



Universidad Nacional Experimental Politécnica
“Antonio José de Sucre”
Vice-rectorado Puerto Ordaz
Departamento de Ingeniería Industrial
Ingeniería Financiera

MODELO DE COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA DE PIEL COCODRILLO MORELETII

Asesor:

MSc. Ing. Iván J. Turmero Astros

Autores:

Arzolay, Marien
Belmonte, Greimy
Coa, Angelys
Meléndez, Giolenny
Moreno, Gloria
Villarroel, Karlys

Puerto Ordaz, Febrero de 2017

INTRODUCCIÓN

En los últimos años informes de investigaciones políticas han salido a relucir, poniendo sobre la vista pública la desigualdad en el contexto social a nivel mundial, según esta documentación el uno por ciento de la población más rica del mundo son dueños del cincuenta por ciento de las riquezas mundiales, más intrigante aún las ochenta personas con más dinero en el mundo poseen lo mismo que las tres mil seiscientas personas más pobres. Sin irnos muy lejos Latino América es la segunda región con mayor desigualdad del planeta con un cincuenta y dos coma nueve por ciento, seguido así por Asia, luego Europa del Este y Asia central.



CAPÍTULO I.

ANTECEDENTES DEL MARCO TEÓRICO

La competitividad surge de la articulación, simbiosis y sinergias que se gestan entre los elementos de la economía industrial con los sociológicos, políticos y las innovaciones de las empresas.



SECCIÓN I. ANTECEDENTES HISTÓRICOS

Mercantilistas

la visión mercantilista de la competitividad visualiza maximizar la exportación y balanza comercial con el exterior.

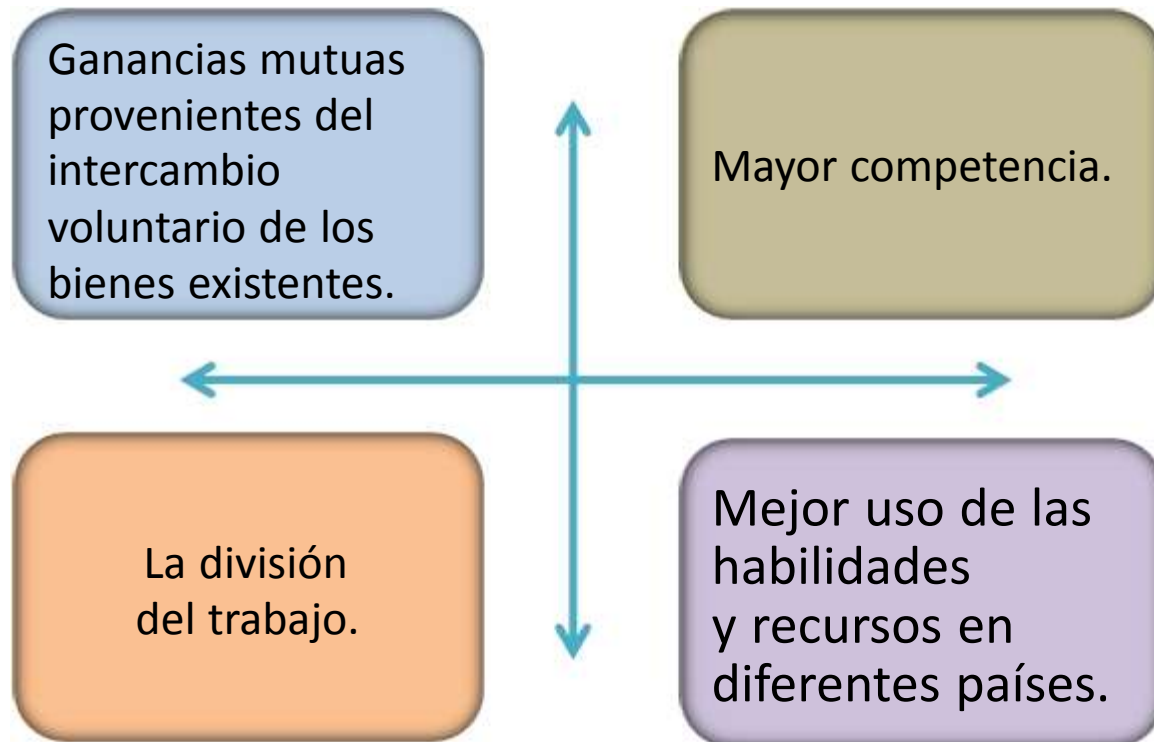
Adam Smith

la riqueza de una nación depende de los ingresos de las personas en el país y lo que pueden consumir, no el oro y la plata en poder de los monarcas y los nobles.



SECCIÓN I. ANTECEDENTES HISTÓRICOS

Adam Smith propuso una política de libre comercio y presentó cuatro razones específicas por las que un país podría ganar con el comercio:



SECCIÓN I. ANTECEDENTES HISTÓRICOS

David Ricardo

Aun cuando una nación sea menos competitiva o eficiente que otra en la producción de mercancías, queda todavía la posibilidad de comercio mutuamente benéfico recíproco.



