


<b>Nombre:</b> Luis Jesús Durazo Figueroa		<b>Matrícula:</b> No. 2856541
<b>Universidad:</b> TEC Milenio, Ferrería.		<b>Ciudad:</b> CDMX
<b>Nombre del curso:</b> Economía.	<b>Nombre del profesor:</b> M.A.F. Roberto Olivares Farías	
<b>Fecha:</b> 14 de Septiembre de 2017	<b>Actividad:</b> Análisis microeconómico aplicado a la toma de decisiones en Grupo Carso.  	

### **Objetivo general.**

Identificar los aspectos microeconómicos más importantes que rodean la toma de decisiones al interior de la empresa Grupo Carso.

### **Objetivos específicos.**

Deducir la elasticidad de la demanda que enfrenta la empresa Grupo Carso, la estructura de mercado en la cual incursiona tanto en producto final como en insumos, así como los costos fijos o variables más críticos para sus finanzas.

### **Introducción.**

La toma de decisiones para las empresas en términos de producción y costos deben estar basados tomando en cuenta los insumos totales en tema de tierra (espacio para desarrollar la labor empresarial), trabajo (capacidades intelectuales y físicas) y capital (bienes duraderos), donde el objetivo primordial es maximizar las utilidades económicas; se debe tener cuidado al tomar una decisión, ya que una vez tomada puede llevar al fracaso de una empresa o elevar sus costos sin poder revertir la acción realizada (Parkin 2009).

Grupo Carso es la empresa conglomerada diversificada más grande e importante de Latinoamérica (Grupo Carso, 2017), esta como muchas otras empresas en la industria, toman decisiones basándose en sus propios intereses con la ayuda de conocimientos previos, con la expectativa de que el ingreso total de la empresa excederá lo más posible al costo total.

En este proyecto se busca primeramente conocer el objetivo general de Grupo Carso, detallar información de sus productos y servicios y realizar un análisis general de la presencia de esta compañía en el mercado revisando el histórico de ventas y ganancias, para esto es necesario identificar los principales insumos de la empresa, precio de producto final y costos implicados para llevar a cabo su producción anual, es muy importante identificar sus productos estrella que lo mantienen vigente.

## **Documentación y Planteamiento del Problema.**

### **Historia de Grupo Carso.**

Grupo Galas como originalmente fue nombrada la compañía en 1980 es una compañía dedicada a 4 sectores principales, el comercial, industrial, infraestructura y de energía; el crecimiento de Grupo Carso como se le denominó a partir de 1990, es gracias a la reinversión permanente de utilidades de sus empresas para seguir produciendo y generando empleos (Grupo Carso, 2017).

Entre 1981 y 1986 se realizan inversiones importantes para comprar acciones de Cigatam (Compañía de cigarros); este acto dio el impulso para crecer como empresa, para llevarla a que a mediados de la década poder adquirir una compañía Minera de nombre FRISCO. En 1990 adquiere el control de Telmex llevándolo al incremento de utilidades a lo largo de la década (Grupo Carso, 2017).

Para el año 2001 Grupo Carso ya había adquirido gran porcentaje de Sears, Sanborns, Euzkadi y General Tire. Grupo Carso se consolida por su amplio abanico de negocios en torno a varios sectores de consumo, haciéndola una empresa sólida y con importante participación en la economía nacional (Grupo Carso, 2017).

### **Objetivo, Misión y Visión.**

La misión y visión de este corporativo se basan en los diez principios y valores de Grupo Carso, estos son:

1. Estructuras simples, organizaciones con mínimos niveles jerárquicos, desarrollo humano y formación interna de las funciones ejecutivas. Flexibilidad y rapidez en las decisiones. Operar con las ventajas de la empresa pequeña que son las que hacen grandes a las grandes empresas.
2. Mantener la austeridad en tiempos de vacas gordas fortalece, capitaliza y acelera el desarrollo de la empresa, asimismo evita los amargos ajustes drásticos en las épocas de crisis.
3. Siempre activos en la modernización, crecimiento, capacitación, calidad, simplificación y mejora incansable de los procesos productivos. Incrementar la productividad, competitividad, reducir gastos y costos guiados por las más altas referencias mundiales.
4. La empresa nunca debe limitarse a la medida del propietario o del administrador. Nos sentimos grandes en nuestros pequeños corralitos. Mínima inversión en activos no productivos.
5. No hay reto que no podamos alcanzar trabajando unidos, con claridad de los objetivos conociendo los instrumentos.

