

3  
2e.



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE  
MÉXICO**

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES**

**CAMPUS ARAGÓN**

**“LA MICROINDUSTRIA DEL SECTOR SOCIAL RURAL  
ELABORADORA DE ARTESANIAS COMO UNA  
ACTIVIDAD RENTABLE PROYECTO PARA LA  
ELABORACIÓN DE ARTESANIAS DE IXTLE EN  
SANTIAGO DE ANAYA, HIDALGO ”**

**T E S I S**

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
LICENCIADO EN PLANIFICAN PARA  
EL DESARROLLO AGROPECUARIO**

**P R E S E N T A :**

**OSCAR ALEJANDRO ESPINOSA SOLER**

**ASESOR DE TESIS :  
LIC. ANASTACIA RODRIGUEZ LUNA**

**MÉXICO**

**1998**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

266469



Universidad Nacional  
Autónoma de México



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

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

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

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

## **AGRADECIMIENTOS**

*Después de tanto años de haber egresado de la Universidad, y de por fin concluir una de las etapas más importantes en mi formación académica, tengo muchas cosas que agradecerle a mis seres queridos y a otras personas que en su momento jugaron un papel fundamental en mi desarrollo personal y profesional.*

***A mi mamá:** por su eterno cariño y amor desbordante que me ha dado desde siempre, y por recordarme sistemáticamente la gran satisfacción que le daría cuando este proceso haya concluido.*

***A mi padre,** aunque no estuvimos juntos por mucho tiempo: por haberme enseñado el sentido de la responsabilidad.*

***A mis abuelitos Mina y Juan:** por haber dado la oportunidad de conocerlos más de cerca al compartir momentos importantes de mi vida.*

***A mi hermano Ariel:** por haberme permitido con su apoyo moral y económico, empezar mis estudios profesionales y continuar empujando con su ejemplo.*

***A Maira y Abi:** por ser mis hermanas.*

***A Angélica:** por sostenerme con toda su fuerza, capacidad y cariño cada vez que las circunstancias hacían incierta mi estabilidad, aun cuando aquellas fueran del todo adversas.*

***A Afe:** por ser la luz que ilumina mi vida.*

***A mi tía Mar:** por manifestar su preocupación a este respecto cada vez que nos encontrábamos.*

***Al Ing. Lino González:** por darme toda su confianza cuando más la necesitaba.*

***A la Sra. Margarita:** por creer en mí.*

***A Juvenal González:** por confiar en mí al darme la oportunidad de desempeñar un cargo público al servicio de las comunidades del estado de Hidalgo.*

***A Misael Reyes, Lilia López y Carlos Ramírez:** por su tiempo y desinteresada ayuda.*

***A mis familiares y amigos:** por sus palabras de aliento especialmente a Alfredo y a Javier, Moisés, Alma y Araceli.*

***A Anastacio:** por su paciencia, apoyo y conocimiento.*

***A las autoridades** de la UNAM, de la ENEP, y en especial de la Lic. en Planificación para el Desarrollo Agropecuario: por su comprensión.*

*Y especialmente a las **diferentes comunidades y organizaciones de productores** del estado de Hidalgo, por haberme enseñado muchas de las cosas en las que hoy creo y reafirmo.*

***Y eternamente a Dios:** por "ponerme" especialmente en este lugar.*

Oscar Espinosa Soler

FALTA PAGINA

No. 1

## INTRODUCCIÓN

Las artesanías han estado presentes en nuestra sociedad desde hace cientos de años, por esto la sociedad en general no nos hemos puesto a pensar las vicisitudes que se tienen que enfrentar para lograr un producto de artesanía: carencia de recursos económicos para la compra de materia prima e insumos, tiempo invertido en trabajo manual, la forma en que se elaboraran y los instrumentos utilizados. Por esta razón, es que en el tiempo que trabajamos en la representación estatal en Hidalgo, del Fondo Nacional de Apoyo a Empresas de Solidaridad (FONAES), en coordinación con otras dependencias gubernamentales para el apoyo de organizaciones sociales de productores, específicamente en el seno de la Subcomisión de Apoyo a la Actividad Artesanal (COMART)-a la que asistí en más de una ocasión-, tuvimos la oportunidad de conocer de cerca las diferencias que existen en los aspectos antes mencionados, entre las formas de producción artesanales respecto de otros bienes y sus formas de producción, y los "errores" que las instituciones gubernamentales cometen al integrar a éstos productores a los instrumentos diseñados para unidades económicas y organizaciones que no les corresponden.

Es así como nació la inquietud de elaborar el presente trabajo de investigación, que tiene como punto de partida la definición de la artesanía, estableciendo las situaciones que fueron modificando las condiciones ambientales en general en su elaboración, seguido del establecimiento de las diferentes formas que prevalecen en su organización para la producción y las particularidades que adquiere el proceso completo de elaboración los productos artesanales, haciendo especial mención en la caracterización del proceso de comercialización.

Posteriormente se establecen los criterios que nos permiten identificar a los productores de artesanía como miembros del sector social de la economía, y la forma como el Estado ha tomado la tarea de fomentar la actividad artesanal, finalizando con la importancia que los planificadores del desarrollo agropecuario puedan tener en la elaboración de proyectos de producción artesanal.

Siguiendo el orden de ideas, en donde el papel del Estado se inscribe como el factor fundamental en el fomento de la actividad artesanal, se analiza la forma y el "matiz" que ha adquirido durante las últimas dos administraciones del país, la participación de sus instituciones en el marco de la COMART, en torno a aspectos tan importantes como lo son los de comercialización (tanto del mercado nacional como internacional), así como de financiamiento a organizaciones del sector social, obteniendo con ello datos concretos de la

forma en que se otorgan los apoyos a la producción artesanal, que nos determinan su "accesibilidad" por parte de los productores.

En el capítulo segundo, con los antecedentes que nos arroja el marco en cuanto a las condiciones de vida que prevalecen en las comunidades productoras de artesanías, entramos a describir las propias en que desarrollan sus actividades los pobladores del municipio de Santiago de Anaya, Hgo., ubicando aspectos particulares que inciden de manera directa en la producción local de artesanías, alimentando el estudio con las experiencias obtenidas durante nuestro trabajo como promotor del citado fondo en la región.

Finalmente, el tercer y último capítulo, retoma elementos del análisis elaborado en los que le preceden, estableciendo una serie de propuestas a lo largo del mismo en torno a la forma en que se deberían prestar los servicios correspondientes de las instituciones participantes en la citada Comisión, en aquellos aspectos en donde tengan una directa intervención, para que durante el proceso de producción, en etapas tales como la obtención de la materia prima y comercialización de los productos artesanales se lleve a cabo en buenos términos para los artesanos.

De manera particular destaca la propuesta formulada en lo relativo a la evaluación financiera al momento de presentar los proyectos de inversión para conseguir el financiamiento necesario, dada la importancia que para cualquier actividad económica representa la utilización de recursos monetarios frescos.

La forma de presentación de ésta propuesta tendrá como vehículo conductor, los denominados "términos de referencia" de proyectos de inversión que utiliza el FONAES para este fin.

## MARCO DE REFERENCIA

Después de haber consultado algunos documentos en torno a la producción artesanal<sup>1</sup>, el presente trabajo de investigación asume a la artesanía como la actividad que se realiza en forma individual, familiar o comunitaria, que tiene por objeto transformar productos o sustancias orgánicas e inorgánicas originarios de la región en productos nuevos, donde la creatividad y la mano de obra del productor constituyen factores fundamentales, que les imprimen características culturales o folklóricas, en la producción de objetos utilitarios u ornamentales, mediante la aplicación de técnicas, herramientas o procedimientos transmitidos generacionalmente.

La producción de artesanías no requiere de un lugar específico para su elaboración, ya que *el espacio utilizado es en todas ocasiones el propio de la familia, o un lugar predeterminado por la comunidad en los cuales no se requiere de instalaciones especiales*; en el primero de los casos, es decir en la casa, los lugares utilizados dependen de manera directa del tipo de actividad que se tenga que llevar a cabo, y las condiciones en que esta se desarrolle, por ejemplo en el patio (para el secado), en el interior de la casa (para evitar el polvo, un secado menos intenso, etc.), en otro lugar distinto de la casa que les permita de igual forma su elaboración (en el campo pastoreando<sup>2</sup>); y en segundo término algún lugar “común” que por las condiciones que proporciona el medio ambiente que los rodea, sea utilizado de manera especial para la elaboración de los trabajos.<sup>3</sup>

En este sentido, podemos decir que desde la época prehispánica las artesanías han sido creadas a partir de la diversidad ecológica existente en el hábitat de los productores<sup>4</sup>, situación que se modificó sustancialmente a la llegada de los españoles, en virtud de las relaciones de explotación, servidumbre, desplazamientos y despojos de tierras de que fueron objeto los productores y pobladores en general. Situación que motivó que el escenario geográfico que se presentaba al rededor de la producción artesanal de nuestro país antes del intercambio cultural con el “occidente”, conocido como Mesoamérica<sup>5</sup>, diera como resultado una nueva conformación del mosaico étnico en nuestro país, estableciendo con ello nuevas formas de intercambio debido a las grandes distancias ahora existentes entre los lugares urbanos consumidores y los centros productores de artesanías.

---

<sup>1</sup> Véase el apartado correspondiente a la bibliografía consultada.

<sup>2</sup> Característica propia de las artesanías elaboradas de ixtle.

<sup>3</sup> Como por ejemplo los artesanos que trabajan la palma, que tienen que trabajar en lugares frescos y húmedos para que la palma conserve sus propiedades y se pueda manipular sin riesgo de romperse.

<sup>4</sup> Véase Turok, Marta. Cómo acercarse a la artesanía. México. PVE.1988. p.15

<sup>5</sup> Véase De la Torre, Francisco. Arte popular mexicano México. Trillas. 1994 p. 12

Los centros de población que se fueron conformando a medida que la población indígena emigraba, carecían de la infraestructura mínima para la comunicación, situación que incluso se mantiene en la gran mayoría de las localidades rurales en donde permanece la producción de artesanías, reflejándose en buena medida en las condiciones de vida de sus pobladores. A este respecto, resulta muy ilustrativo el hecho de que la mayoría de los municipios que albergan un número superior al cincuenta por ciento de población indígena presenten los mayores índices de marginación en el país<sup>6</sup>.

### **Organización para la producción de artesanías**

Las formas que ha adquirido la organización para la producción de las artesanías son fundamentalmente las siguientes:

#### a) El taller familiar

Las actividades del taller familiar se desarrollan dentro del seno de la familia, es decir, se caracteriza por integrar la fuerza de trabajo de toda la familia nuclear en la producción artesanal; donde las actividades de cada uno de los miembros están plenamente definidas, e incluso la de los niños, tomando en consideración también el tipo de trabajo que se tiene que realizar para dividirse por sexo.

Esta división del trabajo tiene relación con la "carga" que representa la actividad, puesto que si se trata de cortar varas, cargar piedra, transportar barro, etc., son realizadas por los hombres generalmente, dejando las actividades menos "pesadas" a las mujeres, como pueden ser la costura, el dibujo, el rayado, el hilado, etc., y que son actividades que no requieren de desplazamientos continuos ni de empleo de la fuerza bruta; los niños por su parte, tienen la misión de enlazar las actividades de uno y otro sexo (utilizando la frase para efectos de explicación), en labores de acarreo de materiales en el interior de la casa, llevando a secar los trabajos, enrollar hilo, etc., que no requieren del conocimiento específico de la técnica empleada.

Sin embargo, esta división del trabajo depende también de la composición de la familia, puesto que cuando el matrimonio no cuenta con la participación de integrantes jóvenes y fuertes, las tareas tienen que dividirse en partes iguales, dedicándose a la elaboración de una sola pieza cada uno, especializándose en la misma, sin que ello quiera decir que se desconoce el proceso en otras piezas.

---

<sup>6</sup> Véase PNUD-INI. Indicadores socioeconómicos de los pueblos indígenas de México. Sistema de Información Básica para la Acción Indigenista. México. 1993.



Este fenómeno también se da cuando en el seno familiar no se cuenta aun con la suficiente fuerza de trabajo para cumplir con las tareas de la producción artesanal, al no alcanzar los hijos la edad suficiente (y en menor medida) porque la actividad es calificada como pesada y se prefiere que trabajadores asalariados la realicen hasta que aquellos hayan adquirido la fortaleza necesaria para no depender de estos trabajadores.

En ambos casos las remuneraciones de los miembros de la familia son inexistentes, el jefe de la familia es quien realiza la labor de repartir los ingresos económicos entre los trabajadores que en el proceso participaron, destinándose generalmente todo el ingreso a la manutención de la familia, a excepción de cuando los hijos están preparados para adquirir o han adquirido cierta especialización en el trabajo y esto conlleva a su remuneración directa. Sin embargo, parte de este ingreso regresa nuevamente a la familia a través de la madre, quien es la encargada de organizar el gasto para la provisión de los alimentos necesarios.

Las herramientas que se usan generalmente son rudimentarias, sin ninguna innovación tecnológica por pequeña que sea<sup>7</sup>, utilizando los mismos instrumentos que los ancestros, pero con la particularidad de que los cambios están ligados con el tipo de trabajo que se desarrolla, es decir, objetos utilitarios u ornamentales.

#### b) El artesano independiente

Por su parte, el artesano independiente es el único operador de las actividades del taller, y su trabajo lo realiza en base a su propio diseño y organización, que guarda relación en algunos casos con las labores que se han desempeñado con anterioridad en otros talleres, y que al llegar el momento se desprende de su relación laboral para emprender una nueva empresa: la producción propia. Sin embargo, no es poco común que se cuente con la participación de otros miembros en el taller, como por ejemplo algún pariente o amigo cercano que quiera aprender el oficio.

Existen dos particularidades en esta forma de organización para la producción, una es que el trabajo está asociado a la necesidad de recibir un ingreso complementario para el ingreso familiar, dedicando parte de su tiempo a actividades temporales como la albañilería, y otra que la producción que generalmente se hace es sólo por encargo de trabajos ornamentales.

Las herramientas utilizadas, propias de este tipo de trabajos, son por ejemplo los moldes, que generalmente han sido utilizados durante varios años, que al

---

<sup>7</sup> Salvo en los casos en que los que los cambios se hayan hecho inconscientemente, y se hayan transmitido generacionalmente.

igual que otras herramientas son propiedad del propio artesano (o del ayudante cuando se da el caso), incluyendo algunos artefactos que son elaborados por ellos mismos, ante el surgimiento de la necesidad para su utilización, y la capacidad de creación de que disponen, asociado a la falta de ingresos suficientes para su compra.

Debido a que el volumen de la producción está en relación directa con la capacidad y habilidad del artesano, que a su vez depende de la demanda o pedidos que tenga, aquella depende de igual forma del ritmo que se le imprima, dando como resultado una producción variable en el tiempo.

Por lo tanto se puede decir que compite de manera directa con la fabricación de piezas industriales, pero a partir de la técnica de la manufactura, heredada del taller gremial<sup>8</sup>.

La determinación de los precios está en función de las horas que invierte en cada trabajo, y no así del tiempo que haya transcurrido para aprender tal o cual técnica, el desgaste físico (como la vista) o la utilización de una, dos, o más herramientas y su tipo, con lo que sólo se alcanzan a cubrir las necesidades de la familia, y la reproducción del taller en sí, sin permitir la generación de ingresos mayores para acrecentar la capacidad productiva mediante la compra de materia prima, insumos, etc.

Por lo mismo, los trabajos se elaboran a partir del anticipo que el cliente proporcione al artesano, generalmente el 50% del total de lo que costará el trabajo al final.

Las funciones que se tienen en el taller, en cuanto a la división interna del trabajo, son las del propio maestro, ya que las piezas se elaboran completamente por una sola persona, incluso cuando se llega a disponer de algún ayudante, éste tiene la misma función.

Pero además de ser el maestro artesano, se desarrollan otras actividades a la vez, como por ejemplo la de ser mensajero y "mandadero", pasando por la de gestor cuando el trabajo es tan poco que se tiene que ir en busca del mercado para ofrecer sus servicios.

Su ubicación está en mayor medida en espacios urbanos que en los rurales, puesto que se tiene la dependencia de los pedidos más que de lo ofertado, por eso es que en ocasiones se localizan en espacios donde el turismo tiene una importante participación en la provisión de los recursos regionales.<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> Carrera Stampa, Manuel. Los gremios mexicanos, citado en Novelo *op. cit.* p. 201

<sup>9</sup> Como es el caso de los joyeros de Michoacán, citados por Novelo *op. cit.* p.

No obstante lo anterior, podríamos también identificar otra forma de artesano independiente, que tiene asalariados que realizan las labores más "tediosas"<sup>10</sup>, dejando todo el tiempo a su creatividad, para hacer figuras nuevas o dedicarse a completar algún pedido importante.

Su localización se ha convertido al paso de los años en lugares turísticos además de la calidad expresada en sus productos, asociada a la calidez de la gente en el trato hacia el visitante en nacional y extranjero, que en éste último caso la comunicación existente entre sus conacionales ha sido fundamental, puesto que ha permitido un efecto multiplicador en aquellas personas que ingresan a nuestro país con la inquietud de conocer de cerca la producción artesanal de la región de que se trate, de esta forma, la calidad de la producción artesanal es reconocida a nivel internacional, y por lo tanto las comunidades productoras suelen ser visitadas durante una parte importante del año tanto por extranjeros como nacionales.

### **Comercialización de las artesanías**

La "realización" de los productos en el mercado resulta vital en el comportamiento de toda actividad productiva, incluida la producción artesanal, puesto que para tener la posibilidad de continuar con el proceso productivo, sin detrimento de los elementos que dan pie a la conformación de ese proceso ni de las necesidades esenciales de los productores, se requiere de disponer de recursos económicos suficientes que hagan posible mantener esa relación en donde se encuentran la oferta y la demanda.

Sin embargo, las diferencias que existen entre el productor y el comprador tales como el lenguaje, la instrucción escolar, la apreciación por los productos elaborados a mano, así como la carencia de conocimientos técnicos de la producción, de los centros de compra y el traslado hacia ellos, y el desplazamiento en las localidades urbanas en donde se encuentran localizados esos centros, falta de financiamiento y problemas de organización entre otros<sup>11</sup>, han tenido como consecuencia que desde hace cientos de años la producción artesanal sea sujeto de las relaciones comerciales que impone el intermediarismo.

Los agentes comerciales que participan más comúnmente en estas relaciones son los siguientes:<sup>12</sup>

- Acaparador local

---

<sup>10</sup> Como lo son el rayado de las cajas de Olinálá, Gro. o el trenzado en los trabajos de ixtle en Santiago de Anaya, Hgo.

<sup>11</sup> Véase Secretaría de Industria y Comercio. Primer Congreso Nacional de Artesanías. México. INI. 1968.

<sup>12</sup> Medina, Andrés y Quezada, Noemí *op. cit.* p.107

## - Viajero

En el primero de los casos hablamos de una persona que sólo se dedica a almacenar temporalmente la producción de los artesanos locales, para que posteriormente los entregue a otro acaparador más grande, el cual a su vez paga una comisión por el servicio.

El viajero se dedica a recorrer las localidades productoras de artesanías, durante temporadas se establece cierto día de la semana en un lugar específico al que deberán llevar sus productos los artesanos.

En ambos casos la cantidad de productos que los artesanos canalizan a este mercado, no tiene relación alguna con su capacidad productiva, ya que la necesidad de allegarse de ingresos económicos es tan grande que la producción se realiza sin tomar en consideración el tiempo y forma que les *representa producir una cantidad determinada de objetos, además de que los precios en que es vendida la producción llega a ser hasta menos del cincuenta por ciento del precio que regularmente les pagan en mercados diferentes a este, que se presentan como alternativos a los tradicionalmente establecidos entre los que destacan las "tiendas especializadas" en artesanías ubicadas en las localidades cercanas al centro de producción.*

Situación que muestra que la relación existente entre los beneficios y los costos, traducidos en el plano económico, a través de las inversiones realizadas antes de la elaboración de las artesanías, y los gastos efectuados durante las operaciones propias de su elaboración, medidos todos ellos con dinero, no suele ser favorable para el artesano, en otras palabras, la actividad desarrollada en las condiciones antes descritas no se presenta como una actividad rentable<sup>13</sup>.

### **Presencia del sector social en la producción de artesanías**

Las formas de producción que tiene la artesanía muestran un común denominador : las personas encargadas de llevar a cabo todos y cada uno de *los pasos en el proceso productivo, incluyendo además la comercialización, la administración, entre otras (aunque sea de forma muy elemental), son los mismos artesanos, es decir, que se convierte en una organización para el trabajo en la cual los socios o miembros, tienen la obligación de aportar su trabajo sin perjuicio de otras aportaciones que realicen para llevar a cabo la producción, distribución o consumo de bienes y servicios socialmente*

---

<sup>13</sup> Véase XI *Diplomado en el ciclo de vida de los proyectos de inversión. Formulación y evaluación.* México. 1996

necesarios; la creación de fuentes de trabajo; el incremento del nivel de vida de sus miembros; la capacitación y adiestramiento de sus trabajadores<sup>14</sup>.

Esta forma de asociación para la producción (que no es privativo de la artesanías) encuentra eco en la postura gubernamental, por medio de la cual - aun cuando se venía practicando desde hacía cientos de años atrás- da a los trabajadores la posibilidad de poseer sus propios medios de producción, concretándose en la incorporación del sector social de la economía en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, definiéndolo en su Artículo 25 como "... los ejidos, organizaciones de trabajadores, cooperativas, comunidades, empresas que pertenezcan mayoritariamente o exclusivamente a trabajadores y, en general, de todas las formas de organización social para la producción, distribución y consumo de bienes socialmente necesarios".

Con estas modificaciones, es que el debate en este sentido adquiere una importancia tal a nivel nacional que motiva, ya con la participación directa de tres sectores (público, privado y social) en una economía mixta, la celebración del Coloquio Internacional Desarrollo Equitativo y Fortalecimiento del Sector Social de la Economía, el cual tenía como objetivos primordiales el "fortalecer la capacidad técnica de las instituciones gubernamentales para impulsar al sector social de la economía; desarrollar la capacidad técnica de las organizaciones de trabajadores rurales y urbanos para realizar actividades económicas y formular propuestas y proyectos destinados a aumentar la producción y productividad de las empresas del propio sector"<sup>15</sup>.