Heckscher-Ohlin

La nación relativamente rica en trabajo exporta la mercancía relativamente intensiva en trabajo, e importa la mercancía relativamente intensiva en capital.



SECCIÓN I. ANTECEDENTES HISTÓRICOS

Michael Porter y Otros

Su objetivo era desarrollar un marco conceptual que sirviera tanto para orientar a los empresarios y ejecutivos en la toma de decisiones, como en la formulación de políticas orientadas a promover la competitividad de una nación.



cuatro atributos, al cual Porter denominó "Diamante":



- Condiciones de los Factores
- Condiciones de la Demanda
- Sectores Conexos y de Apoyo; y Estrategia
- Estructura y Rivalidad de las Empresas.

SECCIÓN II. ANTECEDENTES CONCEPTUALES

La productividad de los recursos humanos determina sus salarios, mientras que la productividad con que se emplea el capital determina el rendimiento que consigue para sus poseedores

Bases del análisis

PRODUCTIVIDAD



La capacidad de conseguirlo depende no de la amorfa noción de "competitividad" sino la productividad con que se emplean los recursos de una nación (trabajo y capital)

SECCIÓN II. ANTECEDENTES CONCEPTUALES

Competitividad Global

El Informe de Competitividad Global del Foro Económico Mundial
Emplea dos enfoques distintos pero complementarios para el análisis de la competitividad:



El Índice de Competitividad para el Crecimiento (Growth Competitiveness Indexo GCI): mide la capacidad de una economía nacional para lograr un crecimiento económico sustentable en el mediano plazo.



Índice de Competitividad para los Negocios (Business Competitiveness Index o BCI): evalúa la eficacia con la que una economía utiliza su acervo de recursos.

SECCIÓN I. LAS CINCO FUERZAS COMPETITIVAS (factores externos)

1 Amenaza de entrada de nuevos competidores



2 La rivalidad entre los competidores

3 Poder de negociación de los proveedores



4 Poder de negociación de los compradores



5 Amenaza de ingreso de productos sustitutos



SECCIÓN II. LAS TRES ESTRATEGIAS GENÉRICAS (factores internos)



Estrategia de liderazgo en costos

Es en donde la empresa se propone ser el productor de menor costo en su sector industrial

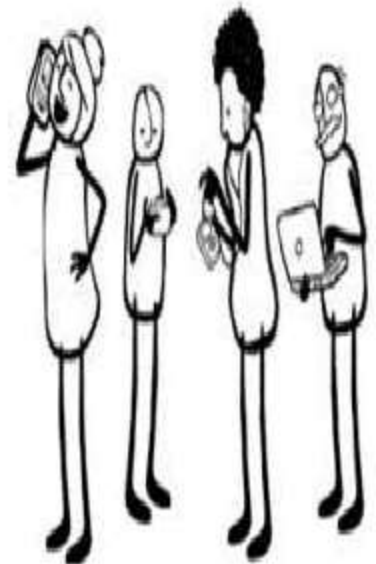


Estrategia de diferenciación

Es la de crearle al producto o servicio algo que sea percibido en toda la industria como único

Estrategia de enfoque

Son más eficaces cuando los consumidores tienen preferencia o necesidades distintivas



SECCIÓN III. LA CADENA DE VALOR

La cadena de valor de una empresa y la forma en que desempeña sus actividades individuales son un reflejo de su historia, de su estrategia, y de su enfoque para implementar la estrategia. El crear el valor para los compradores que exceda el costo de hacerlo es la meta de cualquier estrategia genérica.



La cadena del valor de una compañía para competir en un determinado sector forma parte de una mayor corriente de actividades que se denomina el sistema del valor (Porter 1990).

SECCIÓN IV. EL DESARROLLO DE LA VENTAJA COMPETITIVA

LAS CUATRO ETAPAS DEL DESARROLLO COMPETITIVO (FACTORES DE INTERACCIÓN)



Los factores (dotación) como impulsores de la economía



La inversión como impulsora de la economía



La innovación como impulsora de la economía



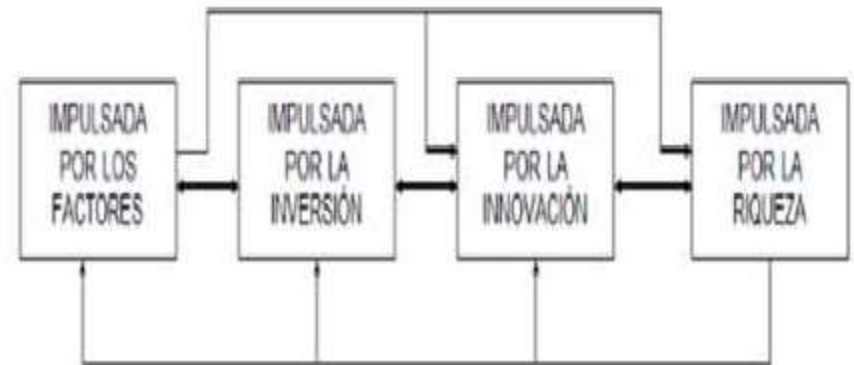
La riqueza como impulsora de la economía

SECCIÓN V. EL PROCESO DEL DESARROLLO ECONÓMICO NACIONAL (factores locales)



Cada nación pasa por su propio y exclusivo proceso de desarrollo. La combinación de sectores y la trayectoria por la que la economía pasa (o no pasa) a través de estas etapas son reflejo de las circunstancias singulares de cada país con relación al diamante

Según Porter (1990) explica que el proceso de avance a través de estas etapas puede seguir diversos caminos, y no existe una única progresión.