6. El dinero que sale de la empresa se evapora. Por eso reinvertimos las utilidades.
7. La creatividad empresarial no sólo es aplicable a los negocios, sino también a la solución de muchos de los problemas de nuestros países, lo que hacemos a través de las Fundaciones del Grupo.
8. El optimismo firme y paciente siempre rinde sus frutos.
9. Todos los tiempos son buenos para quienes saben trabajar y tienen con qué hacerlo.
10. Nuestra premisa es y siempre ha sido tener muy presente que nos vamos sin nada; que sólo podemos hacer las cosas en vida y que el empresario es un creador de riqueza que la administra temporalmente (Grupo Carso, 2017).

### **Características de productos ofrecidos.**

Grupo Carso se caracteriza por su innovación en productos primeramente de telecomunicaciones, construcción, energía y automotriz representados por Grupo Condumex (Grupo Condumex, 2017).

Grupo Sanborns es su segunda empresa que ofrece productos de consumo en tiendas departamentales y restaurantes (Grupo Sanborns, 2017).

La tercera empresa denominada Carso Infraestructura y Construcción ofrece servicios estratégicos para telecomunicaciones, hidrocarburos y edificaciones; en general obras de gran escala (CICSA, 2017).

Para finalizar, el último tipo de producto que ofrece Grupo Carso, es el caso de Carso Energy, que ofrece servicios derivados de energéticos y servicios de transporte de gas. Para todas las empresas los insumos importantes que intervienen en la producción de estos servicios son el gas, los metales, la energía eléctrica y la materia prima (Grupo Carso, 2017).

### **Desempeño de ventas y utilidades.**

De acuerdo a datos financieros de Grupo Carso, se muestra el historial de ventas y ganancias de los últimos años (Cifras en miles de pesos):

	2014	2015	2016	Variación 2015-2016
<b>Ventas</b>	82,387,858	88,223,816	95,187,635	7.9%
<b>Utilidad Bruta</b>	23,206,133	25,562,314	28,470,025	11.4%

### Competidores, sectores de venta y elasticidad de productos.

Según el Informe Anual de Grupo Carso, se despliegan a continuación algunos competidores importantes de ciertos productos especializados (Grupo Carso, 2017):

Empresa de Grupo Carso	Nombre del Competidor	Presencia
<b>Condumex Autopartes</b>	Yazaki (Proveedor de autopartes).	Mundial.
<b>Sanborns</b>	Vips (Restaurante).	México.
<b>Sears</b>	Fabricas de Francia (tienda departamental)	México.

Ahora bien, para conocer un poco más la empresa en estudio, el producto o sector más importante para Grupo Carso es el sector comercial donde según el reporte financiero, se muestran las ventas siguientes (Grupo Carso, 2017):

Ventas	2014	2015	2016	Variación 2015-2016
<b>Comercial</b>	41,202,547	44,413,058	47,593,847	7.2%
<b>Industrial</b>	25,956,926	26,951,014	29,048,773	7.8%
<b>Infraestructura y Construcción</b>	14,799,667	16,492,890	18,512,889	12.2%
<b>Energía</b>	786,116	769,319	794,256	3.2%

A continuación, se muestra el detalle de elasticidad de algunos productos clave de Grupo Carso (Anderson, P. 1997)

Producto	Elasticidad
<b>Llantas</b>	1.2
<b>Restaurantes</b>	2.3
<b>Tabaco (a partir de 2013 dejaron este negocio)</b>	0.45

Tomemos como ejemplo los restaurantes que son de los servicios más importantes que cuenta Grupo Carso; primeramente, estos servicios se clasifican como de lujo, eso quiere decir que la proporción del ingreso gastado es superior a un servicio de primera necesidad, además, existen muchos sustitutos, eso quiere decir que la demanda es elástica; en resumen, los negocios de restaurantes no se clasifican como servicios de primera necesidad, así que por lo general tienen muchos suplentes, uno de los cuales es la elección de no obtenerlos (Parkin 2009).