Estableciendo con ello un panorama favorable para las empresas de este sector al permitir su integración en la economía nacional, desde el punto de vista del apoyo que les pudiera brindar el Estado, como ente regulador de la actividad<sup>16</sup>.

### **Participación del Estado en el fomento de las artesanías**

Durante la cuarta década del siglo XIX, con la creación de la Junta de Artesanos, la cual tenía por objeto proteger las artesanías nacionales, para consolidar con ello el arte popular, es que se inicia propiamente la participación del Estado en el fomento de las artesanías, situación ésta que llevó a dictar una serie de reglamentos que tenían como objeto principal la prohibición del consumo de productos extranjeros<sup>17</sup>, dando preferencia con ello a los nacionales.

---

<sup>14</sup> Barajas Montes de Oca. Santiago. Sistemas para la formación de empresas de trabajadores. p.7

<sup>15</sup> SPP, et. al. Desarrollo equitativo y fortalecimiento del sector social de la economía. Memoria Tomo Y. p.xxi.

<sup>16</sup> Véase Constitucion Política de los Estados Unidos Mexicanos. Art. 25 párrafo II.

<sup>17</sup> *Ibidem*

Posteriormente, entre los siglos XIX y XX, y como producto de la Independencia, el sentimiento nacionalista se exacerbó de tal forma que se vio reflejado en las artesanías, incorporando en sus trabajos a las personajes principales de tan trascendente hecho histórico<sup>18</sup>.

Ya en el siglo XX, la atención que ha brindado el Estado mexicano a los productores artesanales, y a las artesanías en general, data del año de 1921, cuando el presidente Álvaro Obregón dispone la celebración del primer centenario de la consumación de la Independencia, y se organiza, como parte de los festejos, la Primera Exposición de Arte Popular; culminando con ello "una serie de precedentes y un clima nacionalista suscitado por la Revolución Mexicana"<sup>19</sup>, que tiene como finalidad dar a conocer a la población en general la conformación real de la sociedad mexicana después de tan trascendente suceso, en la que los pueblos indígenas jugaron un papel muy importante, pues eran precisamente los responsables de su consumación

No obstante, se han realizado también foros muy distintos con la participación activa de los actores directos de la problemática a que se enfrenta la *producción artesanal*, el primero de ellos fue el Primer Congreso Nacional de Artesanías, el cual tuvo verificativo en la ciudad de México, los días 4, 5 y 6 de diciembre de 1968 en las instalaciones de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación.<sup>20</sup>

Es en este contexto de fomento a la actividad, en el que los productores de artesanía caen inmersos en la dinámica que establece el Estado, al iniciarse un proceso de clasificación de la actividad económica industrial en el ámbito nacional, con miras a participar de manera abierta en la economía internacional, iniciado a mediados de los 80's, al poner en marcha el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña, en donde aparece por primera vez la definición de microindustria, la cual se entiende como aquellas "unidades económicas que a través de la organización del trabajo y bienes materiales o incorpóreos de que se sirvan, se dediquen a la transformación de bienes, ocupen hasta 15 trabajadores, y cuyas ventas no excedan de 110 salarios mínimos de la zona "A"<sup>21</sup>, es decir, que el importe de sus ventas no rebase el equivalente a \$764,857.50.

En esta lógica es que se han venido creando (y desapareciendo también) una serie de organismos gubernamentales e instituciones privadas en apoyo a los productores artesanales, que han tenido su origen o decadencia dependiendo de la situación en que se encontraba la propia producción artesanal, y la visión

---

<sup>18</sup> De la Torre, *op. cit.*

<sup>19</sup> Martínez, Peñaloza Porfirio. Arte popular y artesanías artísticas en México, p. 98.

<sup>20</sup> Véase OEA, CANACINTRA. Primer Congreso Nacional de Artesanías. México. INI. 1968

<sup>21</sup> Diario Oficial de la Federación del 18 de mayo de 1990

de las autoridades en cuestión. Un ejemplo de ello se presentó a mediados de los años setenta, cuando se señalaba a cuatro instituciones como las más importantes tanto por sus acciones como por la publicidad que en ese momento recibían, estas eran<sup>22</sup>:

- Instituto Nacional Indigenista
- Fideicomiso para el Fomento de las Artesanías (hoy FONART)
- Instituto Mexicano de Comercio Exterior
- Confederación Nacional Obrero Popular (CNOP)

Al respecto, cabe destacar que algunos autores han señalado que el número de instituciones que el Estado ha creado para encargarse de atender algunos de los aspectos que representa la problemática de la producción de artesanías ha llegado a ser entre treinta y hasta cincuenta, todas ellas con un trabajado independiente y desarticulado a lo largo de medio siglo.<sup>23</sup>

En la actualidad, de ese número importante de instituciones, sólo existen el Instituto Nacional Indigenista (INI), el cual se había limitado a la exposición de las artesanías en algunas de sus tiendas<sup>24</sup>; el FONART (aunque con nombre diferente y mismas actividades<sup>25</sup>), la CNOP (que participa de manera más activa en periodos preelectorales) y otras más recientes como la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) y el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), así como el Fondo Nacional de Apoyo a Empresas de Solidaridad (FONAES) éste último como producto de una nueva visión de hacer política, durante la administración 1988-1994.

### **El papel del planificador en la elaboración de proyectos artesanales**

Entendiendo que la planificación “podría ser definida como la actividad deliberada y permanente de los gobiernos que, realizada de manera sistemática, tiene el propósito de preparar, facilitar y racionalizar las decisiones que se adoptan a nivel estatal y controlar y evaluar su posterior ejecución, con el fin de acelerar el desarrollo<sup>26</sup>. Y a su vez que la artesanía es una actividad económica que ha sido fomentada casi de manera exclusiva por el gobierno, es posible establecer entonces que la participación del planificador en el diseño y elaboración de una serie de acciones en el ámbito económico social y técnico, con la visión integral de que ha sido dotado, tengan un impacto positivo en el

---

<sup>22</sup> Véase Novelo *op. cit.*

<sup>23</sup> Véase Martínez *op. cit.* y Novelo *op. cit.*

<sup>24</sup> Actualmente las tiendas han pasado a ser administradas por los gobiernos estatales, y por lo que respecta a la correspondiente en la Cd. de México, se encuentra sin dar servicio desde hace aproximadamente dos años.

<sup>25</sup> Acudir al anexo para conocer la clasificación por “rama artesanal” proporcionada por el Depto. de Promoción del FONART, utilizada para llevar a cabo sus funciones.

<sup>26</sup> González Montero, Jesús, *et. al. La planificación del desarrollo agropecuario*, p.89-90.

## I MARCO INSTITUCIONAL DE APOYO A LAS ARTESANÍAS

Aun cuando el proceso de gestión y apoyo gubernamental (se piensa) deberían ser los mismos en cada una de las entidades federativas en donde se haya creado esta subcomisión, nos abocaremos a revisar la forma en que se ha venido realizando este trabajo de manera particular en el estado de Hidalgo.

### 1.1 Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal

Con la creación de la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal, mediante decreto presidencial de fecha 26 de julio de 1991, el cual integra la producción de artesanías a la existente Ley Federal para el Fomento de la Microindustria publicada en el Diario Oficial de la Federación el día 26 de enero de 1988, cuya aplicación corresponde a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), se trata una vez más de impulsar la actividad artesanal, incorporando a sus procesos productivos, de comercialización y de administración los mismos que se presentan en las *microindustrias* dedicadas a la transformación, mediante la creación de una figura jurídica *exprofeso*, especialmente a partir de la obtención de la cédula de la microindustria, la cual le permitirá a los productores alcanzar los beneficios que establece la ley como los son el otorgamiento de apoyos fiscales, financieros, de mercado y de asistencia técnica.

Las organizaciones que se constituyan bajo la figura de Sociedad de Responsabilidad Limitada Microindustrial Artesanal deberán de incluir las siglas S. de R. L. MI. ART. después de la denominación o razón social, a fin de evitar que la responsabilidad de todos los socios sea de manera subsidiaria, ilimitada y solidaria de las obligaciones que haya adquirido la sociedad, como lo establece el ART. 25 de la Ley General de Sociedades Mercantiles, lo que les significaría a los productores responder por cualquier obligación que se haya contraído durante la operación de la microindustria: pagar deudas, cumplir contratos, etc., que constituyen operaciones mercantiles que son desconocidas para la gran mayoría de los productores de artesanías.

No obstante que su carácter está orientado a facilitar la constitución y funcionamiento de personas morales (donde exista una sociedad mercantil al menos con dos personas) principalmente, también menciona la posibilidad de que las personas físicas (productores en lo individual) sean incorporados a los beneficios de ésta ley, siempre y cuando se acredite como empresario microindustrial, a través de escribir después del nombre del productor o de la denominación comercial, las siglas MI ART, una vez que se haya obtenido la cédula correspondiente.



Con objeto de impulsar las acciones previstas en la presente ley que den pie al desarrollo de las empresas microindustriales en general, se crea la Comisión Intersecretarial para el Fomento de la Microindustria, que se encargará de estudiar y analizar la problemática que enfrenta la planta microindustrial del país, para proponer medidas que alienten su crecimiento y consoliden sus niveles productivos.

Así, se pretende incorporar a todas las formas de producción microindustrial, en las que supuestamente entra la artesanía, a una serie de recomendaciones en la esfera meramente administrativa que permita que esta actividad pueda lograr niveles de competitividad tanto entre productores de artesanía como con industriales, sin tomar en consideración la diferencia tan grande que existe en el equipo y maquinaria de los procesos industriales en comparación con la actividad manual para la producción de la artesanía, y los niveles de producción y productividad que de cada una de las unidades se desprenden.

Esta Comisión Intersecretarial para el Fomento de la Microindustria "...tendrá por objeto el impulsar el desarrollo de las empresas microindustriales a través de las acciones previstas en la presente Ley...", (Art. 35) y estará integrada por las Secretarías de Gobernación (SG), Hacienda y Crédito Público (SHCP), Programación y Presupuesto (SPP)<sup>28</sup>, Contraloría General de la Federación (SECOGEF), Energía, Minas e Industria Paraestatal (SEMIP), Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), Desarrollo Urbano y Ecología (SEDUE), Educación Pública (SEP), de Salud (SSA), del Trabajo y Previsión Social (STPS) y del Departamento del Distrito Federal (DDF), así como del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y del Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores (INFONAVIT).

Su estructura está conformada por un presidente, cargo que corresponde a la SECOFI, y un representante de cada una de las instituciones anteriormente citadas, reunidos en asamblea general, además de un Secretario Técnico, como encargado de realizar las convocatorias, elaborar las actas respectivas, elaborar el reglamento interno de la Comisión, dar seguimiento a los acuerdos, y realizar los estudios que le encomiende la Comisión; responsabilidad que no se especifica sobre qué institución o persona recaerán.

Para llegar a acuerdos en torno a las propuestas presentadas en el seno de la Comisión, aunque no se establece la forma en que se votará para llegar a acuerdos concretos, deja claro que el voto de calidad lo tendrá la Presidencia, como instrumento utilizado en caso de empate.

---

<sup>28</sup> De la cual el FONAES se constituye como uno de sus órganos desconcentrados, previo a la fusión de aquella con la SHCP y SEDUE, que dió origen a la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL).

Cabe destacar que en la conformación de la Comisión, aun cuando abordará la problemática de la producción artesanal, no se incluye ninguna institución pública especializada que tenga dentro de sus funciones la de atender esta actividad, sin embargo, se establece que la propia Comisión podrá invitar a representantes de otras dependencias a participar en sus sesiones de trabajo.

Por otra parte, dentro de las facilidades administrativas que se otorga con la presente ley, se encuentran las relacionadas con la simplificación, la asistencia y los estímulos; en este sentido se destacan aquellas relacionadas con la instalación, funcionamiento y fomento de las microindustrias. De manera particular llama la atención lo referente a los estímulos que proporcionará la SHCP, según se prevea en la Ley de Ingresos de la Federación, ofreciendo a los empresarios microindustriales un paquete especializado adecuado a sus necesidades y características particulares.

El financiamiento es otro de los aspectos que destacan dentro de la ley, por la importancia que representa para que las empresas microindustriales tengan solvencia económica al iniciar sus operaciones, además adquirir el equipo y maquinaria necesarias, sin embargo, la Comisión no prevé la participación de institución alguna encargada de efectuar este trabajo.

Por último, se establecen apoyos en torno al desarrollo tecnológico a fin de incrementar la calidad de los productos, mediante la normalización y la metrología, con el uso de instalaciones públicas especializadas.

En el caso específico de Hidalgo, esta Comisión no existe, sus funciones han sido retomadas por la COMART, que en el documento que acredita su creación manifiesta como antecedentes a la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal, el Programa de Apoyo a la Actividad Artesanal 1991-1994 (que es posterior a la citada ley) y a la instalación de la Comisión Mixta para la Modernización de la Industria Micro, Pequeña y Mediana (que se crea en el marco del Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994), y que establece como parte de sus acuerdos los mismos objetivos que se presentan en el Programa de Apoyo a la Actividad Artesanal 1991-1994.

## 1.2 Programa de Apoyo a la Actividad Artesanal 1991-1994

Para instrumentar de manera más precisa la actividad artesanal, tomando en consideración la ley correspondiente, se elabora posteriormente el Programa de Apoyo a la Actividad Artesanal 1991-1994.

Este programa trata de enmendar de alguna forma los errores y omisiones que sobre la materia se presentan en la ley, al establecer en el apartado correspondiente a la presentación la necesidad de implementar acciones

específicas que atiendan la producción de artesanías y su comercialización, dada la diferencia que presenta respecto de los productos industriales, a partir del diagnóstico correspondiente. Sin embargo, los mecanismos que ha escogido para ello son los mismos: coloca a la Comisión Intersecretarial para el Fomento de la Microindustria como órgano responsable de establecer los lineamientos conducentes a elevar la productividad de la actividad artesanal, a partir del diseño de acciones referentes a los aspectos financieros y de comercialización, además de ofrecer fórmulas de organización diferentes a los artesanos, que puedan ser elegidas con plena libertad.

Al parecer con ello se reconoce que la figura expuesto de la que se hacía referencia en párrafos anteriores, no expresaba de manera general el sentir de la población dedicada a la actividad artesanal, puesto que las "acciones programáticas del programa" son el resultado de las propuestas y sugerencias recogidas en los diferentes foros de consulta regional que se llevaron a cabo.

Por lo consiguiente, los objetivos que persigue no podrían ser contrarios a la problemática que presenta la producción de las artesanías, así se plantea:

Propósito general:

Fomentar y preservar la actividad artesanal.

Esto implica una carga mayor de inequidad en los procesos comerciales para los artesanos al enfrentarse al mercado, puesto que no existe la idea de estudiar a fondo el problema de cada una de las artesanías, limitándose exclusivamente a dar por entendido que toda la producción artesanal del país se encuentra en condiciones de competencia contra otros productos industriales. Lo que significa mantener los patrones actuales de producción y comercialización de las artesanías.

Objetivos específicos

1. Promover el fortalecimiento de la actividad artesanal con medidas que permitan elevar la productividad, los ingresos y el nivel de vida de los artesanos, que redunde en la creación de empleos productivos y permanentes, así como el arraigo en sus lugares de origen.

La productividad es un concepto que lleva intrínseco la utilización de la tecnología en la producción, a fin de hacer más con menos o en su defecto hacer más con lo mismo: situación que se supone casi imposible si partimos de que la artesanía es una actividad en la que predomina la mano para la producción de objetos nuevos. Lo otro, es decir, incrementar los niveles de productividad con la incorporación de maquinaria sería dejar de producir artesanía.

- I. Mejorar las condiciones de abasto de materias primas e insumos, para que se efectúe en forma directa, oportuna, con precio y calidad adecuados.

Con esto lo que se pretende es introducir el abastecimiento de materia prima e insumos de la producción artesanal al esquema general de comercio existente en el país, regulándolo a través de la expedición de notas o facturas por parte de los proveedores (que obtienen aquél material directamente del medio que los rodea), y su posterior declaración al fisco por esos ingresos, que si bien es cierto que los impuestos son necesarios para el erario público, también lo es que la actividad realizada no puede compararse en términos de volumen ni de valor comercial respecto de otras unidades productivas, por lo que habría que establecer mecanismos claros, sencillos y adecuados a esta forma de producir (esto se verá con mayor detalle en el punto 2.3.1 de este capítulo, referente a las actividades que desarrolla las SHCP).

- I. Fomentar la agrupación entre artesanos, en especial los de una misma actividad y región.

Este punto resulta importante para toda actividad productiva, por representarles a los productores el abaratamiento de sus materias primas e insumos a través de la compra en volumen, así como la organización para acordar condiciones similares de trato en la comercialización, identificando que la tarea deberá de hacerse entre productores con condiciones similares, para no comenzar a fomentar las desigualdades.

- I. Inducir la expansión y diversificación del mercado interno y de exportación de artesanías artísticas y utilitarias, mediante el fortalecimiento de canales de comercialización existentes y la apertura de nuevos. Asimismo, alentar la comercialización directa o a través de la organizaciones de los propios artesanos, para abatir los costos en beneficio de los productores.

Para poder alentar la comercialización directa de los artesanos será necesario primero que cualquier otra cosa, introducir a los artesanos en un proceso de capacitación tal, que sean capaces de valorar (en el mismo sentido comercial) primero que nada su propio trabajo, que les permita establecer los juicios necesarios al momento de integrarse al proceso directo de comercialización, además de diseñar mecanismos especiales para esta producción, dadas las diferencias que presenta respecto de la industrial.

- I. Propiciar la capitalización de la actividad artesanal, mediante precios más reales de los productos y la canalización de créditos suficientes y oportunos.

Mientras no se diseñen instrumentos adecuados de capacitación a los artesanos en todas las etapas de producción, especialmente en la

comercialización, el crédito será más un elemento de desaliento para los productores, que de oportunidad para mejorar sus condiciones de vida, a partir de la producción y comercialización de sus productos.

Por otro lado, la capitalización de una actividad cualquiera que ésta sea tiende a ser más en el sentido de incorporación de tecnología para mejorar las etapas del proceso productivo, situación que en la artesanía es casi imposible.

- I. Establecer un esquema de máxima descentralización y simplificación administrativa que facilite el desenvolvimiento de la producción artesanal.

La descentralización de funciones, que a últimas fechas ha tomado una gran importancia, suele representar, entre otras cosas la venia del gobierno federal, para que los grupos locales adecuen las instituciones y sus formas de trabajar existentes, a sus intereses individuales o de grupo, por lo que esto no garantiza de ninguna manera la eficaz actuación de los gobiernos locales, además de que este proceso de descentralización debe de ser producto de un auténtico proceso democrático.

Por otra parte, la simplificación administrativa debe de ser entendida como aquella facilidad de la autoridad correspondiente para que a los productores no se detengan en su actividad económica, por el hecho de tener que incorporarse a un proceso de entregar información expresada en números.

Para que todos estos objetivos se cumplan se ha dispuesto de una estrategia general, en la que resalta la creación de comités estatales, que atiendan los planteamientos expuestos por los artesanos (en lo individual o en lo colectivo), en sus respectivas regiones. Estos comités estarán a cargo de la SECOFI, y ésta a su vez informará a la Comisión Intersecretarial para el Fomento de la Microindustria, la cual será la instancia para el seguimiento y evaluación del desempeño del programa, a fin de que formule las recomendaciones pertinentes a las instituciones públicas federales participantes, de acuerdo con las tendencias que observe la actividad.

Esto nos muestra de alguna manera el grado de libertad que se les está otorgando a los productores a organizarse y a gestionar los apoyos que necesiten, dejando de lado la política del Estado populista, aunque sin tomar en consideración que no es posible pretender consolidar una actividad que en general no ha sido encausada debidamente.

Por otra parte, es menester señalar la inclusión de otras instituciones públicas como parte de la "Instrumentación y Líneas de Acción" del Programa, tales como el Instituto Nacional de Geografía e Informática (INEGI), la Secretaría de Educación Pública (SEP), la Secretaría de Turismo (SECTUR), Nacional Financiera (NAFIN), BANCAMEX, la Secretaría de Relaciones Exteriores

(SRE), la Secretaría de la Reforma Agraria (SRA), la entonces Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología (SEDUE), la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH)<sup>29</sup>, los Laboratorios Nacionales de Fomento Industrial (LANFI)<sup>30</sup> y la Secretaría de Gobernación (SG), mediante las cuales se presume se podría realizar un trabajo más completo en torno a la producción de artesanías.

Regresando al ámbito estatal, La COMART-HIDALGO, que como se mencionaba, ha tomado las funciones de la Comisión Intersecretarial de Fomento a la Microindustria, en lo correspondiente a las Artesanías, y que debería de organizarse como el comité estatal en la materia, se instala formalmente el día 30 de abril de 1992, con la asistencia de la SECOFI, la casa de las artesanías del estado de Hidalgo, mejor conocida como HIDARTE (la cual funge como coordinadora), la SHCP, la Contraloría estatal, la SPP, la STPS, NAFIN, el BANCOMEXT, y miembros de la iniciativa privada como el Centro Empresarial Hidalgo, la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX), la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), y Asociaciones de industriales de los municipios de Tizayuca, Tulancingo, Tula, Tepeji y Cuautepec, es decir, con la participación de un poco más del 50% de las dependencias que de acuerdo a la Ley deberían estar presentes, y la integración de otras de carácter financiero, que ya se establecen como parte del comité estatal, además de organizaciones de la iniciativa privada, que no estaban contempladas originalmente, y menos aun con la incorporación de otras instituciones públicas que se establece en el Programa a que se ha hecho mención, y que tendrían una participación importante, de acuerdo a los expuesto en la instrumentación y líneas de acción respectivas.

En este sentido, llama poderosamente la atención, que tal como se establece en lo referente al otorgamiento de créditos, se expresa una total negativa para adaptar el funcionamiento de las instituciones crediticias nacionales a la producción de las artesanías, puesto que se pretende apoyar proyectos<sup>31</sup> viables y rentables, con posibilidades de consolidarse, sin haber antes otorgado la oportunidad a los artesanos de saber lo que esto le significaría al momento de llevar a cabo su proceso de producción: clasificación de sus costos, de su capacidad productiva, de flujo de efectivo, etc.