SECCIÓN VI. ETAPAS DE EVOLUCIÓN DE LA COMPETITIVIDAD

Las etapas de evolución de la competitividad son cuatro, cada una de ellas tiene un nombre específico y una serie de características que las distinguen es así como se tiene:



Etapa I. Incipiente.
La empresa es altamente vulnerable a los cambios del medio ambiente como funciona de manera autodefinida

Etapa II. Aceptable.
Los principios de competitividad se aplican aceptablemente, y aunque no se dominan totalmente

Etapa III. Superior.
Domina los principios de competitividad, se mantiene despierta y reacciona de manera inmediata a cualquier cambio del medio ambiente.

Etapa IV. Sobresaliente.
Los principios de Competitividad se aplican con alta eficiencia y todos los miembros de la empresa tienen una real convicción de ellos

SECCION VII. MÁS ALLÁ DE LA COMPETITIVIDAD



Messner Dirk

Desarrollaron el concepto de Competitividad Sistémica en contraposición directa al elaborado por Michael Porter



Jorg Meyer

Estos autores explican el concepto de Competitividad Sistémica, el cual consiste en que un desarrollo industrial exitoso no se logra por medio de factores en el nivel micro de las empresas y macro de condiciones económicas



El concepto de Competitividad Sistémica está integrado por los niveles analíticos micro, meso, macro y meta que afectan a las empresas en el plano local, regional, nacional y supranacional



CAPÍTULO III. APLICACIÓN DEL MODELO DE PORTER A COCOMEX

SECCIÓN I. ANTECEDENTES .



Inició sus procedimientos el 21 de mayo de 1994, debido a la disolución y liquidación de la empresa Cocodrilos de Sinaloa, S.A. COCOMEX es una empresa que se encarga del área acuícola en el sector agropecuario.



Se encuentra estratégicamente ubicada, debido a que su granja está cerca de las fuentes de materia prima, también cuenta con:

SECCIÓN II. DETERMINANTES DE LA VENTAJA COMPETITIVA COCOMEX

1. Condiciones de los factores productivos:

FactoresBásicos	
RecursosHumanos RecursosFísicos Infraestructura	Manodeobranoespecializada Tierra,agua,energíaeléctrica,clima,localizacióngeográfica Transporte,serviciosdecomunicación,serviciospúblicos,servicios médicos,etc.
FactoresAvanzadosyEspecializados	
RecursosHumanos RecursosFísicos RecursosdeCapital Infraestructura	Profesionistas,TécnicosyConsultoresespecializados Acuaterrarios,cuartodeincubación,casetasdeambientecontrolado, rastrotipoTIF. Jointventure,financiamientocomercial Internet,radio,transferenciadefondos,registroymanejodeanimales.

2. Condiciones de la demanda:

Se basa en las características, comportamiento y segmentación de la demanda en el mercado nacional e internacional.

2.1 Composición y calidad de la demanda interior

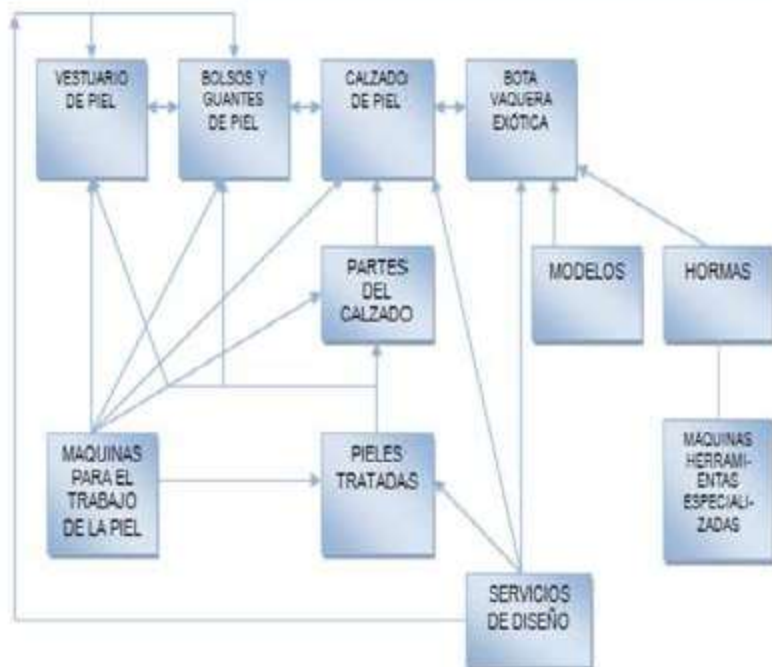
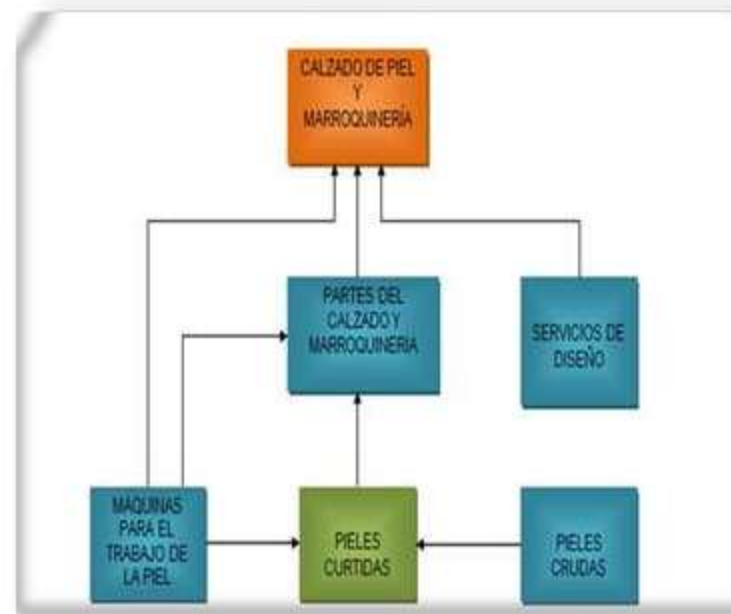