### **Estructura de mercado e insumos.**

Uno de los mercados en los que compite Grupo Carso es el mercado de restaurantes. Ahora bien, según datos del 2015 de EuroMonitor, hay varios competidores dominantes en este mercado, por ejemplo, la participación de el restaurante California ocupa el 2%, Grupo Gigante tiene el 8%, Vips el 15% y algunas otras cadenas como Wings, Chili's o KFC el 64% restante en todo el país, por consiguiente la estructura del mercado de restaurantes es de tipo Oligopolio, "Un Oligopolio es una estructura de mercado en donde compite un pequeño número de empresas" (Parkin, 2009, p. 207).

Uno de los insumos más importantes para los restaurantes, es la materia prima que se encuentra en almacén y en refrigeradores; así que la estructura de mercado nacional de estos insumos es de tipo Competencia perfecta, ya que existen muchas empresas o negocios donde cada uno de ellos vende productos idénticos, en general, existen muchos compradores y no hay restricción de que una nueva asociación ingrese al mercado (Parkin, 2009)

### **Riesgos en costos de producción.**

Dado que las materias primas consumidas en diferentes procesos productivos de Grupo Carso se adquieren en dólares u otras monedas como el euro, se presenta inevitablemente un problema que puede generar riesgos de costos para la empresa, hablamos de un riesgo cambiario (Grupo Carso, 2017).

El cambio de peso ante estas monedas (Dólares o Euros) pudiera afectar la situación financiera de la compañía; presentándose una devaluación del peso mexicano frente al dólar estadounidense los costos de producción de la compañía quedarían comprometidos, sin embargo, el último reporte anual de Grupo Carso menciona que existen ingresos en dólares los cuales reducen un poco el impacto de una posible devaluación (Grupo Carso, 2017)

## Conclusiones

Grupo Carso es uno de los conglomerados más importantes de México, controla una gran variedad de compañías de tipo consumo, industrial y telecomunicaciones.

El costo de insumos para producir un bien o servicio es un tema importante al momento de iniciar un proceso de venta, evaluar por ejemplo, el sustituir mano de obra por la inversión de nivel tecnológico para automatizar el proceso productivo es un proceso complejo, sin embargo, para toda decisión se debe conocer las capacidades de producción.

Maximizar los beneficios y minimizar costos fijos y variables es el objetivo principal de toda empresa en el mercado, a su vez, es necesario definir el tipo de mercado en el que se participa para así establecer un precio competitivo y si es posible influir en el precio o adaptarse al mercado actual.

Grupo Carso, es un ejemplo de una compañía con objetivos de producción claros, se tiene claro el qué, el cómo y para quien se producirá un producto o servicio en una economía donde el ambiente en ocasiones es de angustia y con limitación en tema de recursos.

## Bibliografía

- Parkin, M. (2009) *Economía*. México: Pearson Education Inc.
- Grupo Carso. (2016). "REPORTE ANUAL QUE SE PRESENTA DE ACUERDO CON LAS DISPOSICIONES DE CARÁCTER GENERAL APLICABLES A LAS EMISORAS DE VALORES Y A OTROS PARTICIPANTES DEL MERCADO DE VALORES, POR EL AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2016." Recuperado de <http://www.carso.com.mx/ES/inversionistas/informacion-financiera/Paginas/reportes-anuales.aspx>
- Carso, Infraestructura y construcción (2016). CICSA, Recuperado de <http://www.ccicsa.com.mx>
- Anderson, P., (1997). Price Elasticity Demand, Recuperado de [https://scholar.harvard.edu/files/alada/files/price\\_elasticity\\_of\\_demand\\_andout.pdf](https://scholar.harvard.edu/files/alada/files/price_elasticity_of_demand_andout.pdf).
- Grupo Carso (2016), INFORMACIÓN FINANCIERA, DATOS FINANCIEROS RELEVANTES GRUPO CARSO 2016, Recuperado de <http://www.carso.com.mx/ES/inversionistas/informacion-financiera/Paginas/cifras-destacadas.aspx>