---

<sup>29</sup> Con la reestructuración que hiciera el Poder Ejecutivo Federal en la presente administración, ha tomado el nombre de Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (SAGAR).

<sup>30</sup> A raíz de su desaparición, las funciones que venía desempeñando han sido transferidas al Centro de Diseño México.

<sup>31</sup> Se entenderá por proyecto al conjunto de informaciones útiles y objetivas, articuladas en forma metodológica, que sirvan para fundamentar una decisión sobre la conveniencia de realizar una inversión determinada.

La ausencia de siete instituciones que de acuerdo con el programa deberían de participar de una manera activa en la organización de ferias, regulación de los recursos naturales, presencia de las artesanías en centros turísticos, cursos de capacitación, de crédito, etc., además de que no representa un trabajo real en los comités, dada la inexistencia de compromisos establecidos, limita con mucho el trabajo del "comité" por más programas que se elaboren, pero lo más grave es que sigue careciendo totalmente de la participación de organizaciones de productores de artesanía existentes en el estado en cualquiera de los instrumentos creados, aun cuando se hayan elaborado a partir de sus opiniones .

Llama la atención que en el acta correspondiente, se establezca de manera muy clara, la falta de compromiso real con las organizaciones de productores y los problemas que ellas presenten, al integrar como parte de los acuerdos que los trabajos de la COMART-HIDALGO serán de carácter eminentemente promocional (ver anexo).

De esta forma podemos observar que las acciones originales, que surgen de un planteamiento erróneo, tienden a reproducirse a medida en que se van incorporando nuevos elementos en el transcurso del tiempo. Y más grave aun, es que las condiciones en que son establecidos los planteamientos vayan dispersándose de acuerdo a ciertas fuerzas locales de poder. Como un dato representativo de esto, es la adjudicación que se la ha dado a la casa de las artesanías, dependiente del DIF a nivel estatal, que no se menciona en ninguna parte de los documentos mencionados, salvo en lo que corresponde a la invitación de otras instituciones, pero jamás menciona que esta invitación sea permanente, y menos aun de carácter definitivo en una tarea que le corresponde a una institución que tiene la encomienda, a nivel federal, de fomentar la actividad artesanal.

Así, es que se pretende atender en el seno de la COMART, los planteamientos expuestos por los artesanos a través de la organización de reuniones regionales, que a la fecha ha tenido verificativo en las siguientes localidades: Pachuca, Huejutla, Real del Monte, Santiago de Anaya, y Epazoyucan, que representan tan solo el 1% de los municipios que, de acuerdo con la Secretaría de Turismo, son representativos de la producción de artesanías (ver capítulo 3. Términos de Referencia del Proyecto de Inversión), evidenciando entre otras cosas que se han planteado con criterios diferentes sobre los lugares en donde radica la producción artesanal, de acuerdo con los propios organismos públicos competentes en la materia.

No obstante, la posibilidad de plantear una inquietud a ser considerada en la COMART, no sólo se realiza de manera específica en una reunión de esta naturaleza, también es posible presentar la demanda directamente en la

SECOFI, la que habrá de canalizar dicho planteamiento a la Comisión respectiva para su atención.

### 1.2.1 Acciones institucionales específicas

#### SECOFI

Como responsable de regular las operaciones comerciales entre los diferentes agentes reconocidos por la autoridad correspondiente, esta Secretaría tiene diferentes mecanismos para el fomento del comercio en general, incluido dentro de estos la artesanía<sup>32</sup>, a través de las diferentes asociaciones y cámaras industriales de las entidades federativas en la República Mexicana:

#### Comercio interior

##### a) Oportunidades comerciales

Para acceder a esta forma de promoción se debe requisitar el formato correspondiente (ver anexo), que incluye información especializada sobre las características que presenta el producto, la presentación, contenido, volumen ofertado, etiquetado, forma de empaque y embalaje, capacidad de producción, tiempo estimado de entrega, condiciones de pago, así como los datos de la persona u organización que promueve la venta, es decir, los datos del productor.

Esta información es enviada a su similar en aquellas entidades a donde los productores pretenden colocar sus trabajos, para que a través de la delegación que recibe la información, se envíe de manera oficial la invitación, ya sea de manera directa a algunas empresas que por su proceso productivo requieran de su adquisición, o a las cámaras y asociaciones para la promoción de la oportunidad comercial entre sus agremiados.

En el caso de que la pretensión sea la búsqueda de productos en otras entidades, el procedimiento es similar, a diferencia de la información que se integra al formato, puesto que ésta hace referencia al producto que se está buscando, para lo cual la correspondencia se envía de manera directa a las

---

<sup>32</sup> Acudir al anexo para conocer la "clasificación artesanal" (preliminar) proporcionada por la Dirección General de COMPEX, utilizada para este propósito.



unidades productivas que se conoce que elaboran el producto (mediante el directorio de que se dispone).

#### b) Directorio de comercializadoras

Este directorio contiene datos generales sobre las empresas comercializadoras en general que existen en el país, para obtener los datos de estas empresas y establecer contacto con ellas, se debe de solicitar el directorio en la delegación correspondiente, para iniciar la búsqueda de los datos de aquellas que se dediquen de manera especializada a comercializar artesanías. Con la obtención de los datos referentes a números telefónicos o domicilios, el artesano de manera independiente establece contacto para ofrecer los productos, y conocer los medios que éstas empresas necesitan para conocer los productos a ofrecer, es decir, si se desea que se envíe un catálogo, un muestrario, una foto, etc., motivando con ello que los artesanos absorban el costo de estos promocionales, además de la tarea que les implica encontrar un servicio de ésta naturaleza así como de los correspondientes al envío de los mismos.

Si la empresa está de acuerdo, se le solicitará al productor la cantidad de productos que ellos quieran vender, acordando en este momento la forma en que se enviarán, y la forma de pago.

Para ello será necesario que el productor establezca de manera prioritaria su real capacidad de producción, puesto que en su afán de obtener ingresos por las ventas, frecuentemente se incurre en el error, motivado también por algunas autoridades, a ofrecer más de lo que se puede producir.

#### c) Ferias regionales

Otra forma de promocionar la venta de las artesanías, es a través de un directorio de ferias regionales en toda la República Mexicana. Mediante su uso es posible detectar aquellos lugares en los cuales sería posible la venta de las artesanías, dado los fines que persigue la feria.

Para ello será necesario solicitar el directorio de ferias regionales y localizar las actividades que se desarrollarán en dichas ferias, estableciendo aquellas que tengan relación con la exhibición y venta de artesanías, en especial si se hace mención del tipo de artesanías a exponer.

Con ésta información, la delegación establece contacto con los organizadores de la feria, para solicitar de manera oficial, facilidades para los artesanos que quieren participar, los que generalmente son apoyos que se brindan a través de un descuento en el uso de piso (denominado stand). Con sus propios medios los artesanos se trasladan al lugar en el que se llevará a cabo la feria, y se establecen ahí generalmente hasta el día de su terminación.

Durante su estancia deberán tratar de establecer relaciones con posibles clientes, aun cuando la cantidad de producción que lleven en el momento no deje satisfecho al comprador, y éste necesite una cantidad mayor. Es muy representativa la manera en que por falta de técnicas de mercadotecnia, que padecen totalmente los productores de artesanía, como por ejemplo solicitar el domicilio o teléfono del cliente, solicitar un adelanto, realizar un acuerdo, etc., se llegan a perder pedidos en algunas ferias.

En caso contrario, es decir si se consigue algún pedido, entonces se procederá a realizar la relación comercial con el comprador, es en este momento cuando no se dispone de medios que permitan que esta compra-venta se realice de manera equitativa entre ambas partes, puesto que la Secofi ha tomado esta labor con un carácter promocional, sin participación alguna de personal que asesore en el momento a los artesanos, situación que en un momento dado podría resarcirse si existiera un proceso de capacitación en éstas técnicas, dentro de las que destacan la elaboración de un contrato de compra-venta o algún otro acuerdo de carácter formal que avale tal proceso.

En este mismo orden de ideas, la Secretaría en coordinación con otros organismos federales y estatales, organiza exposiciones y concursos tanto para "exhibir las mejores expresiones de la artesanía mexicana" como para "estimular a los artesanos mexicanos, reconociéndoles el valor cultural de sus obras, así como el comercial"<sup>33</sup>; entre éstas destaca la exposición realizada en la ciudad de Toluca estado de México, tanto por la cantidad de productores que asistieron con sus trabajos como por las instituciones que se dieron cita.

Las acciones posteriores que se suceden en los tres casos, es decir, el inicio de relaciones comerciales entre unidades productivas, ya no es competencia de la Secretaría, por lo que la Secretaría desconoce los acuerdos a que hayan llegado los productores y demandantes, sólo se limita a servir de enlace al establecer el contacto entre ellos, ante una situación en la que imperan las desigualdades, dejando al libre albedrío la toma de decisiones de los artesanos, sin mayores elementos de juicio para esto, lo que podría traer consigo consecuencias fatales para los productores, al encontrarse con una situación difícil de incumplimiento, motivando con ello el desprestigio de los artesanos de una región o de toda una nación si el trato fuera con compradores del extranjero. Por este motivo, muchos de los compradores extranjeros han preferido hacer tratos con alguna autoridad o particular como intermediario en lugar de establecerse de manera directa con el productor, haciendo alusión al incumplimiento de los artesanos mexicanos, cuando es más bien el afán de realizar la venta lo que motiva a los productores a incrementar su capacidad

---

<sup>33</sup> Tríptico promocional de la convocatoria a la Exposición y Concurso Nacional de Artesanías 1996, celebrado en Toluca, estado de México.

productiva falseando con ello la información y la falta de cumplimiento de los acuerdos por consecuencia.

La labor de la Secretaría es pues limitativa a la promoción de unidades económicas con las mismas características, sin considerar en un momento dado la limitación que presentan las unidades productoras de artesanías. Sin embargo, es posible su intervención en operaciones posteriores a petición de alguno de los interesados, como producto de algún incumplimiento de los acuerdos originales.

Esta actividad eminentemente de promoción, también la realiza con el exterior, tanto en países con los que se tiene acuerdos comerciales, como con otros con los que la relación comercial no se ha expresado en términos de trato preferencial para ninguno.

### **Comercio exterior<sup>34</sup>**

#### **a) Oportunidades comerciales**

Como producto de los tratados de libre comercio y convenios de colaboración que se han establecido con otros países, se tiene convenios específicos que tienen la finalidad de invitar de manera expresa a los productores (no sólo en el ámbito de las artesanías), para acudir al evento de que se trate: ferias, exposiciones, concursos internacionales, etc., para lo cual la delegación elabora el calendario de eventos anuales, con cierto tiempo de anticipación, y mediante oficio enviado a los productores (anexando la convocatoria para su conocimiento) se les hace la invitación para que asistan a dichos eventos, para lo cual se ofrecen diferentes facilidades como la exención o disminución del costo de uso de piso para los *stand*, el transporte e incluso la estancia.

En este caso ahora si se les solicita a los artesanos que elaboren una lista con los productos que serán parte de la muestra, concurso, etc., incluyendo información general sobre el productor, además de otros datos sobre los aspectos técnicos de la producción, independientemente de que acudan directamente al evento de que se trate o sólo envíen su producción. Poniendo nuevamente de manifiesto la forma que el trato igualitario adquiere para los desiguales, pero además las autoridades no toman en cuenta que los artesanos desconocen las reales diferencias de la paridad entre una y otra moneda, sólo saben que vale más el dinero extranjero, pero no tienen forma de realizar la comparación con otros productos que se venden en otros países que

---

<sup>34</sup> Aun cuando la SECOFI participa de manera directa también en el comercio exterior, puesto que es una parte fundamental de sus atribuciones, hemos dejado este aspecto dentro de los pasos correspondientes al BANCOMEXT, debido al respaldo que se le ha brindado, como se explicará en el apartado correspondiente.

en un momento dado pudieran ser representativos para identificar un precio específico a las artesanías de que se trate.

Si llegara a haber algún problema para que los artesanos acudan al evento, entonces los productores tendrán que llevar a la delegación los productos que quieran enviar a la exposición o evento de que se trate, para que la Secofi, con sus propios medios los envíe al lugar destino en espera de la respuesta de los posibles compradores.

Con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), el comercio exterior ha adquirido vital importancia, situación que se ha fortalecido a consecuencia de las devaluaciones del peso frente al dólar estadounidense, dando como resultado que ahora se trate de apoyar más al gremio exportador, que a los que se preocupan por ofrecer un producto o servicio en nuestro país. Por lo consiguiente se pretende que la artesanía, que es "auténticamente" mexicana, no permanezca fuera de los "beneficios" que se presentan en la exportación. Para ello se ha creado un sistema capaz de realizar tanto labores de promoción en el extranjero de productos mexicanos, como de encontrar la demanda que se tienen de ciertos productos en el extranjero, que pudieran ser cubiertas por los empresarios nacionales:

#### El Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX)

Este sistema se lleva cabo de manera coordinada con el Bancomext, mediante equipo altamente computerizado que hace posible la búsqueda e incorporación de datos dentro del sistema, dependiendo de la necesidad que presente el empresario, ya sea para buscar compradores o para ofrecer productos en el exterior, sin distinción de su tipo.

Si la pretensión de éste (que en este caso tomaremos como el mismo productor) es la de encontrar posibles clientes, entonces se procederá a iniciar la búsqueda, de manera totalmente gratuita en el sistema sobre los posibles compradores del producto en cuestión, localizando la información general del o los demandantes, como por ejemplo, domicilio, localización, teléfono, cantidad de productos requeridos, etc. (ver anexo), las condiciones establecidas para llevar a cabo la relación comercial y la fracción arancelaria para la exportación, que es un instrumento que se ha diseñado para homologar la clasificación de los diferentes productos al ser comercializados en la esfera internacional, y saber lo que tiene que pagarse de impuestos por este concepto.<sup>35</sup>

Si además del interés se cuenta con los medios necesarios, el productor procederá a establecer contacto con el posible comprador para iniciar la relación comercial correspondiente, sea a través del envío de un catálogo,

---

<sup>35</sup> Véase Bancomext. *Guía básica del exportador*. Bancomext. México. 1996. Cap. 5

muestras, fotografías, etc., de acuerdo al compromiso establecido. Este es un procedimiento parecido al que anteriormente revisamos, a diferencia de que en este material se deberá de incluir información en el idioma del país al que será enviado.<sup>36</sup>

Ahora bien, si lo que se desea es incorporar los productos artesanales a la "oferta exportable" del país, a través del mismo sistema, entonces el procedimiento es con el pago de \$230.00 y la requisición del mismo formato para integrar la información referente al o los productos que se pretende ofrecer en el extranjero<sup>37</sup>, así como de otra información mucho muy específica de carácter técnico sobre la operación de la empresa, que permanecerá durante seis meses en el sistema, lo que le permitirá observar a los compradores en el extranjero la capacidad de que dispone el empresario, para tomar la decisión de la conveniencia de acceder a la comercialización en tales circunstancias.

## BANCOMEXT

En caso de que la organización pretenda exportar y necesite de financiamiento y asesoría específica, el banco dispone de otros mecanismos para establecer relaciones comerciales con el exterior, en los que se encuentran la utilización del mismo SIMPEX<sup>38</sup>, y por medio del "Boletín de oportunidades"; instrumentos que se encuentran disponibles en las oficinas del banco distribuidas en toda la República Mexicana, que generalmente se encuentran localizadas en las ciudades más importantes (ver anexo).

### a) Por medio del SIMPEX

El procedimiento es el mismo descrito anteriormente, pero a diferencia de aquel, en éste se tiene que pagar por su utilización a razón de cuarenta pesos por cada cinco minutos de consulta para buscar la información referente a los posibles clientes (como ya se mencionó).<sup>39</sup>

---

<sup>36</sup> En muchas de las ocasiones se elabora el material en el idioma del país exportador y en inglés.

<sup>37</sup> Se deben seleccionar sólo tres países a donde se quiere promover el producto.

<sup>38</sup> Durante las visitas que realizamos tanto a las oficinas del banco como a la delegación de SECOFI en Pachuca, Hgo, durante el año de 1995, e incluso en las oficinas de ésta última a nivel central durante el presente año, nunca fue posible conocer el sistema funcionando debido a que aun no se contaba con él; y no fue sino hasta iniciado el segundo semestre cuando pudimos conocerlo en las oficinas centrales del banco.

<sup>39</sup> Para que no le resulte oneroso al empresario realizar varias consultas, se tiene en promoción el pago de \$280.00 por 10 consultas y una suscripción anual a *Negocios*.

Para la otra opción, es decir, para incorporar la "oferta exportable" se sigue el mismo procedimiento ya señalado anteriormente, pero con la diferencia de que la información "navega" durante un año.

La falta de consenso en la utilización de éstos mecanismos, aun cuando se manejan de manera coordinada, son las que hacen dudar de la capacidad de las instituciones al servicio de la sociedad, especialmente cuando se trata de una actividad tan especializada como lo es la exportación.

#### b) Oportunidades comerciales internacionales

Es una información publicada en la revista titulada *Negocios*, y que se encuentra disponible ocasionalmente en las oficinas de la SECOFI y en las propias del Banco, que presenta la información del SIMPEX pero de manera impresa. Para obtenerlo se puede hacer mediante suscripción anual con un costo de cien pesos o bien de manera mensual cada revista a razón de diez pesos cada una de ellas, sin embargo, el acceso que se tiene por los productores de artesanías es limitado dadas las condiciones que se presentan en las localidades en donde radican y producen, puesto que generalmente en estos casos, no existe la nomenclatura necesaria para hacer llegar la revista de manera directa a su domicilio. Además de que el pago en si les representa una cantidad que no todos pueden cubrir.

Sin embargo, si fuera el caso, en que un artesano pudiera acceder a este tipo de instrumentos, tendría que hacerlo, cuando se trate de suscripción de acudir o llamar por teléfono al banco para solicitarla, enviando la cantidad correspondiente mediante giro postal, cheque, etc. al banco, para que le sea entregada a vuelta de correo, y en el otro caso, cuando se pretenda comprar la revista de manera directa en las oficinas del banco, aprovechando algún viaje que se realice a la ciudad donde se ubican sus oficinas.

Una vez que se tiene la revista, se procede a buscar la "oportunidad" que ofrecen compradores en el extranjero para los productos nacionales. Ya localizado se tienen dos vías para recibir información vía fax: 1) en la zona metropolitana de la Ciudad de México a un teléfono local; y 2) para las demás entidades federativas por medio de una línea telefónica gratuita. El servicio tiene un costo de \$40.00 con cargo a una tarjeta de crédito (propia o de la empresa).

Con esta información, el empresario podrá iniciar sus relaciones con el mercado como se ha descrito en párrafos anteriores.

Esta forma de promocionar los servicios que ofrecen éste tipo de instituciones especializadas, es sintomático de la concepción que se tiene de la actividad exportadora. No es para nadie desconocido que el uso de tarjetas de crédito

necesita de la integración de una serie de requisitos que no son fácilmente cubiertos por los artesanos, además de que para disponer de una línea telefónica se requiere contar con la infraestructura necesaria para la instalación de los aparatos, además de que el precio de un fax no es menor a los mil pesos.

#### c) Asesoría y capacitación a la exportación

En este sentido el banco cuenta con un calendario muy completo de diferentes foros, organizados a manera de pláticas con carácter gratuito, o de cursos de capacitación en diferentes localidades del país, y de manera continua en la Ciudad de México (ver anexo).

No obstante, las pláticas son de carácter muy general, en las que se tocan todos los aspectos que habrán de considerarse cuando se pretenda iniciar un proyecto de exportación, sin llegar a profundizar sobre ningún tema, dado que se ofrecen otros servicios como la venta de publicaciones especializadas, entre las que destaca la *Guía básica del exportador*, con un precio de sesenta pesos, y otra serie de revistas que incluye temas específicos, y que su precio es de cuarenta pesos por cada una de ellas. Estas publicaciones se encuentran generalmente disponibles para su venta en las oficinas del banco en los estados de la República, y no así para su consulta interna como en la Ciudad de México, dando con ello una imagen netamente de vendedor de servicios.

#### d) Servicios financieros

Los servicios que se ofrece para los exportadores, aunque está considerada como banca de desarrollo, son las de apoyar tanto a través de intermediarios financieros (los bancos comerciales), como de recursos propios, las actividades de exportación de los proyectos nacional viables y rentables, mediante un esquema general de garantías de crédito, entre otros aspectos.

El apoyo a los proyectos viables y rentables, sólo puede identificarse una vez que se ha realizado un proyecto de inversión, para lo cual necesitamos los datos referentes al mercado potencial que la empresa atendería en un futuro, lo que necesariamente nos implicaría acudir a las fuentes de información anteriormente analizadas, cayendo con esto en un círculo viciosos que se le presenta al artesano para acceder a la exportación.

Tomando en consideración que el artesano pudiera tener la oportunidad de canalizar la producción al exterior, en este momento se le presentaría un problema que es común para muchos de los productores de artesanía cuando se acercan a este tipo de instrumentos de comercialización, y es que para poder exportar se requiere que la empresa tenga su inscripción ante la SHCP;

trámite que obligaría a los productores una vez más a incorporarse a las normas establecidas para la gran empresa, dada la sugerencia de las autoridades de constituir una sociedad anónima<sup>40</sup>, lo que les implicaría gastar al menos tres mil pesos en la protocolización del acta constitutiva, más la exhibición de cincuenta mil pesos que servirían como capital social de la empresa, situación que de acuerdo a las condiciones de vida de los artesanos es imposible de presentarse, al menos organizándose sin la inclusión de ninguna persona ajena a las formas de producción, asumiendo con ello que estos productores disponen de grandes niveles de producción y de ingresos, y como consecuencia a pagar impuestos bajo un régimen previamente establecido en el que se toman por igual a todos los que ahí concurren.