2.2 Internacionalización de la demanda interior



3. Sectores conexos y de apoyo

Establece la forma en que los sectores proveedores internacionalmente competitivos están sirviendo de base para el éxito mexicano en el sector del calzado, el cual está conformado como:



Ventaja competitiva en sectores conexos

4. Estrategia, estructura y rivalidad de la empresa



La empresa COCOMEX, evalúa las estrategias genéricas y analiza la cadena de valor con respecto al mercado externo e interno en las áreas funcionales como: Planeación Estratégica, Producción, Aseguramiento de la Calidad, Comercialización, Contabilidad y Finanzas, Recursos Humanos, Gestión Ambiental y Sistemas de Información.

SECCIÓN III. VARIABLES CASUALIDAD Y GOBIERNO.

Casualidad

Influye en la empresa de tal forma que al presionar el factor de desarrollo especializado y el proceso de innovación en la producción proporciona los siguientes acontecimientos:

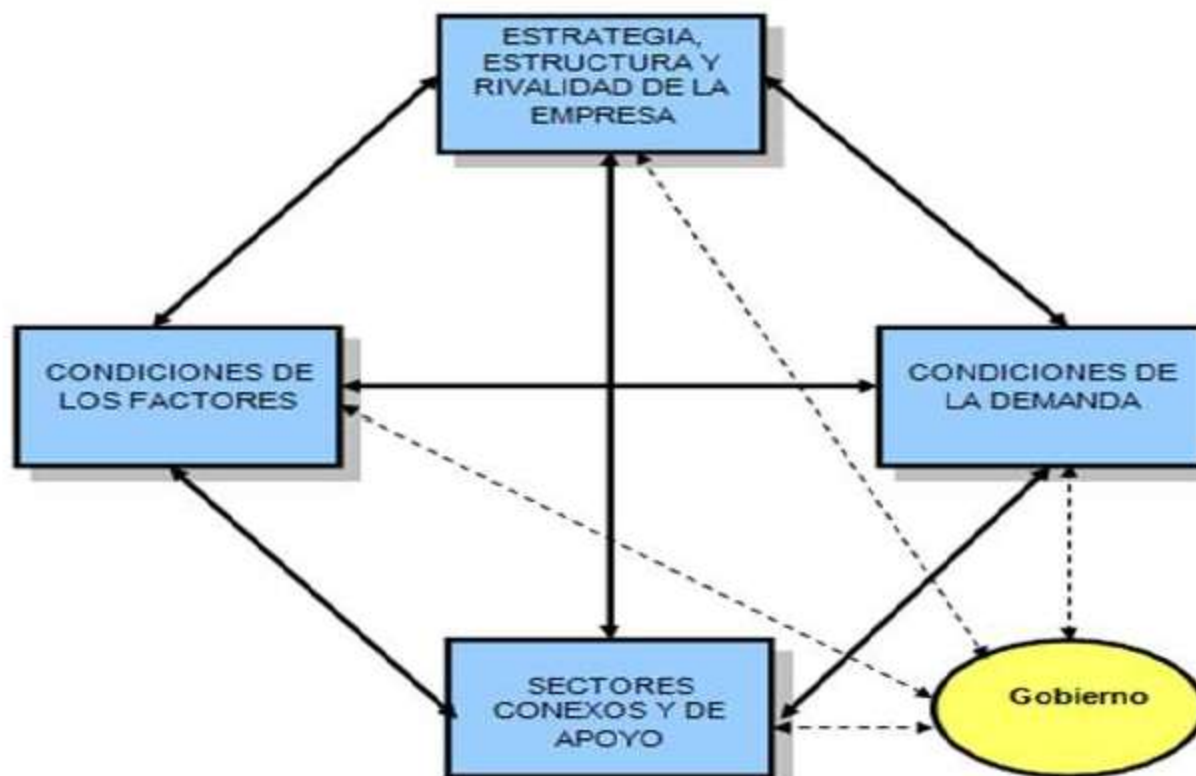
- Fluctuaciones en los mercados financieros mundiales.
- Sobrevaluación del tipo de cambio, peso vs dólar americano.
- Incremento no previsto de la demanda mundial.
- Ciclos económicos nacionales y mundiales.

