trabajo de las naciones. Hacia el capitalismo del siglo XXI*. Buenos Aires: Javier Vergara Editor.

- Reich, R. B. (1993). *The Work of the Nations: Preparing ourselves for 21st. Century Capitalism*. Nueva York: Alfred A. Knopf.
- Rivera-Batiz, L., & Romer, P. (1991). International trade with endogenous technological change. *European Economic Review*, 971-1001.
- Romer, P. (1986). Increasing Returns and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*, 1002-1037.
- Romer, P. (1990). Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*, 98(5), S71-S102.
- Rueda Galvis, J. F. (2011). *Vis. futuro*. Obtenido de La Profesionalización, Elemento Clave del Éxito de la Empresa Familiar: http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1668-87082011000100001
- Santamaría, E., & Pico, F. (28 de Febrero de 2015). *Revista Politécnica*. Obtenido de Sucesión en las Empresas Familiares: Análisis de los factores estratégicos que influyen en la dinámica familia-empresa: https://revistapolitecnica.epn.edu.ec/ojs2/index.php/revista_politecnica2/article/view/383/pdf
- SAT. (Septiembre de 2023). Obtenido de http://omawww.sat.gob.mx/cifras_sat/Paginas/datos/IngresosTributarios.html
- Secretaria de Agricultura y Desarrollo Rural. (13 de Abril de 2023). *Secretaria de Agricultura y Desarrollo Rural*. Obtenido de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/817517/Aguacate_Marzo.pdf
- Serna, H., & Suárez, E. (2005). *La emprsa familiar: estrategias y herramientas para su sostenibilidad y crecimiento*. Bogotá: Temis.
- The Observatory of Economic Complexity. (2022). *OECD*. Obtenido de <https://oec.world/es>
- Trade statistics for international business development. (2022). *TRADE MAP*. Obtenido de <https://www.trademap.org/>
- Unidad de Tendencias del Empleo del Sector de Empleo de la OIT. (2012). *Tendencias mundiales del empleo 2012: Prevenir una crisis del empleo más profunda*. Ginebra.
- Walpole, R., & Myers, R. (1992). *Probabilidad Y Estadística*. Edo. de México: McGRAW-HILL.
- Ward, J. (2006). *El éxito en los negocios de familia*. Bogotá: Norma.