Cabe destacar que debido a que los procedimientos para la búsqueda de clientes en el extranjero son en todos los casos muy similares, pues al final se llega al establecimiento de relaciones comerciales que deben de ser reguladas por algún ordenamiento específico, en este caso el contrato, hemos dejado al final esta etapa en la cadena para no ser incorporada en cada uno de los incisos anteriores.

De esta forma y una vez que se ha conocido y determinado el mercado potencial del producto en cuestión, además de considerar que ya se ha establecido contacto con los posibles clientes y pactado las condiciones de la transacción comercial, habiendo hecho uso de diferentes medios tales como vía fax, correo, llamada telefónica, etc., con su respectiva carga importante de erogación de recursos por el costo que el servicio tiene en nuestro país, se acude a la delegación de SECOFI, para elaborar un contrato internacional que garantice que se cumplan las cláusulas en él contenidas, mismas que establecen las condiciones de la parte compradora y la parte vendedora, tales como el objeto del contrato, el precio, forma de envío, forma de pago, entrega de la mercancía, etc., (ver anexo); información muy especializada si tomamos en cuenta la manera en que se realiza la comercialización de las artesanías.

A la par con el paso anterior, se solicita la entrega del formato de certificado de origen (ver anexo), el cual tiene la función de otorgar menores cuotas de pago al exportador, con vigencia de un año, y que manifiesta que los productos son auténticos del país que los está exportando, (en los casos en los que existe algún tratado de libre comercio con el país receptor). Este certificado se llena por única vez en las oficinas de la SECOFI, siendo elaborada por los propios exportadores en siguientes ocasiones (cada vez que se vaya a enviar mercancía) y se envía junto con cada lista de embarque, que contiene la descripción del contenido (cantidad, precio, fracción arancelaria, peso, volumen, etc.) de lo que se está transportando, además de elaborar la factura

---

<sup>40</sup> Bancomext *op. cit.* p.25



comercial correspondiente (sin desglose del IVA por no aplicarse a la exportación), para ser entregada al transportista que realizará la operación.

Cuando el exportador ha podido completar esta serie de pasos tan complicados, en base a la información tan especializada que se le solicita, se tendrá que buscar, como el último de los requisitos, los servicios de un agente aduanal, sin el cual, de acuerdo con la ley emitida por la SHCP, no será posible ninguna operación comercial de exportación. Los servicios que éstos agentes otorgan al exportador (por los que se cobra el 0.18% del valor total de los productos a exportar) son preferentemente los relacionados al otorgamiento del pedimento de exportación, documento que sin el cual el embarque no podrá pasar la aduana.

Así, podemos observar que la exportación para la producción de artesanías no resulta una tarea sencilla, los pasos por los que se tiene que transitar, más bien parecen obstáculos para dejar en manos de agentes externos la comercialización al exterior, impidiendo con ello que el artesano pueda acceder a los "beneficios" que tanto se ha dicho como consecuencia de la devaluación del peso mexicano ante el dólar estadounidense.

Dirección General de Promoción Comercial del gobierno del estado

Aunque las funciones de ésta Dirección no se integran propiamente al planteamiento original de la COMART, nos parece importante mencionar las actividades que lleva a cabo, pues su función toca algunos aspectos que las otras instituciones no abordan, dada la presencia que el gobierno estatal adquiere con los asociaciones de empresarios, y las relaciones de poder que en la localidad se establecen.

Dentro de esas acciones destacan la de establecer convenios de colaboración con algunas asociaciones de cadenas comerciales de tiendas de autoservicio (como por ejemplo la Comercial Mexicana), en los cuales se ha dispuesto exhibir los productos en estos establecimientos a consignación, lo que les permite a los productores colocar sus productos en un espacio destinado por la tienda para que los asistentes puedan verlos e interesarse, tomando en cuenta que los artesanos pueden estar presentes para cualquier información adicional que requiera el posible comprador. Y una vez que es vendido alguno de sus productos, procederá el pago al productor no importando el tiempo que haya pasado para esto.

Aunque es un sistema que no es nuevo en las relaciones comerciales, las condiciones de pago a que se atienen los productores son sumamente duras, tomando en consideración la forma en que se lleva a cabo la producción, con falta de recursos frescos para el inicio del ciclo productivo, y por lo consiguiente para la reproducción de la actividad y la manutención de la familia.

## SHCP

Para dar de alta una empresa, como se le conoce al proceso de obtener el Registro Federal de Contribuyentes (RFC), e integrarse con ello a la posibilidad de realizar relaciones comerciales en el marco de la ley (a través del pago de impuestos), las empresas deberán de requisitar un formato denominado R-1 (ver anexo), que sirve para realizar el pago correspondiente, y que incluye información sobre los datos generales de la empresa, además de anotar una serie de claves mediante las cuales el productor identificará (con las instrucciones en el reverso) el tipo de obligaciones fiscales que adquirirá. De igual forma, se deberá de adjuntar el formato HRFC-1, el cual posee la misma información, pero que funge como medio administrativo, ante la misma Secretaría, para identificar el trámite que se desea realizar, (inscripción, cambio, etc.), además de servir como comprobante ante alguna eventualidad, como por ejemplo la falta de respuesta de las autoridades.

Para escoger una clave, además de la consulta que se proporciona en los módulos de "atención gratuita", los productores deberán de elegir una situación que se asemeje a la de su producción, puesto que la única actividad (que se establece en el formato como obligación) que hace referencia a producción de artesanías es el régimen de persona física sector artesanos, pues no existe ninguna clave que se refiera a esta actividad como persona moral, y menós aun alguna otra que exprese exactamente las característica de su producción. Lo que significa que los programas que se han elaborado para el fomento de la artesanía, no han permeado a las instituciones encargadas del establecimiento de normas regulatorias para la cobranza de los impuestos, reflejando con esta situación, además de una falta de entendimiento en la forma en que se organiza la producción de artesanías, la poca seriedad con que se toman los acuerdos de la naturaleza que tiene un programa de alcance nacional.

Como paso final de este proceso, y ya con la cédula fiscal en propiedad de la organización, se deberá de contratar los servicios de impresión de alguna de las imprentas autorizadas previamente por la Secretaría, para la obtención de las facturas correspondientes, que ampararán toda venta que la empresa realice.

Cabe señalar que como uno de los beneficios que se brindan a los productores artesanales en la actualidad, las autoridades en la materia han eliminado los permisos especiales para la exportación de artesanías, dejando abierta la posibilidad para la realización de la actividad.

De igual forma, se ha contemplado para la compra de la materia prima e insumos que se requieren para la producción de artesanías, implementar un procedimiento denominado autofacturación que tiene por objetivo otorgar a los

productores facilidades para comprobar los egresos que se realicen por aquellos.

Para acceder a este tipo de tratamientos, será requisito indispensable solicitarlo de manera escrita a la oficina de recaudación que corresponda, por el tiempo que la organización considere necesario, para que en un plazo de aproximadamente tres meses, se conozca la respuesta a tal petición y se proceda a la impresión de las mismas facturas comerciales de la empresa, pero con la leyenda "autofacturación".

Sin embargo, con este procedimiento solamente será posible deducir el 69%<sup>41</sup> del total de las compras que se realicen durante el periodo solicitado, dejando el resto de manera absurda a la imaginación de los productores, y en el mejor de los casos a un tratamiento contable fiscal, del que se han desprendido diversas situaciones de corrupción.

Por otro lado, es importante destacar que en lo que a pago de impuestos se refiere, las tasas aplicables si bien es cierto que son muy altas, no son equitativas para todo tipo de empresas, puesto que paga el mismo porcentaje de sus ingresos una empresa transnacional, la cual percibe ingresos inimaginables para cualquier microempresario que una empresa elaboradora de artesanías, situación que se transfiere al momento de la recaudación del Impuesto Sobre la Renta, puesto que existe la norma de exentar de este pago en el primer año de operación a todas las empresas, no importando la magnitud de capitalización que tengan, ni la importancia que para el desarrollo económico de una localidad pueda tener su fomento.

### Ventanilla Única de Gestión

Es una instancia dependiente de la Secretaría de Industria y Comercio del gobierno del estado, creada mediante acuerdo de coordinación celebrado por el Ejecutivo Federal, por conducto de las Secretarías y organismos descentralizados y el Ejecutivo del estado de Hidalgo, publicado en el Diario Oficial de la Federación de fecha 22 de diciembre de 1988, que por descuido u omisión lamentable no forma parte de la COMART.

Entre sus funciones se encuentran las de realizar alrededor de sesenta trámites ante diferentes instancias (ver anexo) en apoyo a los empresarios microindustriales (incluidos los artesanos), fundamentalmente mediante la

---

<sup>41</sup> El porcentaje corresponde a la información proporcionada por la administración local de recaudación Pachuca.

constitución de las Sociedades de Responsabilidad Limitada Microindustrial Artesanal, a través de sus oficinas ubicadas en la ciudad de Pachuca, y de manera alternativa en Tulancingo y Tizayuca en las oficinas de las asociaciones de industriales locales, para lo cual habrá de requisitarse el formato correspondiente (*ver anexo*), que cumple las veces de acta constitutiva, en el cual no se establece el monto que deberá de integrarse como capital social mínimo, sin embargo, ya que esta ley es un modalidad de la Ley General de Sociedades Mercantiles en lo referente a las Sociedades de Responsabilidad Limitada, el monto mínimo que se establece al respecto es de \$3,000.00<sup>42</sup>.

Para integrar el trámite de constitución de la sociedad, se deberá de anexar al formato correspondiente un croquis de la localización de la empresa, un plano de distribución de la planta (que pueden ser elaborados por los propios interesados, sin el mayor detalle técnico), y copia de las actas de nacimiento de los socios de la organización, esto último con la finalidad de cumplir el trámite ante la Secretaría de Relaciones Exteriores, para el registro de la razón social de la sociedad<sup>43</sup>, y una vez concluido, se deberá de canalizar al Registro Público de la Propiedad y del Comercio para su inscripción, mediante un pago del 0.45% del total del capital social.

En conjunto, esta institución tiene la función de otorgar (como se mencionó anteriormente) otro tipo de trámites, dentro de los cuales destaca el otorgamiento de la cédula fiscal, misma que se entregará a la vez que el acta constitutiva debidamente registrada, motivo por el cual los formatos utilizados por la SHCP son requisitados desde este momento, con la asesoría del personal encargado.

Aunque este documento representa más accesibilidad para los artesanos, dado que los datos solicitados no son tan especializados como en otros casos, y los desembolsos de recursos económicos por conceptos de capital social y pago de cuotas por servicios no son tan onerosos (el pago para el registro es de \$135.00), los órganos de administración no corresponden a las formas tradicionales de organización de las comunidades mexicanas, puesto que se establece la existencia de un gerente como designado para la administración, además de que las decisiones de la asamblea no se toman mediante la decisión del 50% mas uno de los votos.

Por otra parte, la no inclusión de ésta instancia en el seno de la COMART, tiene como limitante para el artesano, además de su escasa cobertura en el estado, la falta de información de las funciones que desempeña, que para el artesano le pueden representar ahorro de recursos y trámites excesivos.

---

<sup>42</sup> Ver Art. 62 de la *Ley General de Sociedades Mercantiles*

<sup>43</sup> Dicho trámite se realiza via telefónica: conversación o fax.

Además, La Ventanilla proporciona servicios de asesoría y capacitación con el auspicio de algunas instituciones como la STPS, a través de su programa de Calidad Integral y Modernización (CIMO). Los temas que se han tratado en los cursos, seminarios y talleres han sido los siguientes:

- Contabilidad, administración, manejo de personal, costos
- Propiedad industrial
- Política fiscal a microindustrias

Sin embargo, de acuerdo con el responsable de ésta oficina, los productores de artesanía, han participado muy poco en los cursos que se han organizado, atribuyéndolo a dos aspectos fundamentalmente: a) los lugares en los que se han llevado a cabo son poco accesibles para ellos, b) la falta de promoción al respecto.

Cabe señalar que a raíz de la depuración que hiciera esta oficina de sus archivos, a la fecha del estudio la distribución geográfica de las sociedades constituidas por este medio se encuentran expresadas en el siguiente cuadro:

CUADRO No. 1

LOCALIZACIÓN DE LAS SOCIEDADES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA  
MICROINDUSTRIAL ARTESANAL EN EL ESTADO DE HIDALGO, POR MUNICIPIO Y  
NÚMERO DE ORGANIZACIONES 1991-1996

Municipio	No.
Ixmiquilpan	11
Épazoyucan	2
Zacualtipan	1
Pachuca	3
Actopan	1
Tepeji	1
Tizayuca	3
Chapantongo	1
Apan	1
Atitalaquia	1
San Agustín Tlaxiaca	1
Tenango de Doria	1
Mineral del Monte	2
Tepeapulco	1
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>

FUENTE: VENTANILLA ÚNICA DE GESTIÓN, GOBIERNO DEL ESTADO DE HIDALGO.

De las 30 organizaciones productivas existentes, aproximadamente el 50% se encuentran localizadas en la región del Valle del Mezquital, de las cuales sólo 2 se dedican a la producción de artesanías con el ixtle, ambas en el municipio de Ixmiquilpan, pero en diferentes localidades.

Sin embargo, existen algunas que están localizadas en municipios que no poseen, como otros, tradición en la elaboración de artesanías, e incluso que su producción no tiene nada que ver con la definición que se da para su incorporación como sociedad mercantil del tipo artesanal.

## FONAES

Se constituye como un organismo de coordinación con el Programa Nacional de Solidaridad, al representar la posibilidad de financiar proyectos de organizaciones del sector social, lo que se observa en el decreto que le da origen publicado en el Diario Oficial de la Federación de fecha 4 de diciembre de 1991.

En este sentido el apoyo que se les brinda a éstos grupos, es bajo la modalidad del financiamiento en capital de riesgo: la "asociación"<sup>44</sup> entre productores (socios industriales<sup>45</sup> y aunque de manera escasa en ocasiones también capitalistas), y gobierno (socios capitalistas<sup>46</sup>), lo que lleva al grupo a entregar al Fondo<sup>47</sup> una parte de las ganancias de la empresa al final del año fiscal, correspondiente en porcentaje a inversión inicial que se haya realizado, además del abono a capital, que no es otra cosa que la compra de la deuda de la organización; pago que se tendrá que hacer con las ganancias correspondientes del grupo, para ir disminuyendo la participación del Fondo (acciones) en el proyecto y como consecuencia reducir las ganancias que por derecho le corresponden; con la intención de que en un plazo de cinco años se termine esta sociedad, y se de paso a la operación completa y absoluta de los socios de la organización, con la consecuencia en el manejo de los recursos al final del ejercicio fiscal.

Para que ésta asociación se pueda concretar, la participación que podrá tener el Fondo será hasta en un 35% del total de la inversión requerida, lo que significa que a partir de la cuantificación de los recursos necesarios para instalar una empresa de la naturaleza que se pretende, el grupo deberá de disponer al menos del 65% del valor total del proyecto, en este sentido, las aportaciones del grupo al proyecto, para cumplir con el porcentaje requerido, pueden ser en bienes denominados activos (terreno, edificios, maquinaria,

<sup>44</sup> Esto no significa de ninguna manera que se vaya a modificar el acta o escritura constitutiva.

<sup>45</sup> Son los socios que sólo aportan su trabajo directo en el proceso de producción.

<sup>46</sup> Son los socios que sólo aportan dinero, sin trabajar de manera directa en el proceso de producción.

<sup>47</sup> Se utilizará para hacer referencia al mismo FONAES

equipo, vehículos, herramienta, equipo de oficina) o capital de trabajo (materia prima, insumos, productos en proceso).

Estas aportaciones, tomando en consideración las condiciones y características de la población objetivo dentro de las que se incluye a los artesanos, se dan regularmente mediante galeras, habilitación de locales comunitarios, casas habitación habilitadas para la producción (respetando el espacio destinado a la familia), etc., o en el mejor de los casos, en un local construido para la instalación de la empresa que se pretende formalizar; instalaciones que por estar localizadas en comunidades rurales, como producto de su escaso desarrollo económico y de infraestructura, tienden a disminuir su valor comercial, situación que se acentúa aun más en la producción de artesanías y que en el mejor de los casos dificulta que una organización de esta naturaleza pueda acceder a un apoyo del Fondo, sino es que lo impide totalmente.

Cabe mencionar que a diferencia de las otras instituciones, el Fondo cuenta con personal que entre otras, tienen funciones de trabajo de campo para la atención de los diferentes grupos que en un momento dado necesiten de sus servicios. Precisamente por esta facilidad, en nuestro deseo de apoyar a las organizaciones de productores, encontramos algunos métodos de valuación de los bienes aportados por el grupo, diferentes de los usados tradicionalmente, entre ellos destaca, por la participación que las autoridades a nivel local tiene en beneficio de la comunidad, la realizada por el Departamento de Obras Públicas del Ayuntamiento, que aunque posteriormente al avalúo el impuesto predial se incrementaba de manera notable, el pago por aquel concepto no tenía comparación alguna con los honorarios que cobraría un profesional independiente.

Así, para tener la posibilidad de obtener un apoyo financiero de esta naturaleza, se deben cumplir ciertos requisitos indispensables además de la aportación, como por ejemplo estar organizados bajo alguna figura jurídica reconocida por la ley, y el proyecto.

No obstante, la elaboración del proyecto es requisito indispensable para acceder al apoyo financiero de la institución. Estos estudios se realizan con la participación de asesores externos a la misma, los cuales cobran regularmente entre 5 y 6% del total del costo de la inversión requerida para el proyecto, sin embargo, este pago es proporcionado por el Fondo una vez que se ha determinado en la evaluación financiera correspondiente la procedencia del apoyo financiero, pero a diferencia de lo que pudiera pensarse, en virtud de que el decreto que le da origen al Fondo establece que éste "deberá identificar y elaborar los proyectos susceptibles de ser apoyados"..., los honorarios por concepto de la elaboración del estudio se agregan al financiamiento, de tal forma que la empresa que tiene posibilidades de apoyarse cubra, tanto el costo de los estudios como el financiamiento solicitado en maquinaria, equipo,

instalaciones, etc., según sea el caso, faltando a las responsabilidades que por Ley se le han asignado al Fondo.

Con este procedimiento vemos como el Estado en su afán por dejar de lado las actitudes que se venían tomando tiempo atrás conocidas como paternalistas, se desliga de una manera muy sencilla de proporcionar los servicios necesarios (y que por ley tiene que brindar) a la población, sin querer entender que la forma de eliminarlas no es a través de procurar el reconocimiento de la sociedad al "costarle" un servicio, sin considerar primero la implementación de todo un proceso regulatorio que dé pie para disminuirlas de manera paulatina, estableciendo condiciones de igualdad para los productores de similares características, sean éstas por tipo de producción, condiciones de infraestructura local, de mercado, de ingresos, etc.

Finalmente, una vez que se ha entregado a la Dirección General Operativa del Programa (de acuerdo al giro de la empresa), la documentación necesaria para conformar el expediente técnico de la empresa, se procede conforme a los lineamientos de operación a la revisión de toda la información, especialmente lo que concierne a los aspectos financieros del proyecto.

Para realizarlo, se toman en consideración situaciones de orden fiscal y legal que se presentan en los proyectos de inversión realizados por los particulares, pues se establece el pago de impuestos por concepto de las actividades lucrativas que desarrollará la empresa (impuesto sobre la renta), y otras contempladas como prestaciones a los trabajadores (seguro social, INFONAVIT, SAR), además de que no son consideradas las disposiciones que establece la legislación de algunas figuras jurídicas de carácter no lucrativo al momento de la evaluación, como por ejemplo los fondos de reserva, previsión social, educación, etc., dejando ver con ello la falta de una metodología que exprese, sino de una manera real la situación de las artesanías en su producción, si las diferencias que existen entre las diferentes unidades productivas que concurren al mercado para acceder a la obtención de ingresos para la satisfacción de las necesidades esenciales de los productores o con la finalidad primordial de obtener una ganancia por la venta de sus productos o servicios.

Por otra parte, la evaluación financiera de estos proyectos tampoco incorpora elementos de juicio sobre la caracterización de la producción de artesanías al momento de aplicar las disposiciones establecidas para la obtención de los indicadores de rentabilidad (valor actual neto y tasa interna de retorno), al expresar la necesidad de poner en venta los activos de la empresa una vez que finalice la vida del proyecto, para hacer más atractiva la inversión<sup>48</sup>, cuando estos activos forman parte del patrimonio familiar inembargable, o cuando ni

---

<sup>48</sup> Véase Baca Urbina, Gabriel. *Evaluación de proyectos*. México. Mc Graw Hill. p.185



siquiera están considerados como propiedad de la empresa, sino se presentan en calidad de préstamo familiar, comunitario, etc., pero no mediante la transferencia de la propiedad.

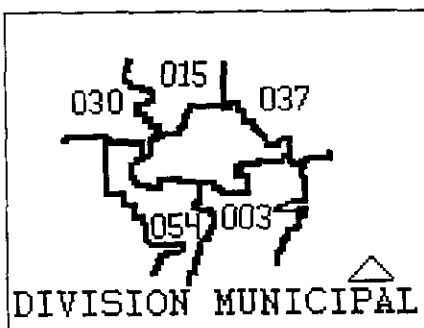
Finalmente, con la presentación de los estudios de inversión de los proyectos será posible cumplir con los requisitos necesarios para evaluar la conveniencia de que el Estado invierta en ellos, pero jamás les dará a los productores la posibilidad de conocer plenamente la conveniencia de trabajar en las condiciones expresadas en aquellos ante situaciones cambiantes, una vez que hayan recibido el financiamiento.

## II. DIAGNOSTICO MUNICIPAL DE SANTIAGO DE ANAYA, HGO.

Para la elaboración del diagnóstico se ha tomado como base la información estadística proporcionada por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEGI), en el XI Censo de Población y Vivienda de 1990, y los Anuarios Estadísticos del estado de Hidalgo, principalmente el de 1995, además de otro tipo de información, producto del trabajo de campo realizado en la región, a fin de contribuir al conocimiento de las condiciones en que se desarrollan las actividades productivas en el municipio.