Gobierno

Las entidades gubernamentales que contribuyen con la empresa COCOMEX son las siguientes:

- FOCIR (Joint venture).
- SECRETARÍA DEL TRABAJO.
- BANCOMEXT
- SEMARNAT (Permiso para la crianza y comercialización de la especie *crocodylus moreletii*).
- Vinculación con Centros de Investigación y Universidades desarrollando investigación que coadyuva a la empresa en el desarrollo de factores avanzados y especializados.
- Centro de Ciencias de Sinaloa (programa ambiental “conociendo y cuidando al cocodrilo”).
- Escuela de Biología de la Universidad Autónoma de Sinaloa.
- Instituto de Ciencias del Mar y Limnología de la UNAM (estudios sobre análisis genético).
- Universidad de Extremadura España

Se muestra en el siguiente esquema un método completo, integrado por los cuatro determinantes genéricos y la variable Gobierno, donde la importancia de la variable Gobierno para COCOMEX, es considerada como parte integral de los vértices del Diamante COCOMEX.



SECCIÓN IV. LAS FUERZAS COMPETITIVAS (factores externos).

**Amenaza de entrada de
nuevos competidores**



**Rivalidad entre los
competidores**



**Poder de negociación de los
proveedores**



**Poder de negociación de
los compradores**



SECCIÓN V. EVALUACIÓN INTERNA

Estrategias Genéricas

- Las economías de escala y la introducción de innovaciones tecnológicas le han permitido a COCOMEX lograr costos de producción bajos en comparación al de su competidor más cercano (Industrias Moreletii, S.A. de CV).
- El producto que comercializa tiene cualidades intrínsecas propias de la piel moreletii, la cual hace que el producto sea diferenciado y de más calidad, que los productos de otras especies de cocodrilianos.



SECCIÓN V. EVALUACIÓN INTERNA

La cadena de valor agregado



SECCIÓN VI. ETAPAS DEL DESARROLLO COMPETITIVO

COCOMex

IMPULSADA
POR LOS
FACTORES



IMPULSADA
POR LA
INNOVACIÓN

IMPULSADA
POR LA
INVERSIÓN

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS.

SECCIÓN I: IMPLEMENTACIÓN

En los estudios de competitividad de la empresa COCOMEX se implementaron las siguientes metodologías:

Matriz del Perfil Competitivo: Es una herramienta que identifica a los competidores más importantes de una empresa e informa sobre sus fortalezas y debilidades particulares. Los resultados de ellas deben usarse en forma cautelosa como ayuda en el proceso de la toma de decisiones.

PERFILCOMPETITIVOCOCOMEX2003		
DIAMANTEPORTER		
	COMPETITIVIDAD	
DETERMINANTES:	COCOMEX	IDEAL
Estrategia,Estructuray RivalidaddelaEmpresa		4.00
CondicionesdelosFactores		4.00
CondicionesdelaDemanda		4.00
SectoresConexosydeApoyo		4.00
Gobierno		4.00

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS.

SECCIÓN I: IMPLEMENTACIÓN

Matriz de Ponderación de Factores: Para la elaboración de ésta Matriz, se utilizó el siguiente procedimiento:

- En la primera columna se registran los factores más relevantes para cada uno de los determinantes del Diamante COCOMEX.
- En la segunda columna se registra el peso relativo (ponderación) que tiene el factor en particular respecto al total de cada determinante.
- En la tercera columna se registra la calificación que se asigne a cada factor o sub-factor. La calificación es del 1 al 4, la interpretación de ésta según Fred David (2003), se muestra a continuación:

Calificación	Interpretación
0	Notieneelfactorosub-factor
1	Bajo
2	Regular
3	Bueno
4	Excelente

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS.

SECCIÓN I: IMPLEMENTACIÓN MÉTODO

- Se elaboraron cuestionarios a los que el Presidente del Consejo de Administración y Gerentes de Área de la empresa COCOMEX, contestaron según su criterio del desempeño actual de la empresa. Una vez obtenidos las respuestas para cada una de las áreas analizadas, se procedió a su calificación correspondiente.
- Una vez que se asigna la calificación, se procede a multiplicar ésta por el peso ponderado de cada factor o sub-factor.
- En las dos últimas columnas se registra la calificación ideal, ésta a su vez se multiplica por el peso ponderado de cada factor o sub-factor, para obtener la evaluación ideal.

La Matriz de ponderación de los factores de los determinantes está integrada de la siguiente manera:

MATRIZ DE PONDERACIÓN "DETERMINANTE"					
		COMPETITIVIDAD			
Factor/Sub-factor	Ponderación del Sector	COCOMEX		IDEAL	
		Calificación	Evaluación	Calificación	Evaluación
A					
B					
C					

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS.

SECCIÓN II: ANÁLISIS DE RESULTADOS.

En esta se observa el perfil competitivo del diamante COCOMEX, el cual se encuentra integrado por cinco determinantes:

- El determinante Condiciones de los Factores se tipifica en Factores Básicos y Factores Avanzados, a su vez éstos se desagregan en Sub-factores como: Recursos Humanos, Recursos Físicos, Recursos de Capital e Infraestructura.
- El determinante Condiciones de la Demanda es catalogado en los factores: Composición y Calidad de la Demanda Interior, Tamaño y Pauta del Crecimiento de la Demanda Interior e Internacionalización de la Demanda Interior.
- El determinante de Sectores Conexos y de Apoyo, abarca los factores: Sector Cuero y Calzado, y Proveedores especializados.
- El determinante Gobierno se forma por los factores: Joint Venture, Apoyo en Consultorías, Apoyo en Comercio Exterior, Permisos de crianza y comercialización, y Vinculación con Universidades e Institutos de Investigación.
- Finalmente el determinante Estrategia, Estructura y Rivalidad de la Empresa; está fijado por ocho Áreas funcionales: Planeación Estratégica, Producción, Aseguramiento de Calidad, Comercialización, Contabilidad y Finanzas, Recursos Humanos, Gestión Ambiental y Sistemas de Información.

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS.

SECCIÓN II: ANÁLISIS DE RESULTADOS.

PERFILCOMPETITIVOCOCOMEX2003		
DIAMANTEPORTER		
	COMPETITIVIDAD	
DETERMINANTES:	COCOMEX	IDEAL
Estrategia,EstructurayRivalidaddelaEmpresa	2.81	4.00
CondicionesdelosFactores	2.90	4.00
CondicionesdelaDemanda	2.80	4.00
SectoresConexosydeApoyo	3.00	4.00
Gobierno	3.25	4.00

CAPITULO IV: ANALISIS.

SECCIÓN II: ANÁLISIS DE RESULTADOS

Condición de los factores: En ésta se muestra una competitividad de 2.90, la empresa en los factores básicos no tiene la probabilidad de hacer grandes cosas para poder multiplicar la competitividad debido a que necesita la intervención del gobierno estatal y federal.

Condiciones de demanda: Se puede percibir que la empresa posee una competitividad de 2.80, la evaluación del factor internacional de la demanda interior es baja debido a que el Sector Conexo apenas ha empezado sus exportaciones de productos de piel de cocodrilo al mercado internacional.

MATRIZDEPONDERACIÓN"CONDICIONESDELADEMANDA"

		COMPETITIVIDAD			
Factor	Ponderación delSector	COCOMEX		IDEAL	
		Calificación	Evaluación	Calificación	Evaluación
Composiciónycalidaddela demandainterior	0.40	3	1.20	4	1.60
Tamañoypautadel crecimientodelademanda interior	0.50	3	1.50	4	2.00
Internacionalizacióndela demanda	0.10	1	0.10	4	0.40
Suma	1.00		2.80		4.00

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS.

SECCIÓN II: ANÁLISIS DE RESULTADOS.

Sectores conexos y de apoyo: En este sector tiene una competitividad de 3.00, esta evaluación es muy buena para la empresa ya que debido a esta competitividad atrae la demanda de los productos COCOMEX.

MATRIZDEPONDERACIÓN"SECTORES CONEXOS Y DE APOYO"

		COMPETITIVIDAD			
Factor	Ponderación del Sector	COCOMEX		IDEAL	
		Calificación	Evaluación	Calificación	Evaluación
Sector cuero y calzado	0.70	3	2.10	4	2.80
Proveedores especializados	0.30	3	0.90	4	1.20
Suma	1.00		3.00		4.00

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS.

SECCIÓN II: ANÁLISIS DE RESULTADOS.

Gobierno: En la matriz de ponderación tiene gran competitividad lo cual se evidencia con un valor de 3.25 que cabe destacar es la cifra más alta en lo que a competitividad se refiere.

MATRIZ DE PONDERACIÓN "GOBIERNO"					
		COMPETITIVIDAD			
Factor	Ponderación del Sector	COCOMEX		IDEAL	
		Calificación	Evaluación	Calificación	Evaluación
Joint Venture	0.20	3	0.60	4	0.80
Apoyo en consultorías	0.05	3	0.15	4	0.20
Apoyo comercio exterior	0.25	2	0.50	4	1.00
Permisos (SEMARNAT)	0.40	4	1.60	4	1.60
Vinculación con universidades e institutos	0.10	4	0.40	4	0.40
Suma	1.00		3.25		4.00

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS.

SECCIÓN II: ANÁLISIS DE RESULTADOS.

Estrategia, estructura y rivalidad de la empresa: En esta se muestra una competitividad de 2.81 la cual se encuentra de un rango relativamente bueno comparándolo con los demás valores, es fundamental destacar que el factor de contabilidad y finanzas muestra un bajo desempeño en competitividad (un 50% de la competitividad ideal).