### 2.1 Localización

El municipio objeto de este estudio se localiza en el paralelo 20° 23' de latitud norte y 98° 58' de longitud oeste, a una altura de 2,040 msnm, limita al norte con los municipios de Cardonal (015), Ixmiquilpan (030) y Mezquitlán (037), al sur con El Salvador (054) y Actopan (003); al este con Actopan y al oeste con Ixmiquilpan y el Salvador. Forma parte de la región conocida como el Valle del Mezquital<sup>49</sup>, que es una área situada en la parte central del estado, bordeada por un conjunto de elevaciones orográficas: al norte la Sierra de Juárez; al este la serranía que va desde el cerro del Fraile hasta el cerro del Águila y la sierra de Actopan; al sur con la serranía del Mexe y al oeste con la sierra Xithé<sup>50</sup>.



Se encuentra aproximadamente a 25.5 km. de Actopan, sobre la carretera federal México-Laredo, tomando la desviación ubicada en el poblado de La Lagunilla.

<sup>49</sup> Esta región se ha agrupado como una unidad administrativa para la acción institucional desde la creación del Patrimonio Indígena del Valle del Mezquital (PIVM). En la actualidad, apesar de la Secretaría de Desarrollo Social lo había retomado para los mismos fines, ha sido dividida para su atención en dos.

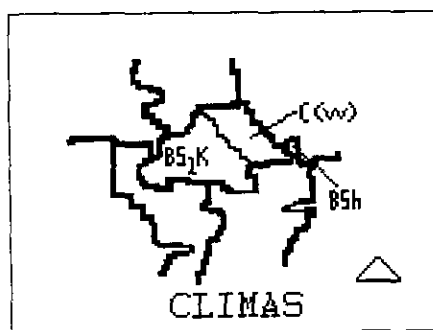
<sup>50</sup> González Quintero, Lauro. *Tipos de vegetación del Valle del Mezquital, Hidalgo*. México. INAH. 1968 p 33

## 2.2 Aspectos físico-geográficos

### 2.2.1 Suelos

Posee una extensión territorial de 316.10 km<sup>2</sup>, en los cuales los suelos que lo componen, son suelos duros y calcáreos, que pertenecen a la etapa mesozoica. Predominando en la parte centro y sur del municipio los suelos denominados como Feozem Calcárico (Hc) que es un suelo permeable de alta fertilidad<sup>51</sup>, Rendzina (E), que al igual que el anterior tipo, también es permeable con contenido de carbono orgánico, y Regozol Calcárico (Rc), que a diferencia de los anteriores es pobre en nutrientes aunque muy permeable, y en la parte noroeste los de tipo Feozem Háplico (Hh)<sup>52</sup>; son suelos que en su conjunto, al igual que la región en la que se encuentra ubicado el municipio, está clasificada como semidesértica, presentando de manera predominante una vegetación conformada por matorral xerófito y cactáceas.

### 2.2.2 Climas

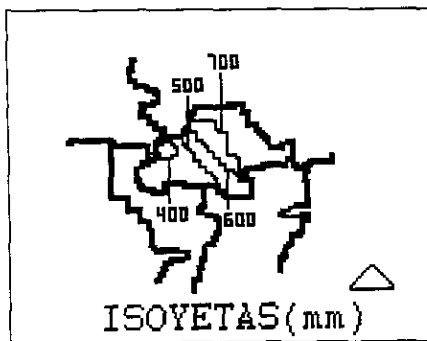


No existe un clima específico en el municipio, ya que se encuentran tres diferentes tipos al interior, sin embargo, presentan características similares en cuanto a escasez de humedad, predominando el de tipo semiseco templado (BS1k), con una precipitación promedio anual de 385.3 mm, localizado en donde se realiza la mayor parte de las actividades agrícolas, y el clima de tipo templado subhúmedo con lluvias en verano, en el que la precipitación

promedio anual asciende hasta 864.1 mm, que se encuentra en la porción del territorio municipal en el cual comienza la sierra madre oriental. Y una pequeña parte con un clima de tipo seco semicálido (Bsh), reportando granizadas que van de cero a dos días y heladas de 40 a 60 días al año, principalmente entre los meses de octubre a febrero.

<sup>51</sup> Véase Silva, Carlos. *Unidades del suelo*. México. 1978.

<sup>52</sup> INEGI. *Atlas geográfico*.



Aunque se reportan temperaturas anuales de 12.1 y de hasta 18.5 grados centígrados, la temperatura media anual que predomina en el territorio es de 16 grados centígrados; y en lo que a lluvias se refiere, el territorio se divide a su vez por 3 isoyetas (líneas que determinan el mismo nivel de precipitación pluvial en una microregión), las cuales se presentan de tal forma que coinciden con la separación entre uno y otro tipo de temperaturas a que se hacía

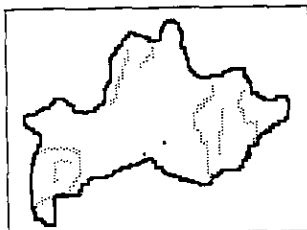
referencia en el párrafo anterior, lo que nos muestra la coincidencia con la elevación del terreno, pues a mayor elevación se incrementa el nivel de la precipitación.

### 2.2.3 Hidrografía

De acuerdo con la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (hoy Secretaría de Agricultura Ganadería y Desarrollo Rural) pertenece a la subcuenca hidrológica R con escasa hidrología subterránea y un escurrimiento superficial de 20 a 30 %, siendo de las más importantes en extensión territorial, pues alcanza 17,793.60 km<sup>2</sup>.<sup>53</sup>

El volumen de precipitación pluvial en el municipio contribuye a que no se disponga de manera continua de corrientes, ni cuerpos de agua, sin embargo existe algunas corrientes que cruzan el municipio del oeste hacia el centro como los ríos Senthé y el San Nicolás, que son alimentados por los escurrimientos que provocan las elevaciones de este parte del terreno, además de que se tiene un pequeño contacto con el río Amaxac, en los límites de colindancia con el municipio de Meztlán.

### 2.2.4 Orografía



La mayor parte del territorio es plano y rocoso, donde se encuentran algunas manifestaciones volcánicas<sup>54</sup> en la parte noreste como lo son el cerro Boludo o Quelite, y en el oeste el Tepha; tiene grutas irregulares de la tierra, además de que una parte importante de la extensión territorial conforma el inicio del conjunto de elevaciones de la sierra madre oriental.

<sup>53</sup> INEGI. *Síntesis de resultados. XI Censo Nacional de Población y Vivienda 1990*. México 1991

<sup>54</sup> Secretaría de Gobernación *op. cit.* p.195

De esta forma, la parte central del territorio, formado por llanuras, es la que se dispone para las actividades agrícolas.

### 2.3 Aspectos demográficos

De acuerdo con el XI Censo de Población y Vivienda de 1990, el municipio cuenta con un total de 22 comunidades, destacando de manera particular por su número de población Yolotepec y Patria Nueva, dada su ubicación respecto de las vías de comunicación carretera de que dispone el municipio (ver anexo).

Tiene una densidad poblacional de 39 habitantes por km<sup>2</sup> y el 100% de su población está ubicada en localidades catalogadas como rurales, predominando las poblaciones de entre 500 y 2,500 habitantes con el 73% de la población municipal, es decir, son comunidades rurales que tienen menos de 2,500 habitantes<sup>55</sup>, que viven en situaciones de alta marginación, ocupando el lugar 42 a nivel estatal (de un total de 84), y el 1,123 en el nacional<sup>56</sup>.

#### 2.3.1 Población total

La población total asciende a 12,457 habitantes, 1,615 de ellos (12%) radicando en la cabecera municipal, de ese total 6,209 son hombres y 6,248 mujeres, de los cuales en su conjunto el 53% (6,613), se considera como población hablante de lengua indígena. En este sentido, cabe mencionar que con el trabajo realizado por el INI en el año de 1993 la cantidad de indígenas se incrementó a 10,261 personas (82.3%) dada la incorporación de otros criterios para su cuantificación<sup>57</sup>.

De la población hablante de lengua indígena, sólo un pequeño número no habla español:

**CUADRO No. 2**  
**NUMERO DE HABLANTES DE LENGUA INDÍGENA SEGÚN CONDICIÓN DE HABLAR ESPAÑOL**

TOTAL	ESPAÑOL	NO HABLA ESPAÑOL	NO ESPECIFICADO
6,613	6,289	179	145

FUENTE: INEGI. XI CENSO DE POBLACIÓN Y VIVIENDA 1990.

<sup>55</sup> INEGI. *Síntesis de resultados. XI Censo Nacional de Población y Vivienda 1990*. México 1991

<sup>56</sup> CONAPO. *Indicadores socioeconómicos e índices de marginación municipal 1990*. México. 1993.

<sup>57</sup> PNUD-INI. *Indicadores socioeconómicos de los pueblos indígenas de México. Sistema de Información Básica para la Acción Indigenista*. México. 1993. p. 24

Esto nos muestra el grado de comunicación que la mayoría de la población puede establecer con habitantes de las regiones urbanas.

Por otra parte, en cuanto a estructura de edades se refiere, la emigración juega un papel importante, puesto que la población predominante son aquellos que tienen entre 5 y 19 años. En términos generales esta población juvenil conforma el 40% del total, aunque también el grupo de personas de edad avanzada, de 50 y más años participan con el 14%.

### 2.3.2 Instrucción escolar

La población de 15 años y más asciende al 58.4% del total municipal, que equivale a 7,279 personas, su instrucción escolar (eliminando las cantidades por concepto de no especificado) se puede ver a través del siguiente cuadro:

**CUADRO No. 3**  
POBLACIÓN DE 15 AÑOS Y MÁS SEGÚN INSTRUCCIÓN ESCOLAR

ANALFABETAS <sup>58</sup>	NO TIENEN INSTRUCCIÓN	PRIMARIA COMPLETA	PRIMARIA INCOMPLETA	INSTRUCCIÓN POSTPRIMARIA
1,618	1,271	1,845	2,110	1,865

FUENTE: INEGI. XI CENSO DE POBLACIÓN Y VIVIENDA 1990.

El acceso a la instrucción escolar es muy bajo en términos generales, puesto que de cada diez personas 2 pueden ingresar a alguna de las instituciones de educación en el municipio, siendo el sexo femenino las que menos oportunidades tienen (66%), dadas las actividades que tienen a su cargo, dentro de las que destacan las labores domésticas y las del cuidado del ganado (ver punto 2.5.1.2 Ganadería).

Bajo la misma tendencia, no se reporta ninguna persona que tenga instrucción post media básica, y sólo 830 tienen estudios de tercero de secundaria.

En este sentido, y con el afán de modificar esta tendencia el Instituto de Educación Básica del gobierno del estado, en coordinación con el Consejo Nacional de Fomento Educativo (CONAFE) han implementado una serie de acciones tendientes a reducir el analfabetismo, que se iniciaron desde el año de 1991, a la cual se le ha denominado "Cruzada estatal de alfabetización", y que ha conseguido a la fecha los resultados que se observan en el siguiente cuadro:

<sup>58</sup> Según la fuente son aquellos que dijeron no saber leer ni escribir un recado.

**CUADRO No. 4**  
**ADULTOS INCORPORADOS A PROGRAMAS DE ALFABETIZACIÓN POR SEXO**

AÑO	INCORPORADOS		
	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
1991-1992	115	45	70
1993	235	71	164
1994	484	97	387

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DE LOS ANUARIOS ESTADÍSTICOS 1992,1994,1995. INEGI

En comparación con la población con carencias de educación escolar, los trabajos que se han venido realizando en este sentido son *aun muy limitados, sin embargo, "la cruzada", ha ido "incorporando"*<sup>59</sup> de manera creciente a los adultos con este problema, misma que ha llegado a representar aproximadamente un incremento de alrededor del cien por ciento año con año, destacando el sexo femenino por su mayor participación, motivado en buena medida por la cantidad de mujeres analfabetas.

## 2.4 Aspectos socioeconómicos

### 2.4.1 Población económicamente activa (PEA)

La PEA en el año de 1990 era de 3,087 personas, y representaba el 36.9% del total de personas en posibilidades de trabajar (8,364); 5,043 personas (entre las que destacan las dedicadas a los estudios y hogar) catalogadas como población económicamente inactiva y 234 no especificado.

A pesar de que la participación de la población ocupada en el sector primario ha descendido del 62% en 1970<sup>60</sup> a 44% en 1990, los factores condicionantes de calidad del suelo, tales como disponibilidad de agua, climas, etc. no han permitido el desarrollo de las actividades relacionadas con el campo, y éstas a su vez tampoco lo han hecho con el sector industrial y de los servicios:

**CUADRO No. 5**

POBLACIÓN OCUPADA TOTAL Y POR SECTORES DE ACTIVIDAD

POBLACION OCUPADA	SECTOR PRIMARIO		SECTOR SECUNDARIO		SECTOR TERCIARIO	
	TOTAL	%	TOTAL	%	TOTAL	%
3,001	1,325	44	387	12	548	18

FUENTE: INEGI. XI CENSO DE POBLACIÓN Y VIVIENDA 1990.

<sup>59</sup> Se refiere a personas que por primera vez se inscriben, de acuerdo con la fuente.

<sup>60</sup> INEGI. *Síntesis de resultados op. cit.*

No obstante la poca participación de la PEA, la población ocupada representa casi el 100%, siendo una parte de la población juvenil la más activa:

CUADRO No. 6

POBLACIÓN OCUPADA POR GRUPO QUINQUENAL CON MAYOR PARTICIPACIÓN EN LA PEA

GRUPO QUINQUENAL	TOTAL
15-19 años	413
20-24 años	471

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON LOS DATOS DEL ANUARIO ESTADÍSTICO DE HIDALGO 1995. INEGI.

Lo que se debe en gran medida a que es este estrato de la población el que mayor número de pobladores aporta, entendiéndose esto último por la emigración que predomina en el municipio.

El 44.9% de la población ocupada (1,349) percibía más de un salario mínimo y menos de dos de la categoría "C", conforme a la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos<sup>61</sup>, destacando las actividades del sector primario en un 42.7%, y un periodo de trabajo de 41 a 48 horas a la semana.<sup>62</sup>

Este nivel de ingresos va ligado en gran medida a los condiciones en que se practican las labores del campo, como la agricultura, pues el 87.5% de la población ocupada en el sector primario están catalogadas como jornaleros o peones.

#### 2.4.2 Movimientos migratorios

Las condiciones en que se desarrolla la agricultura, la ganadería y otras actividades del campo, y como consecuencia el poco desarrollo de las industriales y de los servicios para absorber a esta población, han caracterizado a la región, y por ende al municipio, con una categoría "fuerte expulsión"<sup>63</sup>, siendo Los Angeles California, en los Estados Unidos de América el lugar más mencionado para emigrar del municipio. Sin embargo, a decir por algunas de las autoridades locales, el estado de Florida, en la misma nación, es el destino de la población regional en el extranjero.

No obstante este fenómeno, la emigración no es definitiva, los hombres que se van en busca de una mejor "suerte" siempre regresan a su tierra aunque sea

<sup>61</sup> Actualmente el salario general corresponde a la cantidad de \$19.05 al día.

<sup>62</sup> Durante la semana en que se levantaron los datos censales.

<sup>63</sup> CONAPO. *Indicadores sobre fecundidad, marginación y ruralidad a nivel municipal, Hidalgo. México. 1987.*



por temporadas<sup>64</sup>, y por otra parte se ha convertido en motivo de organización: existen diferentes organizaciones de trabajadores agrícolas que incluso son visitados una vez al año por alguna autoridad local o regional, para llevar a cabo acciones conjuntas como los son obras de infraestructura en las comunidades de donde son originarios, a través del apoyo gubernamental en cantidades similares a las que aporten estos trabajadores.<sup>65</sup>

## 2.5 ACTIVIDAD ECONÓMICA

### 2.5.1 Sector primario

El municipio forma parte del distrito de desarrollo rural 063 Mixquiahuala, y cuenta con una superficie total de 8,861.533 ha., de las cuales, a pesar de las características de su orografía, son aprovechadas 8,443.185 has (95%) en actividades agropecuarias o forestales por 2,533 unidades de producción rural (94%), de un total de 2,703 existentes en el municipio; las restantes 170 unidades no reportan ninguna actividad en una extensión de 418.348 has<sup>66</sup>.

En términos generales, el 47% de las unidades de producción son de autoconsumo, y el 1% la canalizan hacia el mercado local (los miércoles en Actopan durante el día de plaza) o nacional cuando se da el caso, siendo la central de abasto de Pachuca o de la Ciudad de México el destino.

El resto de las unidades de producción en el municipio, es decir, 1,048 no reportaron producción alguna al momento del levantamiento de los datos.

#### 2.5.1.1 Agricultura

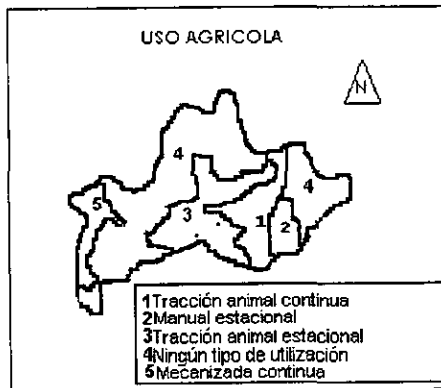
La agricultura que se reporta en las cartas topográficas del INEGI, refiere que ésta se practica de manera general con el auxilio de tracción animal continua en terrenos de temporal, a excepción de las zonas en que por sus condiciones orográficas y de suelo no es posible.

<sup>64</sup> Algunos de los emigrantes de la región regresan siendo propietarios de vehículos tipo VAN, que posteriormente son incorporados, ya legalizados por la SHCP a la prestación de servicio de transporte de pasajeros, significándole a la familia la posibilidad de contar con ingreso extra con la prestación de este servicio, y con ello disminuir en la medida de lo posible la emigración de otro de los integrantes de la familia.

<sup>65</sup> Conversación sostenida en el mes de abril de 1992 con el Profr. Roberto Pedraza Martínez, Presidente Municipal de Ixmiquilpan, Hgo.

<sup>66</sup> INEGI. *VII Censo agrícola ganadero, resultados definitivos, 1991.*

Del total de la superficie dedicada a las actividades agrícolas y pecuarias (8,621.351 has), 6,907.017 has (80%) son de labor, de las cuales casi el cien por ciento (6,891.667 has), son agrícolas y 5,173.265 has de éstas, equivalentes al 75% fueron sembradas con cultivos anuales o perennes, por 2,560 unidades de producción.



El clima predominante en el municipio y la región, originan que en general la disponibilidad de riego sea muy escasa, especialmente en los terrenos de labor :

**CUADRO No. 7**  
DISPONIBILIDAD DE RIEGO EN TERRENOS DE LABOR (HAS)

TOTAL	SOLO RIEGO	SOLO TEMPORAL	RIEGO Y TEMPORAL
6,907.017	851.563	4,317.819	1,737.635

FUENTE: INEGI. VII CENSO AGRÍCOLA GANADERO 1991.

Ese escaso desarrollo de la agricultura a que se hace referencia, se debe en gran medida a la falta de disponibilidad de riego en los terrenos del municipio, pues tan solo el 37% de ellos (2,589.198 has) disponen del líquido.

Cabe mencionar que a raíz de la construcción de obras de infraestructura hidráulica en el municipio durante los primeros años de ésta década, se ha incrementado, -aunque de manera incipiente por la extensión de los canales- las posibilidades de incorporar más terrenos al sistema de riego. Sin embargo, las condiciones que presenta esta agua, que proviene de las ramificaciones del río Tula, no son propicias para la siembra de cultivos de consumo humano directo, como por ejemplo las verduras, debido a las normas que han establecido para ello los Servicios Coordinados de Salud en el estado, por lo que los productores han tenido que dedicarse al cultivo de otras especies, especialmente aquellos que sirven como alimento del ganado, aprovechando así la disponibilidad del riego:

**CUADRO No. 8**  
**CULTIVO PRINCIPAL POR SUPERFICIE SEMBRADA Y COSECHADA EN EL CICLO**  
**1993/1994**

CULTIVO	SUPERFICIE SEMBRADA (HAS.)		SUPERFICIE COSECHADA (HAS.)	
	RIEGO	TEMPORAL	RIEGO	TEMPORAL
MAIZ	1,191	2,763	1,191	691
ALFALFA	1,392	0	1,392	0
FRIJOL	26	219	26	55
PASTOS	11	0	11	0
TOTAL	2,620	2,982	2,620	746

Fuente: Elaboración propia con los datos de la SARH, citados en el Anuario estadístico de 1995. INEGI

Como puede observarse la disponibilidad del riego resulta vital para la productividad de los terrenos, puesto que al no existir esta posibilidad actualmente, la siniestralidad de los cultivos llega a alcanzar el 25% en general.

Otros de los cultivos que también llegan a sembrarse en estos terrenos son la cebada forrajera, avena forrajera, chile verde, jitomate, pastos y trigo.<sup>67</sup>

Sin embargo, por las condiciones en que se practica la agricultura, como ya se han mencionado, ocasiona que la siembra en los terrenos de temporal sea básicamente para productos destinados a la dieta familiar, y también como semilla:

**CUADRO No. 9**  
**CULTIVO PRINCIPAL, SUPERFICIE SEMBRADA, COSECHADA Y PRODUCCIÓN**  
**OBTENIDA POR CICLO DE CULTIVO**

CULTIVO	CICLO PRIMAVERA VERANO			CICLO OTONO INVIERNO		
	SEMBRADAS (HAS)	COSECHADAS (HAS)	PRODUCCION OBTENIDA (TON)	SEMBRADAS (HAS)	COSECHADAS (HAS)	PRODUCCION OBTENIDA (TON)
AVENA FORRAJERA	14.000	8.500	20.600	61.400	61.400	1,565.922
CEBADA	130.500	32.041	82.931	24.960	19.510	58.467
FRIJOL	2,319.960	526.173	140.198	28.150	6.716	0.687
MAIZ	3,714.550	1,604.448	2,351.502	87.300	64.474	91.880
TRIGO	58.900	21.960	22.500	35.570	23.800	12.050

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON LOS DATOS DEL VII CENSO AGRÍCOLA GANADERO. INEGI.