MATRIZDEPONDERACIÓN

"ESTRATEGIA,ESTRUCTURAYRIVALIDADEDELAEMPRESA"

		COMPETITIVIDAD			
Factor	Ponderación delSector	COCOMEX		IDEAL	
		Calificación	Evaluación	Calificación	Evaluación
Planeaciónestratégica	0.15	3	0.39	4	0.60
Producción	0.20	3	0.58	4	0.80
Aseguramientodecalidad	0.07	3	0.21	4	0.28
Comercialización	0.20	3	0.58	4	0.80
ContabilidadyFinanzas	0.12	2	0.24	4	0.48
Recursoshumanos	0.03	3	0.09	4	0.12
Gestiónambiental	0.15	3	0.48	4	0.60
Sistemasdeinformación	0.08	3	0.24	4	0.32
Suma	1.00		2.81		4.00

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS.

SECCIÓN II: ANÁLISIS DE RESULTADOS.

Planeación estratégica

En esta área se tiene una competitividad de 2.60, respecto a esto no se emite ningún documento mediante el cual quede plasmado el plan estratégico de la empresa, y tampoco involucra al personal de las áreas que deben implementarse

Producción

En el área de producción se muestra una competitividad de 2.90, mas sin embargo el factor de mantenimiento preventivo presenta una competitividad equivalente de 0.50 lo cual muestra el 50% de la competitividad ideal debido a que la empresa no cuenta con un programa de mantenimiento preventivo, un seguro contra incendios, inundaciones, etc.

Aseguramiento de la calidad

En esta la empresa muestra una competitividad de 3.00 se percibe que las normas de calidad para todos los productos de la empresa no están debidamente documentadas y no son aplicadas por las personas responsables de su cumplimiento.

Comercialización

En el área de comercialización se muestra una competitividad de 2.92 se evidencia que la competitividad del mercado nacional es más alto que el mercado de exportación.

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS.

SECCIÓN II: ANÁLISIS DE RESULTADOS.

Contabilidad y finanzas

En esta área COCOMEX muestra una competitividad de 2.00, mediante la cual se encuentra reflejada un 50% de la competitividad ideal, la cual se debe específicamente al desempeño bajo de los factores de costos y administración financiera.

Recursos humanos

En esta área de recursos humanos se evidencia una competitividad de 3.00 pero es importante destacar que la empresa no cuenta con un buen programa de capacitación de promoción de personal.

Gestión ambiental


En esta área se posee una competitividad de 3.20 pero sin embargo en el factor administrativo del desperdicio; la empresa requiere de una mayor eficiencia en sus procesos o la aplicación de nuevas tecnologías que permitan reducir los productos contaminantes y desperdicios.

Sistemas de información



En esta área se posee una competitividad de 2.95, esto principalmente debido al desempeño obtenido en el factor contabilidad y finanzas de 1.08 el cual representa un 60% de la competitividad ideal.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES



La empresa COCOMEX sustenta su marco teórico Porter en una visión de macroeconomía, en pos de esto, en la creación del Diamante COCOMEX se usaron los modelos y las teorías planteadas por Porter en los años 1980 hasta 1990, afirmando así el desarrollo de una aplicación real de mencionada teoría en la empresa.





Para la empresa resulto favorable poner en uso el modelo de las cinco fuerzas de Porter, debido a la competitividad en el sector de la industria de piel de cocodrilo.



Los recursos físicos, humanos y principalmente los recursos de capital son los factores que más han aumentado a competitividad y liderazgo de COCOMEX.



De acuerdo a los resultados obtenidos entre la cadena de valor de la empresa y el estado de resultados proforma, se puede deducir el corte Belly Skin para el mercado nacional es el más rentable para la compañía, sin embargo la producción de este corte está sujeto a las demandas tanto nacional como internacionalmente.



EL DIAMANTE COCOMEX

Esta constituido por:

Condiciones de
los factores

Condiciones de
la demanda

Sectores conexos
y de apoyo

Gobierno

Estructura,
estrategia y
rivalidad

En el Perfil Competitivo COCOMEX 2003 para cada uno de los determinantes se obtuvieron los siguientes resultados en competitividad:

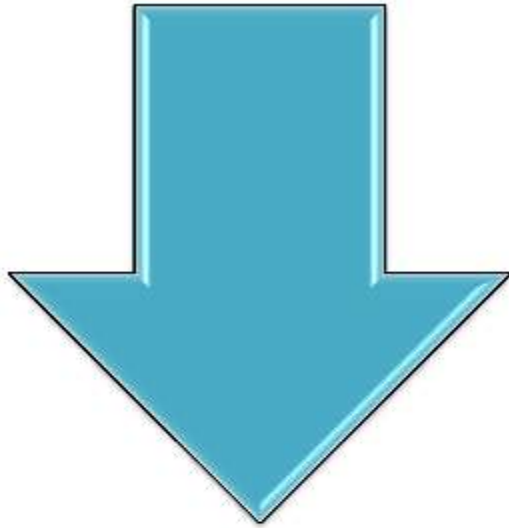
Determinante	Evaluación	Etapas
Estrategia, Estructura y Rivalidad de la Empresa	2.81	Etapas II (Aceptable)
Condiciones de los Factores	2.90	Etapas II (Aceptable)
Condiciones de la Demanda	2.80	Etapas II (Aceptable)
Sectores Conexos y de Apoyo	3.00	Etapas III (Superior)
Gobierno	3.25	Etapas III (Superior)