Como se observa los cultivos asociados a la práctica de la ganadería, tanto anuales como perennes y que no tienen el problema de la calidad del agua de riego, son los que en mayor medida se cultivan en la llanuras ubicadas en el

<sup>67</sup> Datos correspondientes al ciclo 93/94 proporcionada por la Delegación estatal de la SARH, citado en el Anuario estadístico 1995

noroeste del municipio. Por la misma razón son terrenos que, a diferencia de la mayoría del territorio, son trabajados con el apoyo de algún tipo de maquinaria, considerándose como terrenos de agricultura mecanizada continua, dejando la mayor parte de aquellos a labores agrícolas mediante la utilización de para los otros cultivos

Aunado a esto la productividad es otro elemento a tomarse en consideración, ya que en los terrenos cultivados con maíz, que es el cultivo con un número mayor de hectáreas sembradas en ambos ciclos, sólo alcanza a ser de 1.4 toneladas por hectárea, mientras que la avena forrajera, tiene una productividad de 25 toneladas por hectárea.

Cabe mencionar que por la cantidad de agua que se dispone, la naranja, que es un cultivo *no propio por las condiciones ambientales* y de suelo que prevalecen, también dispone de una pequeña extensión de terreno para su explotación, pues tan solo se dedican 0.216 has.

#### 2.5.1.2 Ganadería

Las características que presentan los suelos del municipio, ha motivado que la explotación de ganado vacuno, ovino y caprino, se haya desarrollado de una manera importante, en virtud de los ingresos que les representan además de que funciona como un complemento de la agricultura.

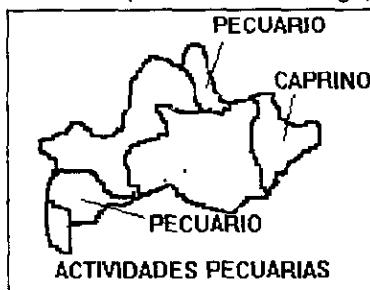
No obstante su importancia, el terreno disponible para esta actividad es menor que el agrícola, pues el 19% (1,714.334 has) son pasto natural agostadero o enmontada<sup>68</sup>, que dan albergue a 48,880 animales, destacando por su número las aves con 23,186 y de manera especial, por la venta de la carne y lana, el ganado caprino y ovino con un total de 17,861 animales (36%).

También se cuenta con ganado bovino, con un total de 3,140 cabezas, de las cuales 1,447 tienen ya una función zootécnica específica: sementales o vientres; 544 cabezas son de doble propósito (producen leche y carne), con una producción de 4.512 miles de litros de leche, y 438 destinadas a producir exclusivamente carne; los restantes no tienen una función específica por estar aun en crecimiento.

---

<sup>68</sup> De acuerdo con la fuente se refiere a vegetación natural que no tiene uso agrícola, que puede ser utilizada para actividades pecuarias o de recolección.

Este tipo de ganado es explotado por 538 unidades de producción localizadas principalmente en la extensión de terreno con disponibilidad de riego, en condiciones de estabulación. Por el contrario, los terrenos dedicados a la explotación del ganado ovino y caprino, son en su mayoría aquellos lugares que presentan elevaciones, dado que estas especies son más resistentes a condiciones ambientales adversas que los bovinos, además de que su manutención es más accesible para la población de escasos recursos, pues es ganado que se explota de manera extensiva, es decir, en terrenos de libre pastoreo, por lo que no se requiere de instalaciones especiales para su producción. Aunado a esto, el ciclo reproductivo es más corto, y la utilización del animal es más completa que el ganado bovino, puesto que en el caso de los ovinos, además de venderse la carne, la lana constituye otra fuentes de ingresos para los productores: el 71.8% de estos animales tenía esta función.



Por su parte los caprinos (y los ovinos del tipo "criollo") son generalmente productores de carne, aunque también existen animales productores de leche (menos del 1%). La importancia que representa la producción y venta de esta especie, tiene una interrelación directa con las condiciones de aridez de los terrenos, que se refleja de alguna manera en la preparación y venta de "barbacoa", puesto que a mayor resistencia del ganado será mayor el volumen vendido de ganado y de carne, y como una de las consecuencias la preparación de este platillo, que junto con los valles de Apan, se ha convertido en típico y obligado para los paseantes del lugar.

La explotación de este tipo de especies, en las cuales se destinan entre 5 y 6 horas diarias para el pastoreo, ha permitido -al margen de factores culturales expuestos en el capítulo tres- que una parte de la población del lugar se dedique a la elaboración de artesanías, específicamente las que son tejidas con ixtle, con lo que se aprovecha el tiempo para llevar a cabo dos actividades a la vez, esto es, así como las labores culturales de explotación agrícola permiten que los productores destinen una parte del tiempo a otras actividades durante la época del desarrollo de los cultivos, con miras a satisfacer las necesidades de granos básicos para la alimentación, la ganadería de ovinos y caprinos (particularmente) representa un elemento de complementariedad en los ingresos económicos para los productores.

Aunque en menor medida, los animales de trabajo constituyen también una parte importante del ganado mayor:

**CUADRO No. 10**  
**ANIMALES DE TRABAJO SEGÚN SU TIPO**

TOTAL	BOVINOS	CABALLAR	MULAR	ASNAL
2,045	254	24	23	1,744

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON LOS DATOS DEL ANUARIO ESTADÍSTICO DE HIDALGO 1995. INEGI

El 40.6% de ese tipo de ganado auxilia a los productores y a la población en general a desarrollar alguna de sus actividades cotidianas, ya sea en la prácticas agrícolas con el apoyo del ganado bovino, o para el acarreo de productos en general, sean de cultivo recolección.

El número de ganado que se le conoce como bestias de carga, representa una parte importante de los animales de trabajo con el 86.4%, lo que indica el auxilio que proporcionan a los pobladores de localidades lejanas, que no cuentan con los ingresos suficientes para acceder a los vehículos de transporte dadas las diferencias en las tarifas a las diferentes comunidades (ver apartado 2.5.3.2 Transportes).

#### 2.5.1.3 Silvicultura

Las características que posee el suelo del municipio, la baja precipitación pluvial, las temperaturas que prevalecen entre otros factores, no han permitido el desarrollo de la silvicultura en general.

Es por eso que en el municipio no se tiene la posibilidad de explotar esta actividad, situación que ha motivado a que las actividades agrícolas y pecuarias predominen, sin embargo, existe una pequeña parte del terreno que cuenta con bosque de encino, que es la que corresponde a las elevaciones que conforman el inicio de la sierra madre oriental, aunque las condiciones climáticas, y la intensa actividad a que ha sido expuesta han dado como resultado su cada vez menor extensión, dando paso de igual forma a que se conviertan en terrenos sin vegetación.

Asimismo las pocas especies forestales que posee la población para su explotación, han servido para la generación energía calorífica, actividad que se vienen desarrollando desde tiempo atrás, ya sea a través del derribe de los árboles, o de la recolección. Como ejemplo de ello, podemos mencionar que de las 515 unidades dedicadas a la recolección, sólo una no lo hace con la leña; nueve lo hacen con la lechuguilla y sólo una recolecta otra especie (la fuente no lo aclara)

Así, los terrenos que no se encuentran utilizados para actividades agrícola y pecuaria se pueden observar en el siguiente cuadro:

**CUADRO No. 11**  
**EXTENSIÓN TERRITORIAL DE TERRENOS NO UTILIZADOS EN ACTIVIDADES**  
**AGROPECUARIAS (HAS)**

TOTAL	CON BOSQUE O SELVA	SIN VEGETACIÓN <sup>69</sup>
240.182	7.500	232.682

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON LOS DATOS DEL ANUARIO ESTADÍSTICO 1995. INEGI.

No obstante que estas especies forestales no se ha desarrollado, se cuenta con otro tipo de vegetación que ha formado parte del medio ambiente natural desde hace cientos de años, como el maguey, los cuales han sido sujetos de una utilización masiva, dada la necesidad de los habitantes del lugar para la "construcción" de casas habitación, así como de la producción indiscriminada de aguamiel y pulque que se ha dado en el municipio y la región (lo que posteriormente permite obtener el ixtle); otras de las especies que han sufrido de explotaciones similares son la lechuguilla, para la elaboración de algunos trabajos de artesanía (como los son ayates), sin embargo, en la actualidad no son ya tan utilizadas puesto que el hilo que se obtiene de esta especie, aunque posee propiedades similares a las del ixtle en cuanto a la textura, al contacto con el cuerpo provoca la sensación de raspar la piel.

Esta misma necesidad de los habitantes de la utilización de las especies presentes en su medio ambiente ha motivado por otro lado, que especies diferentes que se podían haber adaptado a las condiciones ambientales, no hayan sido cultivadas y dejadas a su reproducción natural, tengan ahora poca presencia en el hábitat, ocasionando con ello que grandes extensiones de terreno que anteriormente estaban cubiertas por especies vegetales, ahora estén expuestas casi de manera total a la erosión eólica.

### 2.5.2 Sector secundario

Las actividades de transformación, según los Censos Económicos, Resultados Oportunos 1994, indican que la actividad es mínima; su participación se reduce a diez unidades económicas manufactureras que requieren de poca inversión y empleo de mano de obra: entre tres y cuatro empleados. Para la sistematización de la información, las unidades económicas de este sector se han clasificado en las siguientes:<sup>70</sup>

- Elaboración de productos de panadería
- Molienda de nixtamal y fabricación de tortillas

<sup>69</sup> De acuerdo con la fuente se refiere a que este tipo de terrenos son empedrados, rocosos, con salitre, agua, etc. y no son aptos para cultivos, y destinados para actividades diferentes de las agropecuarias y forestales.

<sup>70</sup> La fuente de la información no menciona la cantidad de establecimientos de las ramas que se incluyen.

- Industria de las bebidas
- Hilado, tejido y acabado de fibras blandas, excluye de punto
- Fabricación y reparación de muebles principalmente de madera, incluye colchones
- Fabricación de estructuras metálicas, tanques y calderas industriales, incluso trabajos de herrería

Las condiciones en que se practican las actividades agropecuarias han llevado a la población a buscar alternativas de ingresos para la manutención de la familia, una de ellas ha sido la elaboración de artesanías de ixtle, sin embargo, es una actividad que a pesar de que tiene la posibilidad de arrojar ingresos alternativos, por la forma en que se combina con otras actividades productivas, al elaborarse a la par de la crianza de los animales mediante el pastoreo, y la aceptación que los productos han tenido en los lugares en los que se han presentado, su práctica no se ha generalizado en el municipio, en virtud de que el hilado es una actividad que no todos los productores de artesanía de ixtle saben hacer, aunado a las condiciones actuales en su comercialización.

Cabe mencionar que el INEGI<sup>71</sup> no proporciona el número de artesanos del lugar, dado que los incluye en la clasificación de "artesanos y obreros", los cuales ascienden a 378, aunque personas del lugar nos han informado de la existencia de alrededor de 300 artesanos en el municipio, predominando las mujeres (especialmente aquellas que tienen responsabilidades de madre) en las actividades de tejido, información que se aproxima a los datos manejados por la casa de las artesanías del estado de Hidalgo<sup>72</sup>.

De igual forma se tiene conocimiento de que un ejido y comunidad ha reportado dedicarse a su elaboración, sin embargo no se conoce con precisión el nombre de la localidad a que se hace mención<sup>73</sup>, aunque en la comunidad de González Ortega existían aproximadamente 100 personas desarrollando esta actividad.

Como un dato representativo de la importancia que ha adquirido la producción artesanal de artículos de ixtle, la comunidad se hizo acreedora a un reconocimiento especial en el año de 1995, en la Exposición Nacional de Artesanías celebrada en la ciudad de Toluca, estado de México.

Otra de las actividades que la población ha tomado como alternativa para obtener ingresos es la producción de juegos pirotécnicos, aunque su producción está limitada a diez familias aproximadamente.

<sup>71</sup> El principio de confidencialidad del INEGI, establecido en el ART. 38 de la Ley de Información Estadística y Geográfica, no permite saber si este ejido a que se refiere es González Ortega, sin embargo, no se conoce otra localidad en el municipio que se dedique en tal cantidad a la elaboración de artesanías.

<sup>72</sup> Conversación sostenida el mes de diciembre de 1996 con el Ing. Mares, empleado de la tienda.

<sup>73</sup> INEGI. VII Censo Ejidal



### 2.5.3 Sector terciario

Al igual que el sector secundario, el Censo Económico refleja que el municipio tiene poca actividad al respecto, su participación corresponde básicamente a servicios públicos que se prestan a la comunidad, destacando aquellas que significan un menor precio en la adquisición de productos básicos como lo son las seis unidades comerciales de la CONASUPO (de un total de 38 de unidades a nivel municipal), de las cuales, a la fecha del estudio sólo se encuentran operando cuatro de ellas, en las comunidades con mayor número de población a excepción de Yolotepec<sup>74</sup>.

- Santiago de Anaya
- Hermosillo
- El Palmar
- Patria Nueva

De estas, dos comunidades tienen acceso carretero mediante caminos principales, como lo son la carretera a la cabecera municipal (Santiago de Anaya), y la carretera federal a Nuevo Laredo, Tamps. (Patria Nueva), las restantes también disponen de infraestructura carretera, pero a través de caminos de terracería, situación que se explica dada la dificultad en el traslado de los productos a las tiendas respectivas.

La participación de la iniciativa privada a este respecto se reduce a un "tianguis" o día de plaza como se le conoce en el lugar (esto último reportado por la delegación federal de la Secofi en el estado), que corresponde al que se lleva a cabo los domingos en la cabecera municipal, y negocios conocidos como misceláneas.

Contrario a lo que ocurre en el sector secundario en materia de empleo, la ocupación es de aproximadamente 14 personas por establecimiento.

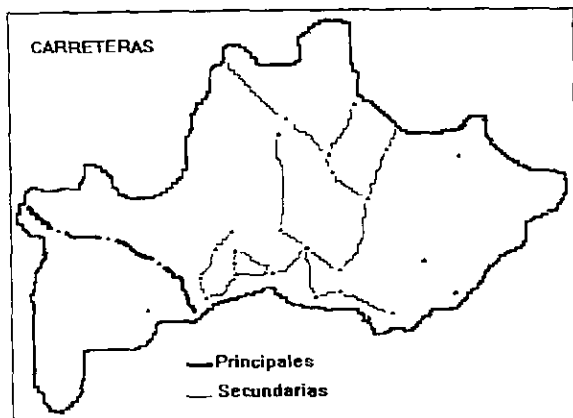
Otros de los servicios que se prestan en el municipio son los siguientes:

- Servicios médicos odontológicos y veterinarios prestados por el sector privado
- Servicios de organización política, civiles y religiosos
- Restaurantes, bares y centros nocturnos
- Servicios en centros recreativos y deportivos, y otros servicios de diversión prestados por el sector privado, excluye centros nocturnos
- Servicios personales diversos
- Servicios de reparación y mantenimiento automotriz

<sup>74</sup> No corresponde al cuadro "Población total por localidad" integrado en los anexos, debido a que en él se encuentran agrupadas en varios casos, dos comunidades con nombre similar.

- Otros servicios de reparación, principalmente a hogares

### 2.5.3.1 Comunicaciones



La red de comunicaciones de transporte con que cuenta el municipio, aunque es escasa, tomando en consideración su extensión, comprende el 100% de sus localidades, alcanza un total de 88.3 km, de los cuales sólo 10.9 son pavimentadas principales (que corresponde en un 80% a la entrada desde la desviación de La Lagunilla

hasta la cabecera municipal) y el resto a la porción de la carretera federal México-Laredo; 13.8 secundarias pavimentadas, y 60.6 revestidas, además de 3.0 de terracería, siendo estas últimas dos, caminos rurales o vecinales.

El traslado tanto de productos como de personas a la capital del estado, desde Santiago de Anaya se realiza en un tiempo aproximado de dos horas; y a la Ciudad de México, una hora más (ambos en servicio público de pasajeros), lo que representa una ventaja comparativa respecto de otros municipios con características similares.

Por otro lado se reporta la ausencia de oficinas de la red telegráfica, y sólo un permisionario de banda civil autorizada; ocho oficinas postales de las cuales dos son agencias y las restantes seis están distribuidas en establecimientos de Liconsa, Diconsa y pequeños comercios, que reciben documentación postal que sólo podrá ser entregada a su destinatario al ser solicitada directamente en el establecimiento por no existir nomenclatura de las calles en el municipio salvo en la cabecera, pues en el resto de las localidades se utiliza el "domicilio conocido".

De esta forma el servicio telefónico es el medio más rápido para establecer comunicación con el exterior, aunque es tan escaso que sólo se presta mediante dos líneas telefónicas distintas, en dos casetas localizadas en la cabecera municipal, una de ellas en la misma Presidencia Municipal, y la otra a una calle de distancia de la plaza central, en donde están situados los taxis.

La particularidad que caracteriza a este servicio es la de su prestación a partir de la utilización de un mensajero<sup>75</sup>, que en el mejor de los casos es pagado (y después si a caso reembolsado por el destinatario<sup>76</sup>) por la Presidencia Municipal (dada la ubicación de la caseta) o mediante algún vecino que esté de paso, quien será el encargado de comunicar "los recados" a los destinatarios.

### 2.5.3.2 Transportes

La misma fuente no reporta ningún vehículo de servicio, sin embargo existe el correspondiente de transporte de pasajeros que realiza la línea "Transportes Valle Otomí S.A. de C.V." a lo largo de los caminos con que cuenta el territorio, y con una cobertura de aproximadamente veinte microbuses<sup>77</sup> en la ruta para Actopan, mediante una tarifa de \$3.50 por persona, cuando se realiza todo el recorrido. Cuando se utiliza otro medio de transporte como los vehículos de servicio temporal (taxis), la tarifa que se paga por un viaje a Santiago de Anaya (a dos kilómetros de distancia), es de diez pesos, y hasta Actopan llega a ser hasta de cuarenta pesos; si la pretensión es de trasladar algún objeto o mercancía, entonces tendrá que hacerse mediante la utilización de algún otro vehículo, como por ejemplo una camioneta de carga, la cantidad que se tiene que pagar por este servicio asciende cuando menos a \$30.00, dependiendo de la relación que se mantenga con el propietario del transporte, puesto que esta tarifa se aplica cuando se es familiar, de lo contrario el precio será de alrededor de \$60.00, además del volumen de la carga.

El resto de las comunidades cuentan también con servicio de transporte, aunque de manera mucho más escasa dada la población que alberga y la frecuencia de los viajes que realizan, así, la comunidad que dispone de transporte con menor frecuencia es Xitzo, pues los viajes se realizan solamente los Domingos (día de plaza en la cabecera municipal).

Los precios por la prestación del servicio oscilan alrededor de cinco pesos entre uno y otro viaje, puesto que el pasaje a la comunidad de El Encino, que es de las más alejadas y que lleva un tiempo de 45 munitos aproximadamente, tiene un costo de \$6.00, mientras que la tarifa más baja es de \$1.50 (a González Ortega) ambas tomado como punto de partida la cabecera municipal.

No obstante, existe otra ruta que proporciona servicios de transporte a Actopan como destino final, distribuyéndose en dos rutas:

<sup>75</sup> Generalmente se le solicita a un taxista "llevar el recado" por diez pesos a Santiago de Anaya.

<sup>76</sup> Debido a que en cada recado hay que pagarle al taxista \$10.00 es que se utiliza cada vez menos el servicio, pues la Presidencia Municipal ha reducido su participación en esto.

<sup>77</sup> Esta ruta realiza un recorrido cada hora desde Actopan hasta la cabecera de Santiago de Anaya y de regreso, observando las mismas circunstancias, aunque durante el periodo de duración de la feria local, que se lleva a cabo del 26 al 29 de julio, la frecuencia de los viajes se incrementa de manera importante a cuatro corridas cada hora; y los miércoles (día de plaza) a dos corridas a la hora en que hay mayor demanda.

**Ruta 1**  
Zaragoza  
Santa Mónica

**Ruta 2**  
El Sitio  
Guerrero  
Yolotepec  
Patria Nueva  
El Palmar

Con ello, a decir de los transportistas se tiene una cobertura "completa" en términos generales, tomando en cuenta que las comunidades que no han sido incorporadas al servicio es debido a la "cercanía" que tienen con otras que disponen de él, misma que oscila entre dos y tres kilómetros de distancia.

Cabe señalar que las comunidades que mejor condiciones tienen de acceder a un transporte, sea a la capital del estado o del país, son Patria Nueva y Yolotepec, en virtud de que se encuentran "a bordo de carretera", (ambas de la carretera federal a Laredo, Tamps.), y con la posibilidad de utilizar las diferentes líneas de autobuses de pasajeros que provienen de los estados de San Luis Potosí, y Querétaro, además de la ruta que se origina en el municipio de Ixmiquilpan, Hgo., las cuales en su conjunto tienen una periodicidad de 30 minutos en sus salidas.

## 2.6 Condiciones de vida

### 2.6.1 Vivienda

El censo reporta que del total de 2,337 viviendas particulares habitadas (una vez eliminadas las de categoría "no especificado", viviendas de cuarto de azotea y colectivas) las casas solas correspondan a 2,306, y como un dato muy significativo de la cobertura que se ha alcanzado en las necesidades familiares por conseguir un espacio propio, se tiene que el 93.7% de estas viviendas son propias (2,206).

El nivel de hacinamiento es en promedio de 5.28 en viviendas particulares, predominando aquellas que poseen dos y tres cuartos, 751 y 721 viviendas respectivamente; teniendo todavía un importante nivel de rezago en este sentido con un 48% de viviendas (1,129) que tienen un solo dormitorio.

Este mejoramiento de las condiciones de la vivienda en general se debe en buena medida a la labor que han venido realizando desde hace algunos años un par de organizaciones civiles en la región del Valle del Mezquital en la ejecución de diferentes proyectos, en los que destacan la autoconstrucción, evitando con ello, además la desmedida explotación del maguey.

Por esta razón, del total de viviendas particulares habitadas solo el 3.7% están hechas o construidas a partir de paredes de lámina de cartón o material de desecho, el 14.9% tienen techo de este mismo material y el 63.6% tienen piso de tabique, ladrillo block o piedra.

El servicio de agua potable es proporcionado de manera irregular: solamente cada tercer día se dispone del líquido, por lo que los habitantes de la localidad ya realizados sus cálculos de la llegada del agua, se mantiene pendiente para poder *atajarla* en baldes, piletas, tanques, etc., cantidad de agua que según su opinión llega a ser de aproximadamente 500 litros cada día por una cuota fija de \$80.00 al año.

Aunque el servicio se ha generalizado en el municipio, no todas las viviendas pueden disponer de él en el interior, ya que sólo el 34% (656) lo hacia dentro de la morada.

Para surtir de agua a estas viviendas, se cuenta a nivel municipal con once fuentes de abastecimiento de agua potable a través de diez pozos profundos y una fuente adicional catalogada como "otro" (presas, norias, ríos, estanques) con un volumen promedio diario de extracción de 10.71 (miles de metros cúbicos por día), 10.54 y 0.17 respectivamente.

La misma escasez del agua, ha dado como resultado que el servicio de drenaje con excusado solo se disponga en el 1% de las viviendas (250), y de estos el 2% (68) están conectados al de la calle, siendo el sistema de drenaje de la cabecera municipal el único con que cuenta el municipio, por este motivo el 15.4% de las viviendas (360) tienen drenaje, de las cuales menos de la mitad (117), están conectados a la calle.

Las restantes localidades, para disponer de un servicio similar, se han tenido que incorporar a programas de letrización, promovidos por la Secretaría de Desarrollo Social, la Secretaría de Salubridad y Asistencia y los Servicios Coordinados de Salud en el estado.

Para la cocción de los alimentos el energético más utilizado es la leña o el carbón, pues el 65% (1,526) de las viviendas lo utilizan, lo que se debe en gran medida al acceso que la población tiene, puesto que por un lado puede obtenerse a través de la recolección, y por la otra el precio del carbón para su adquisición es más barato que cualquier otro energético utilizado.

El gas butano también es utilizado por el 32% de las viviendas, aunque para acceder a este servicio se depende en gran medida de los ingresos económicos para comprar el equipo e instalación necesarios, aunado a la localización de los domicilios y a su acceso. El servicio se presta cada martes y jueves de la semana, y cuando se requiere de manera urgente es necesario

que mediante transporte propio se trasladen al municipio de Actopan para surtirlo.

En general, y haciendo referencia a los avances que se han tenido en materia de vivienda, 67% de éstas tienen un espacio destinado específicamente para las labores de cocina.

En lo que a provisión de energía eléctrica se refiere (aunque la fuente sólo reporta datos de la Comisión Federal de Electricidad), el servicio existe en el 64.5% de las viviendas, y se proporciona con regularidad en los hogares, a través de las instalaciones correspondientes que comprende entre otras cosas los medidores del consumo de la energía eléctrica, con lo que el costo por el servicio en promedio, según los pobladores es de \$50.00 bimestrales.

### 2.6.2 Educación

Existen 45 escuelas localizadas en el municipio<sup>78</sup>, de las cuales destacan las correspondientes de nivel primaria, tanto por el número de sus instalaciones como por el número de alumnos que instruyen:

La cobertura que presentan las escuelas, sin tomar en cuenta la correspondiente a la preparatoria, dada su reciente creación, se muestra en el siguiente cuadro:

**CUADRO No. 12**  
**ALUMNOS INSCRITOS, PERSONAL DOCENTE Y SALONES POR NIVEL ESCOLAR**

	ALUMNOS INSCRITOS	PERSONAL DOCENTE	ESCUELAS
Preescolar	333	19	16
Primaria	2,437	100	25
Secundaria	672	32	5

Fuente: Tomado del Anuario Estadístico 1995. INEGI

Es importante mencionar en este sentido, que la atención que reciben los alumnos de parte de los maestros representa un elemento muy importante para el desempeño de los niños: el nivel que mayor número de alumnos tiene por cada maestro es de primaria, con 24 alumnos por maestro, siendo éste el único nivel para el cual la población infantil tiene acceso en todas las comunidades del municipio.

La localización de las escuelas de nivel preescolar es inexistente en aquellas comunidades con menor población en general, de acuerdo con la oficina de

<sup>78</sup> La fuente cita que la cifra corresponde al número de turnos y no al número de espacios físicos

supervisión local de la SEP, las comunidades que se encuentran en ésta situación son Puerto Tavera, El Nopalillo, Lomas de Guillén, a excepción del Ejido El Mezquital (que tiene escuelas bilingües) y El Águila.

Y por lo que se refiere a las secundarias, la educación que se imparte en algunas de ellas se da bajo la modalidad de secundaria técnica, ya que las necesidades de conseguir un empleo son de tal magnitud que la población juvenil se incorpora a muy temprana edad a la PEA. Las comunidades que disponen de escuelas de este tipo se muestran en el siguiente cuadro:

**CUADRO No. 13**  
**COMUNIDADES QUE CUENTAN CON ESCUELAS DE NIVEL SECUNDARIA**

Secundaria	Secundaria Técnica
Ejido El Mezquital	Santiago de Anaya
Guerrero	Yolotepec
Hermosillo	
Patria Nueva	
Santa Mónica	

FUENTE: OFICINA DE SUPERVISIÓN LOCAL. SEP.

Existe un elemento en común en las localidades que disponen de secundarias técnicas: son las de mayor población en el municipio, a excepción de Patria Nueva, sin embargo, ésta última se encuentra a pocos kilómetros de distancia de Yolotepec. Por lo que respecta a la población estudiantil de las restantes localidades, la única oportunidad que tienen de continuar con sus estudios es acudir a la preparatoria ubicada en la cabecera municipal, que representa un esfuerzo adicional que han realizado las autoridades educativas para evitar en la medida de lo posible que los jóvenes dejen sus estudios truncados por falta de recursos económicos para trasladarse a la institución de estudios de nivel medio superior más cercana ubicada en Actopan, por ésta razón se ha puesto en marcha el telebachillerato<sup>79</sup> a cargo del Instituto Hidalguense de Educación Media-Superior y Superior del gobierno del estado de Hidalgo con una matrícula de aproximadamente 120 estudiantes para el presente año lectivo, y que utiliza las instalaciones del Centro de Desarrollo Comunitario del Sistema Integral para el Desarrollo de la Familia (DIF), ante la falta de un espacio propio.

### 2.6.3 Salud

No existe participación alguna de las instituciones de seguridad social del país, como tampoco se reporta a ningún derechohabiente de esas mismas, sin

<sup>79</sup> Se le denomina telebachillerato por que el sistema de enseñanza que se utiliza tiene la particularidad de apoyarse en imágenes de video por medio de la televisión.

embargo, el programa IMSS-SOLIDARIDAD participa atendiendo a un total de 1,585 personas en una sola clínica, y las 7 clínicas de la Secretaría de Salud a 7,930,<sup>80</sup> ambas de consulta externa sólo general, con la asistencia de personal médico escaso: un médico general en cada una de ellas, sin el auxilio de enfermera alguna<sup>81</sup>, además de la atención que proporcionan las casas de salud en algunas localidades.

La cobertura actual de los servicios de salud ha que se ha hecho mención se puede observar en el siguiente cuadro:

**CUADRO No. 14**  
**ATENCIÓN A LA SALUD DE ACUERDO AL TIPO DE SERVICIO PROPORCIONADO POR LOCALIDAD**

CENTRO DE SALUD SSA	IMSS-SOLIDARIDAD	CASAS DE SALUD
Santiago de Anaya	El Águila	La Blanca
Cerritos	Hermosillo	Cerritos
Ejido El Mezquital	Lomas de Guillén	Ejido El Mezquital
El Encino	El Porvenir	González Ortega
González Ortega		Guerrero
Guerrero		El Palmar
Patria Nueva		Santa Mónica
Santa Mónica		El Sitio
Yolotepec		Xitzo
		Zaragoza

FUENTE: CENTRO DE SALUD DE SANTIAGO DE ANAYA, HGO.

No obstante que la cobertura que se tiene actualmente alcanza a casi el 100% de la población, el mayor número de localidades descansa en gran medida en los auxiliares de salud que radican en la propia comunidad, y que suelen ser visitados en ocasiones por personal médico de alguna de las instituciones con cobertura en el municipio, para conocer la situación en que se encuentra la población en general e implementar con esta información alguna campaña de salud al respecto.

Es necesario hacer notar que aun cuando el material de que se dispone en cada una de las instalaciones es escaso y limitado, en muy contadas ocasiones se ha tenido que trasladar a un paciente a otra localidad con mejores condiciones de servicio, y sólo han sido en situaciones tales como embarazos

<sup>80</sup> Atendida por primera vez en el año, y no por diagnóstico como en años anteriores, de acuerdo a como lo indica la fuente.

<sup>81</sup> Ssa. "Base de información para la salud. Cifras municipales 1994". México. 1990. Engargolado



que han requerido de cesárea<sup>82</sup>, situación que ha sido manifestada con anticipación a la paciente, para tomar las providencias correspondientes.

Sin embargo, si esta situación de emergencia llegara a presentarse, el DIF cuenta con un programa específico de apoyo económico para familias de escasos recursos, mediante el cual se le reintegra la cantidad erogada a la familia, por concepto de gastos médicos, cuando la atención haya tenido que realizarse en alguna clínica localizada fuera del municipio de la cual el paciente no sea derechohabiente.

Dentro de las enfermedades que en mayor medida se han venido registrando en orden de importancia en el municipio se encuentran las siguientes:

- Infecciones Respiratorias Agudas
- Enfermedades Diarréicas Agudas
- Parasitosis Intestinal
- Hipertensión asociada a la Diabetes Mellitus
- Cirrosis Epática

Además, se presentan con frecuencia otras enfermedades asociadas a la infraestructura de servicios del municipio, éstas son:

- Enfermedades de la piel
  - Dermatitis
  - Escabiasis (sarna)
- Infecciones en las vías urinarias

#### 2.6.4 Alimentación

Debido a los problemas que se han mencionado anteriormente, ligados a la marginación que padece esta población en general, no ha sido posible obtener una buena alimentación, lo que se ve reflejado en el nivel de nutrición que presentan: de acuerdo con la Secretaría de Salubridad y Asistencia el municipio tiene una prevalencia de desnutrición poblacional de 29.9<sup>83</sup>, lo que significa, de acuerdo con la información proporcionada por personal de ésta institución que de la población total municipal 3,724 presentan problemas de falta de nutrición, lo que significa que el 30% de la población total municipal presenta estos problemas.

Ante ésta situación, que es originada en buena medida por la falta de ingresos económicos suficientes para proveerse de una buena alimentación, es que el DIF municipal, cuenta con diferentes programas que tienen como finalidad

---

<sup>82</sup> Conversación sostenida el mes de diciembre de 1996 con la Sra. Francisca Cruz, enfermera de la clínica de la SSA ubicada en la cabecera municipal.

<sup>83</sup> *Ibidem*

auxiliar a las familias del lugar a suplir de alguna forma las carencias a que se hacía mención tales como los desayunos escolares, despensas y becas alimenticias.

En el primero de los casos se tiene una cobertura de 6,500 acciones semanalmente, y en el segundo caso de 571 al mes, en ambos la entrega de los "paquetes" se da utilizando las nuevas fórmulas que ha establecido el Estado: la participación comunitaria, por medio de la cual, la propia población es la encargada de trasladarlos a sus comunidades para que posteriormente sean vendidos a las familias que así lo soliciten, mediante un precio mucho menor al que son ofrecidos los productos que componen los paquetes en las unidades comerciales, y que representa una ayuda importante para la población que dispone de los recursos económicos para su compra, además de un beneficio económico para aquellos que realizan la labor de traslado.

El precio al que son puestos a la venta estos paquetes es de 25 centavos para los los desayunos y \$1.50 para las despensas. Su contenido se muestra a continuación:

CUADRONo. 15  
CONTENIDO DE LAS DESPENSAS Y DESAYUNOS

DESPENSA	DESAYUNO
4 kg. de harina de maíz	¼ de leche
1 l. de aceite comestible	1 galleta
1 kg de azúcar morena	1 palanqueta
1 bote de leche en polvo	

FUENTE: DIF MUNICIPAL

No obstante que estas acciones representa para muchas familias del municipio una ayuda muy importante, en virtud de las condiciones que prevalecen en materia de ingresos económicos, no todos los habitantes pueden tener acceso a estos programas, puesto que se requiere cumplir con algunas condiciones: para el caso de las despensas es necesario que la familia comprenda al interior niños menores de 5 años, y para los desayunos se aplica el mismo criterio de la edad del menor, pero además debiendo estar inscrito en alguna de las escuelas primarias del lugar.

Si la condición no llegara a cumplirse en el caso de las despensas, entonces los apoyos serán canalizados a los ancianos o discapacitados aunque bajo los mismos criterios económicos.

En lo que respecta a las becas alimenticias, la última cifra que se dispone, que comprende al ejercicio del año de 1996, es de tan sólo dos becas entregadas, que fueron producto de un buen desempeño escolar de los escolares medido a partir de las calificaciones obtenidas en el ciclo escolar correspondiente.

### III TÉRMINOS DE REFERENCIA DEL PROYECTO DE INVERSIÓN

Debido a que en el seno de la COMART Hidalgo, la única institución con facultades para financiar los proyectos de producción de artesanías de organizaciones de productores es el FONAES, dada la falta de garantías que les permitan dirigirse a la banca comercial, la presentación del estudio respectivo será retomando los "términos de referencia" que utiliza la Dirección General de Planeación en los cursos de capacitación a los promotores de las representaciones estatales de esa entidad pública.

#### Nombre del proyecto

Producción y comercialización de portajabones tejidos a base de ixtle

#### Objetivos

- Generación de empleos permanentes.
- Uniformizar la producción y comercialización de porta-jabones.
- Introducir los portajabones de ixtle en el principal centro turístico de México.
- Establecer canales de comercialización alternativos para la artesanías de la región.
- Garantizar la rentabilidad de la microindustria artesanal.

#### Ubicación del proyecto

La comunidad de González Ortega, municipio de Santiago de Anaya, Hgo.

#### Antecedentes y descripción del proyecto

El estado de Hidalgo tiene una tradición de cientos de años en la producción artesanal, desde antes de la llegada de los españoles, los pobladores de las tierras del Valle del Mezquital dedicaban una parte importante de su tiempo a la elaboración de trabajos artesanales, de entre los que destacaban los elaborados de ixtle, lechuguilla y algodón, siendo este último material principalmente usado con posterioridad a la llegada de los españoles a Tenochtitlán, que como lo señalaba Fray Bernardino de Sahagún, era utilizado para la elaboración de huipiles, mantas y nahuas; material que fue sustituido nuevamente por las fibras duras años más tarde.<sup>84</sup>

En la actualidad, de acuerdo con información de la Secretaría de Turismo del gobierno del estado (proporcionada para la promoción de estos y otros espacios de atracción al turismo nacional e internacional), se encuentran 22 "ramas artesanales" en todo el estado, localizadas en 103 comunidades al interior de 29 municipios (34% de los municipios del estado).

<sup>84</sup> Véase Medina, Andrés, Quezada, Noemí. *Panorama de las artesanías otomíes del Valle del Mezquital*.

De manera particular, la región del Valle del Mezquital se ha caracterizado por ser rica en su producción artesanal, en esta región destacan hoy los textiles, las fibras vegetales, la cestería, y en menor medida la incrustación de concha de abulón; la tabalartería y la cerámica.

La distribución geográfica por comunidad productora se presenta de la siguiente manera:

**CUADRO No. 16**  
**MUNICIPIO Y LOCALIDAD POR TIPO DE RAMA ARTESANAL PRACTICADA**

<b>MUNICIPIO</b>	<b>COMUNIDAD</b>	<b>RAMA ARTESANAL</b>
CARDONAL	EL SANTUARIO	TEXTIL
IXMIQUILPAN	TATXADHO	FIBRAS VEGETALES
"	BARRIO EL PROGRESO	"
"	EL DEXTHI (ALBERTO)	"
"	BARRIO EL PROGRESO	CESTERIA
"	BARRIO SAN NICOLAS	TEXTIL
"	BARRIO EL CARMEN	"
"	BARRIO EL NITH	INCRUSTACION DE CONCHA DE ABULÓN
"	BARRIO DE SAN ANTONIO	TALABARTERIA
"	SAN MIGUEL	CERAMICA
STGO. DE ANAYA	GONZALEZ ORTEGA	FIBRAS VEGETALES
"	EL PALMAR	LAPIDARIA
TASQUILLO	EL ARBOLADO	TEXTIL
"	CALTIMACAN	"

FUENTE: SECRETARÍA DE TURISMO DEL GOBIERNO DEL ESTADO

En lo que corresponde al municipio de Santiago de Anaya, las artesanías elaboradas a partir de fibras vegetales como el ixtle, al igual que muchas otras artesanías en el estado, se vienen trabajando desde hace cientos de años, integrando algunos insumos, diseños o técnicas nuevos que les han dado una característica y atractivo diferente para el mercado al que concurren, puesto que la producción actual trata de apegarse a los gustos del consumidor para su satisfacción, de tal manera que se pretende que la producción se de tomando en consideración la capacidad de estos productores, aplicándola a la experiencia que tienen en la utilización de la técnica de bordado con gancho, pero dirigiéndose a mercados distintos de los tradicionalmente establecidos, y en los que se tenga una mayor apreciación por los trabajos en los que la mano del artesano es un factor fundamental.

Así pues, el proyecto consiste en la elaboración de productos naturales que servirán para promocionar los servicios de establecimientos de hospedaje temporal del tipo Gran Turismo y cinco estrellas, localizados en la zona

hotelera de Can Cún, a manera de cortesía dada la preferencia de los paseantes por estos servicios.

## Metas a lograr

La producción y comercialización de 43,782 porta-jabones anuales.

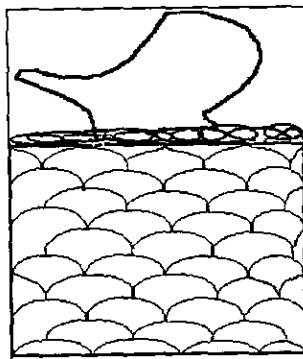
### 1 Mercado del proyecto

#### 1.1 Producto

El producto del proyecto será la cubierta de jabón o porta-jabón. No obstante, se tiene la posibilidad de elaborar otro tipo de trabajos dentro de los que destacan, por la experiencia que ya se tiene en su tejido: esponjillas (estropajos), manteles, carpetas, bolsas, guantes de baño (manoplas), y otros trabajos como sombreros, canastas, pantallas de lámpara, etc., (aunque para su confección se requiere de algunos insumos extras como son las estructuras metálicas).

#### 1.2 Descripción del producto

Los porta-jabones que se pretende elaborar son tejidos a gancho mediante la técnica denominada por los productores como espuma de mar<sup>85</sup>, (debido a la apariencia de las "ondas" que dan forma al producto, con la espuma del mar cuando esta se aproxima a la arena de las costas), utilizando el ixtle (de maguey) como única materia prima. Asemejando el forro del jabón de baño, de tal manera que presenta una forma rectangular de 8 cm de largo por 5.5 cm de ancho, con un orificio de entrada para el jabón por uno de estos lados, y en la misma localización una correa hecha del mismo material para impedir la salida del jabón al momento de tirar de ella.



Por el material con que está hecho el producto, adquiere ciertas condiciones de elasticidad, permitiendo con ello la utilización de diferentes tamaños de jabones, siempre y cuando no sobrepase de dos centímetros por lado.

<sup>85</sup> A través de consultas con personas que conocen sobre la utilización del gancho para la elaboración de bienes, nos han dicho que la técnica utilizada es parecida a la denominada espuma de mar, pero que no lo es del todo.

### 1.3 Productos o servicios sustitutos

La producción de jaboneras está pensada de manera exclusiva para entregarse como un obsequio de cortesía a los turistas que adquieran los servicios de estos hoteles, por lo que no existe ningún producto que los sustituya, dado que no está compitiendo por su utilidad, sino por sus características ornamentales.

### 1.4 Area de influencia del proyecto

La producción se canalizará directamente a uno de los principales centros turísticos del país: *Can Cún*<sup>86</sup>, que representa un centro vacacional muy atractivo para visitantes nacionales, y en mayor medida internacionales.

La Secretaría de Turismo ha establecido para todos los establecimientos turísticos del país apearse a sus disposiciones, clasificando los servicios hoteleros, de acuerdo al mercado al que están enfocados y su ubicación, en los siguientes.<sup>87</sup>

<b>Tipo de mercado</b>	<b>Ubicación</b>
Vacacional o recreación	<ul style="list-style-type: none"><li>- Playas</li><li>- Ciudades coloniales</li><li>- Centros turísticos nacionales</li></ul>
Negocios o ciudad	<ul style="list-style-type: none"><li>- Grandes ciudades</li><li>- Ciudades fronterizas o capitales de estado</li></ul>
Tránsito	<ul style="list-style-type: none"><li>- Cerca de terminales de transporte</li></ul>
Especial	<ul style="list-style-type: none"><li>- Lugares de importancia desde el punto de vista arqueológico o natural</li><li>- Que posean arquitectura rara o única</li></ul>

De igual forma, a partir de los servicios que estos establecimientos de hospedaje brindan a sus clientes, se clasifican en diferentes categorías. Para el caso de Quintana Roo, la categoría y su capacidad se presenta en el siguiente cuadro:

---

<sup>86</sup> INEGI. *Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos*. México 1994.

<sup>87</sup> Secretaría de Turismo. "Cuestionario para la clasificación de establecimientos de hospedaje 1994". Dirección General de Coordinación y Enlace. Engargolado.