COCOMEX en las etapas de Desarrollo de la competitividad solo ha incursionado en las etapas:

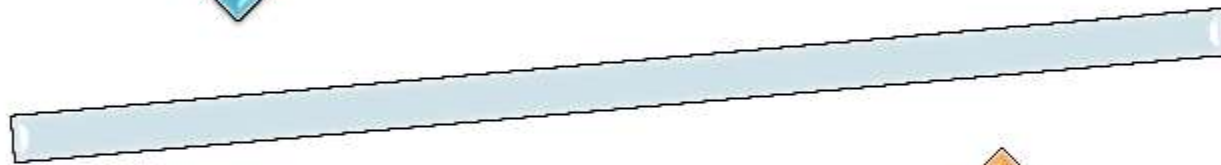
Impulsada por los factores.

Impulsada por la inversión

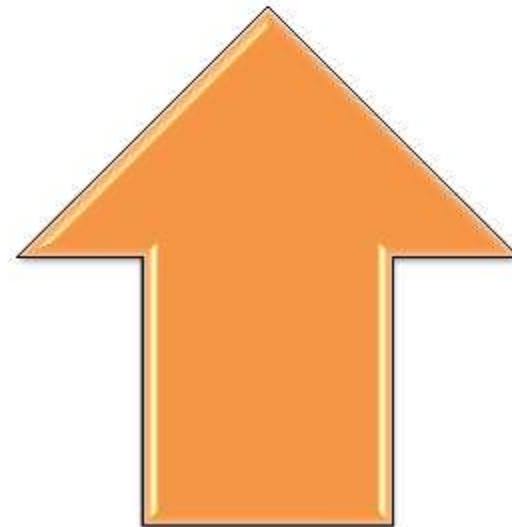
Dando inicio a la etapa del desarrollo de tecnología propia.




La empresa está en el deber de ampliar su espacio físico o poner en marcha nuevas tecnologías en la engorda de cocodrilos, debido a que en la actualidad se ha sobrepasado la densidad optima de población en cada etapa de crianza de cocodrilos.

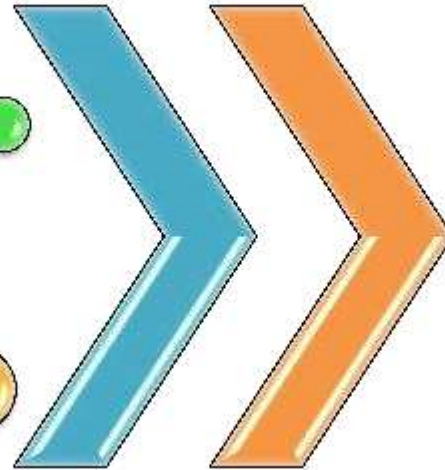


En caso contrario de no obtener los parámetros de población correspondientes, el cocodrilo habitara en las casetas de ambiente controlado por más de dos años con el fin de obtener el tamaño comercial requerido, lo que bajaría la productividad y la competencia.



A decorative cluster of circles in various sizes and colors (blue, green, yellow, orange) arranged in a roughly circular pattern around the text.

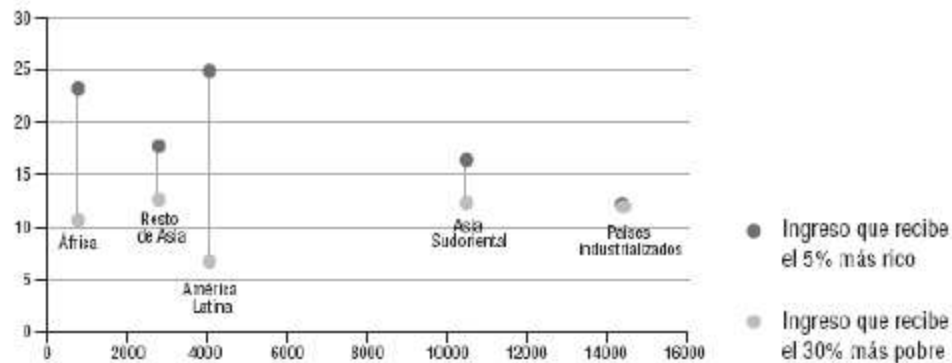
En síntesis, con esto se evidencia que las hipótesis planteadas al inicio del trabajo son efectivas



Se le recomienda a la empresa COCOMEX formar vínculos con industrias de manufactura de productos terminados de piel de cocodrilo, preferiblemente italianas que se destacan por su calidad en los mercados internacionales.

ANEXOS

Desigualdad en la distribución del ingreso según regiones



Fuente: El progreso económico y social en América Latina, 1998-1999, BID.

Personas en situación de pobreza por país (2011-2012)