CUADRO No. 17

NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS DE HOSPEDAJE TEMPORAL SEGÚN CATEGORÍA Y  
NÚMERO DE CUARTOS DISPONIBLES POR AÑO

CATEGORÍA	ESTABLECIMIENTOS				CUARTOS			
	1991	1992	1993	1994	1991	1992	1993	1994
GRAN TURISMO	22	18	19	19	6,670	6,417	6,787	6,787
5 ESTRELLAS	30	29	30	30	6,777	7,288	7,644	7,644
4 ESTRELLAS	37	47	43	45	3,965	4,011	4,259	4,339
3 ESTRELLAS	53	59	48	48	3,043	3,532	3,651	3,651
2 ESTRELLAS	36	41	37	37	973	1,000	1,000	1,000
1 ESTRELLA	60	59	52	59	1,454	1,396	1,396	1,489
CLASE ECON.	16	16	17	39	658	658	908	1,095

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DEL INEGI. ANUARIOS ESTADÍSTICOS DE QUINTANA ROO. VARIOS AÑOS

Tomando en consideración la clasificación por el tipo de mercado a que se hizo mención anteriormente, los establecimientos localizados en el estado no sólo proporcionan un servicio de recreación o vacacional, también han permitido a los turistas en tránsito servir de enlace con su destino final, así como en la organización de eventos de tipo comercial:

CUADRO No. 18  
NÚMERO Y TIPO DE TURISTAS POR OBJETO DEL VIAJE POR AÑO

OBJETO VIAJE	1991	1992	1993	1994
		N.D.		
	TOTAL	EXTRANJ.*	TOTAL	EXTRANJ.*
Placer	1,838,116	1,764,419	1,699,954	1,221,302
Negocios	181,442	72,897	149,119	128,558
Estudio	35,348	35,348	29,825	21,426
Transito	943,533	943,533	864,889	599,938
Visita fam	70,697	70,697	109,392	64,279
Visita amis	71,271	71,271	-----	-----
Otros	106,045	106,045	130,196	107,133
	TOTAL	EXTRANJ.*	TOTAL	EXTRANJ.*
	1,954,954	1,521,295	1,521,295	437,499
	212,326	142,6	556,894	24,740
	29,825	1,426	65,150	82,435

\* La clasificación extranjeros incluye a nacionales residentes en el extranjero.

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DEL INEGI. ANUARIOS ESTADÍSTICOS DE QUINTANA ROO. VARIOS AÑOS

Cabe mencionar que aun cuando la fuente no hace referencia a las actividades que agrupan bajo la clasificación "placer", entenderemos por ellas a las relacionadas con el esparcimiento.



## 1.5 Destino de la producción

La producción será canalizada totalmente a hoteles ubicados en Can Cún, municipio de Benito Juárez, Q. Roo. Para conocer la magnitud del tamaño que el mercado podría absorber, se ha tomado en consideración las estadísticas de la capacidad hotelera del municipio por su tipo:

**CUADRO No. 19**  
NÚMERO DE CUARTOS POR TIPO DE ESTABLECIMIENTOS Y AÑO

AÑO	TOTAL	GT	5*	4*	3*	2*	1*	C.E.
1991	18,144	6,670	5,297	3,218	2,321	478	160	---
1992	18,634	6,417	5,777	3,195	2,607	478	160	---
1993	19,411	6,787	5,832	3,297	2,607	478	160	250
1994	19,483	6,787	5,832	3,297	2,607	478	197	285

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DEL INEGI, ANUARIOS ESTADÍSTICOS DE QUINTANA ROO, VARIOS AÑOS.

Este incremento en la capacidad hotelera, ha ido aparejado con el número de visitantes que han hecho uso de esas instalaciones. Esto puede verse a través del siguiente cuadro:

**CUADRO No. 20**  
NÚMERO DE TURISTAS POR CATEGORÍA DEL ESTABLECIMIENTO Y AÑO

AÑO	GRAN TURISMO	CINCO ESTRELLAS	CUATRO ESTRELLAS	TRES ESTRELLAS	DOS ESTRELLAS	UNA ESTRELLA	CLASE ECONÓMICA
1991	692,133	570,305	331,791	240,800	49,492	19,035	---
1992	736,751	573,958	347,910	266,049	61,396	20,465	---
1993	316,701	376,083	415,670	494,846	257,320	98,969	20,793
1994	304,621	379,115	419,022	498,836	259,395	106,421	27,934

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DEL INEGI, ANUARIOS ESTADÍSTICOS DE QUINTANA ROO, VARIOS AÑOS.

De estos, el porcentaje promedio de turistas extranjeros que visitaron el puerto de Can Cún específicamente, correspondiente al periodo comprendido de 1992 a 1995 fue de 75.1%, manteniéndose constante su presencia, como se observa a continuación:

**CUADRO No. 21**  
TOTAL DE TURISTAS EXTRANJEROS POR AÑO

AÑO	TURISTAS EXTRANJEROS	TURISTAS TOTALES	%
1992	1,558,400	2,046,600	76.1
1993	1,488,989	1,973,517	73.4
1994	1,445,164	1,958,065	73.8
1995	1,665,839	2,154,608	76.0

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DE LA SECTOR, VARIOS AÑOS

En el caso particular del puerto de Can Cún, Del total de turistas extranjeros, la mayoría llegan provenientes de los Estados Unidos de América (67%), seguidos de los visitantes europeos con un 20%, quienes lo hacen como parte de un circuito turístico que se origina en Mérida, Yucatán.<sup>88</sup>

No obstante las cifras que se han mostrado, las cuales reflejan tendencias crecientes tanto en el número de visitantes totales, la capacidad ocupada no ha seguido el mismo comportamiento, puesto que presenta cierta irregularidad en el tiempo; alcanzando su nivel más alto de ocupación en el año de 1987 con 83.5% (ver anexo) y una estancia promedio de 4.5 noches por turista (ver anexo), aun cuando otras fuentes nos indicaron que este indicador se reduce a 3 días<sup>89</sup>, siendo los meses de enero y mayo en los cuales se incrementa notablemente la demanda.<sup>90</sup>

### 1.6 Compradores principales

Tomando en consideración los datos expuestos anteriormente, así como la localización, aunado a que en el año de 1994 se aprobó el "Cuestionario para la clasificación de establecimientos de hospedaje", como parte de una serie de medidas para fortalecer el sector turístico, las ventajas competitivas que tuvo el sector turístico con el deslizamiento de nuestra moneda respecto del dólar, y la relación que los establecimientos de lujo guardan con la capacidad productiva de la microindustria artesanal, se ha tomado como mercado potencial<sup>91</sup> los hoteles de cinco estrellas y Gran Turismo.

Para dar una idea de la demanda potencial que se tiene, en el cuadro siguiente se señalan los hoteles que están dentro de las anteriores consideraciones:

**CUADRO No. 22**

HOTELES DE CINCO ESTRELLAS Y GRAN TURISMO UBICADOS EN LA ZONA "HOTELERA" CON CAPACIDAD MENOR A 300 HABITACIONES Y TARIFA EN TEMPORADA ALTA Y BAJA

NOMBRE	UBICACION	TARIFA
HYATT REGENCY CANCUN	BLVD. KUKULKAN LT. 8 SECC. A	A-B
ARISTOS CAN CUN	BLVD. KUKULKAN KM 16.7	N.D.
HYATT CANCUN CARIBE	BLVD. KUKULKAN KM. 10.5	A-C
MRAMAR MISION CANCUN	BLVD. KUKULKAN No. 400	E-G
PARAISO RADISSON CANCUN	BLVD. KUKULKAN LT. 18	D-G
CASA TURQUESA	BLVD. KUKULKAN KM. 35	AA-AA
SIERRA CANCUN	BLVD. KUKULKAN KM 10	C-E

FUENTE: DIRECTORIO DE HOTELES. CAN CUN. 1993

<sup>88</sup> Secretaría de Turismo. "Percepción de los niveles de calidad de destinos turísticos Can Cún". Centro de Estudios Superiores en Turismo. Noviembre de 1992. Engargolado.

<sup>89</sup> Entrevista sostenida en diciembre de 1996 con el Sr. Josçe Labra, ejecutivo de ventas de la agencia RECREA-CEDUCT.

<sup>90</sup> INEGI. *Anuario estadístico de Quintana Roo 1995*. México. 1995.

<sup>91</sup> Seglin L., Jeffrey. *Curso de mercadotecnia McGraw-Hill 36 horas*. México. McGraw-Hill. 1990. p.69

De esta forma el mercado meta serán los establecimientos que cumplen con las condiciones señaladas y que además disponen de oficinas y teléfonos en la ciudad de México para hacer más accesible el trato para la organización: "Hyatt Can Cún Caribe" y "Hyatt Regency Can Cún", que cuentan con 139 habitaciones y 59 suites, y 240 habitaciones y 60 suites respectivamente, de tal forma que los porta-jabones representen un servicio exclusivo de la cadena hotelera del lugar.

### 1.7 Demanda anual del proyecto

Con motivo de que la demanda de los servicios hoteleros se presenta de manera irregular en el tiempo, tanto en los años como de manera mensual, para conocer el comportamiento futuro de la ocupación hotelera anual, se aplicó el método de estimación de "promedios ponderados" para conocer la demanda que se esperaría tener en los siguientes cinco años<sup>92</sup>, la que se expresa en el siguiente cuadro (acudir al anexo para conocer la memoria de cálculo):

**CUADRO No. 23**  
**PROYECCIÓN DE LA DEMANDA UTILIZANDO PROMEDIOS PONDERADOS**

AÑO	JABONERAS
1996	43,782
1997	43,782
1998	43,782
1999	43,782
2000	43,782

FUENTE: ELABORACION PROPIA

### 1.8 Principales oferentes

Como se mencionó en los antecedentes del proyecto, existen varias comunidades (algunas de ellas organizadas bajo figuras jurídicas diferentes de la propuesta) que se dedican a la elaboración de productos de ixtle, sin embargo, ninguna de ellas dispone de la habilidad y dominio de la técnica, que les permita producir jaboneras e incorporar nuevos diseños, de acuerdo al gusto del consumidor e ingresar al mercado con productos diferentes de los tradicionales. Asimismo tampoco disponen de canales de comunicación semejantes a los existentes en la comunidad, que les permitan un acceso mejor a las oportunidades del mercado.

<sup>92</sup> Se aplicó ésta técnica debido al comportamiento que muestra la serie histórica de la ocupación hotelera, la cual no refleja ninguna apreciación clara sobre su tendencia futura, lo que se comprobó con los análisis correspondientes (ver anexo).

Por otro lado existen productores que han establecido su mercado en lugares como la ciudad de México, y que no representan competencia alguna para el proyecto, dado que la producción que ellos generan son las tradicionales de ixtle, como los son los estropajos (llamados también esponjillas), además de que su proceso de comercialización está plenamente definido, y no tienen relación alguna con los mecanismos propuestos.

### 1.9 Ventas históricas

No se dispone de datos históricos puesto que es un producto nuevo en el mercado.

### 1.10 Participación del proyecto en el mercado

Por lo citado anteriormente no existe ningún establecimiento de hospedaje que tenga estos productos incorporados al servicio de los turistas de tal forma que la participación en el mercado será del cien por ciento.

### 1.11 Canales y políticas de comercialización y distribución

Para acceder al mercado, se utilizarán los servicios de la COMART Hidalgo, específicamente mediante el auxilio de la Dirección General de Turismo del gobierno estatal (dado que ha retomado las funciones de la SECTUR), fungiendo exclusivamente como promotor de la empresa, sin que ello le represente un flujo físico o de propiedad<sup>93</sup>. Por lo tanto, se elaborará un muestrario de diez piezas, para ser entregado a dicha dependencia y en su momento enviado a la cadena hotelera, ya sea en sus oficinas de la Ciudad de México o directamente a Can Cún, Quintana Roo, una vez que se tenga la respuesta de la COMART.

En caso de que la organización tenga la responsabilidad de enviar las muestras, se utilizará el servicio de mensajería de la compañía ADO ubicado en la ciudad de Pachuca, Hgo., ya que cuenta con entrega a domicilio a cualquiera de los dos lugares señalados anteriormente en plazo máximo de 24 horas, además de que el servicio proporcionado incluye un seguro por los objetos transportados.

Con la participación de la COMART, se pretende que la comercialización se realice mediante un canal corto de nivel cero, es decir, que llegue de manera directa del productor al consumidor<sup>94</sup>, lo que le representaría a la empresa solamente un gasto mínimo por el flete (acudir a la memoria de cálculo en el

<sup>93</sup> Véase FONEP *op. cit.* p.91

<sup>94</sup> Jeffrey, Seglin. *op. cit.* p. 161

anexo), puesto que el traslado a la capital del estado, es una actividad que ninguno de sus miembros desconoce.

## 1.12 Ventajas y desventajas del mercado para el proyecto

### VENTAJAS

#### a) Calidad del servicio

Se buscará que la promoción que representa para la cadena hotelera en cuestión la introducción de estos productos, sea incorporada como parte del Programa de Fomento a la Calidad Integral en el Sector Turístico, establecido en el año de 1992, siguiendo de manera cercana los resultados de las encuestas de opinión de turistas y prestadores de servicios de nueve destinos turísticos de playa del país, lo que permitirá en el mediano plazo:<sup>95</sup>

- Incrementar el número de viajes internacionales.
- Fomentar el turismo regional y nacional.
- Consolidar la penetración de Can Cún en sus mercados tradicionales del país y del extranjero.
- Diversificar la composición del segmento de viajeros norteamericanos y penetrar en el segmento de canadienses.
- Incrementar los periodos de estancia.
- Incrementar los índices de repetitividad.
- Fortalecer la imagen de Can Cún como uno de los destinos nacionales que destacan por el cuidado y conservación de los recursos naturales.
- Lograr a través de la calidad en la prestación de los servicios, mayores y mejores niveles de satisfacción y deleite de sus visitantes.

Lo que podrá cumplirse, tomando en consideración que el 94% de los turistas extranjeros encuestados manifestaron sus deseo de regresar, aunado a que la prestación del servicio que se les brinda en conjunto, ha dado pauta para que el 95% de los visitantes extranjeros consideren, entre otras cosas, un precio justo y proporcional al servicio ofrecido, estableciendo el 97% de los encuestados, las siguientes opiniones sobre las instalaciones donde se alojaron:

- Limpieza destacable en las habitaciones
- Areas verdes y albercas muy limpias y bien cuidadas.
- Algunas de ellas son inclusive elegantes
- Son realmente cómodas
- Comparables con las de cualquier lugar del mundo
- Muy buen mantenimiento

<sup>95</sup> Secretaría de turismo. "Percepción ... op. cit.

Ésta preferencia manifestada por los visitantes extranjeros, se puede entender también tomando en consideración la localización del centro vacacional respecto de otros centros turísticos de nuestro país:

**CUADRO No. 24**  
**DESTINO DE LOS VISITANTES POR TIPO DE CENTRO TURÍSTICO**

DESTINO	%
Playa	50
Zonas arqueológicas/ Cultura regional	29
Conocer el lugar	18
Clima	18
Diversión	15

FUENTE: SECTUR. "PERCEPCION DE LOS NIVELES. DE CALIDAD DE DESTINOS TURÍSTICOS".

c) Expectativas de los turistas.

No obstante que las opiniones manifestadas, son en la mayoría de los casos positivas en cuanto a lo que actualmente se les ha ofrecido, los turistas también hicieron una serie de sugerencias para incrementar los niveles de calidad de los servicios, como por ejemplo "ofrecer mayores alternativas culturales que destaquen la identidad, valores y tradiciones mexicanas", lo que va ligado de manera directa al proyecto.

b) Ingresos de la actividad

Como se ha mencionado anteriormente, el motivo principal del viaje de los turistas, tanto nacionales como extranjeros, es el "placer", y esto mismo se demuestra en el gasto que realizan bajo esta caracterización:

**CUADRO No. 25**  
**GASTO EFECTUADO POR EL TOTAL DE LOS VISITANTES Y EXTRANJEROS DE ACUERDO**  
**AL MOTIVO DE LA ESTANCIA, POR AÑO**  
(Miles de nuevos pesos)

MOTIVO	1991		1993		1994	
	TOTAL	Extranjeros	Total	Extranjeros	Total	Extranjeros
Placer	2,792,520	2,727,240	771,504	725,160	2,105,941	1,526,247
Negocios	170,453	54,400	94,739	89,054	239,316	152,956
Estudio	36,266	36,266	27,068	25,446	34,013	2,039
Tránsito	145,066	145,066	338,299	318,053	628,522	493,283
Visita familiares	72,533	72,533	40,602	38,166	146,875	140,210
Visita amistades	43,519	43,519	-----	-----	195,642	141,739
Otros	90,666	90,666	81,205	76,333	164,954	92,794
<b>TOTAL</b>	<b>3,351,023</b>	<b>3,169,690</b>	<b>1,353,417</b>	<b>1,272,212</b>	<b>3,515,263</b>	<b>2,549,268</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DEL INEGI. ANUARIOS ESTADÍSTICOS DE QUINTANA ROO. VARIOS AÑOS.

En este sentido, se puede ver que a pesar del descenso que ha tenido el citado rubro en la percepción de los ingresos, pues pasó de 83 a 59 por ciento del gasto realizado, en términos generales se mantiene por encima de los demás, siendo mayor al 50 por ciento durante el periodo de estudio.<sup>96</sup>

Una de las razones que explican este descenso es el incremento que ha tenido el gasto efectuado por concepto de "tránsito", pues su participación se incrementó hasta 17 por ciento en el último año, cuando inició en 4 por ciento.

Por otro lado, es necesario mencionar la importancia que representa para el estado de Quintana Roo "los ingresos brutos de hoteles de lujo" (que se encuentran localizados principalmente en Can Cún), puesto que el monto asciende al 48% (689,690.4 miles de nuevos pesos) de los ingresos totales recibidos en el año de 1993 bajo la clasificación "hoteles y otros servicios de alojamiento temporal", lo que le ha representado al municipio un valor agregado censal bruto<sup>97</sup> de 491,861.6 miles de nuevos pesos<sup>98</sup>.

Esta continua afluencia de turistas e ingresos por lo consiguiente, permiten por su parte que los empresarios hoteleros dispongan de dinero suficiente para contratar a su vez otros servicios (como los de cortesía que se pretende introducir, que hagan posible que no se detenga el círculo virtuoso servicios-turistas-ingresos-servicios...

<sup>96</sup> La fuente no proporciona datos de esta variable para el año de 1992.

<sup>97</sup> Se refiere al valor que resulta de restar, a la producción bruta total, o a los ingresos derivados de la actividad, o los ingresos brutos totales, el valor de los insumos totales. Se le llama bruto porque a este valor agregado no se le han deducido las asignaciones efectuadas por depreciación de activos fijos.

<sup>98</sup> INEGI. *XIV Censo industrial, XI Censo comercial y XI Censo de servicios*. Censos económicos 1994. México 1994.

### c) Adquisición de artesanías

La atracción que los turistas extranjeros tienen por las artesanías de nuestro país, es un hecho para muchos conocido, baste revisar algunas de las publicaciones que se han hecho a este respecto por autores extranjeros, llamando la atención a los paseantes en estos aspectos.<sup>99</sup>

Es por esta razón que en el caso de Can Cún, y el estado de Quintana Roo en general, por ser un lugar vistado en su mayoría por extranjeros y la magnitud de la derrama de ingresos económicos en general, especialmente por concepto de "placer", el consumo de artesanías a nivel estatal en establecimientos especializados ascienda a 102,264.3 miles de nuevos pesos<sup>100</sup>, lo que comparativamente representa el 14.8% de los ingresos brutos en hoteles de lujo, que fue de 689,690.4 miles de nuevos pesos<sup>101</sup>, y más representativo aun si tomamos como referencia las tarifas que tenían estos establecimientos en el año de 1993 (ver anexo), lo que nos estaría indicando que por cada día de hospedaje en hoteles de gran turismo, los turistas estarían adquiriendo artesanías por un precio de aproximadamente 88 nuevos pesos, y con la incorporación de los portajabones estarían satisfaciendo esta preferencia pero de manera directa al contratar su servicio de hospedaje, motivando aún más el consumo de ésta u otras artesanías con posterioridad.

Así, todos estos elementos en su conjunto darán pauta para que la empresa pueda manetenerse a lo largo del horizonte proyectado en cuanto a su operación (que se verá en el apartado 5 de éste capítulo), dejando abierta la posibilidad para que los artesanos, una vez que hayan transitado por el proceso de aprendizaje que representa la introducción de un producto de ésta naturaleza al mercado (en este caso turístico), puedan decidir plenamente su conveniencia de continuar elaborando los mismos productos o producir otros diferentes.

## DESVENTAJAS

### a) Sobredemanda

Se le ha denominado de esta forma, porque el proyecto corre el riesgo de no satisfacer las necesidades de los hoteles, de llegar a impactar de tal forma la preferencia de los turistas extranjeros con estos obsequios como producto de la

<sup>99</sup> Véase Harvey Marian. *Mexican crafts and craftspeople*. EUA. 1987  
Rockefeller, Nelson. *Folk treasures of Mexico*. EUA. 1990  
Sayer, Chole. *Arts and crafts of Mexico*. EUA. 1990

<sup>100</sup> De acuerdo con las modificaciones de política monetaria, las cantidades manejadas no representan diferencia en su valor nominal, dado que el único cambio que se realizó a principios de 1995 fue la eliminación de la palabra "nuevos".

<sup>101</sup> INEGI. *Ibidem*.



contratación de los servicios hoteleros, dado que la capacidad productiva de la empresa está limitada a la producción manual.

## 2. ABASTO DE MATERIAS PRIMAS

### 2.1 Disponibilidad de materia prima e insumos

El abasto de materia prima se localiza principalmente en Actopan (durante el día de plaza), aunque también existen proveedores en Ixmiquilpan, y algunos otros (los menos), en el mismo municipio.

En el mercado de Actopan el material presenta una oferta constante y precio sin variación, tomando en consideración que la cantidad que se oferta es de aproximadamente 100 manojos semanales<sup>102</sup>, siendo las necesidades de la empresa del orden del 18% (18.75 manojos) de esa oferta, lo que no representa una presión muy fuerte para que las condiciones en que son ofertados los materiales, motiven un alza en sus precios, dado que no en todas las ocasiones logran venderse los manojos de ixtle.

Y en lo que se refiere al jabón utilizado para el lavado del ixtle, se puede adquirir en algunas de las misceláneas localizadas en el municipio o en la CONASUPO local, o en su defecto en el municipio de Actopan el día de plaza, a través de compras periódicas realizadas por todos los integrantes de la organización, conforme se vayan requiriendo, dando pauta a evitar el incremento en el precio por la demanda de 75 jabones al mes.

Cabe destacar que se comprarán más manojos, y por lo tanto más jabones de los requeridos para producir los porta-jabones que se canalizarán al mercado, en virtud de que se tiene contemplado dejar un stock para prevenir posibles fluctuaciones en la demanda.

## 3. ASPECTOS TECNICOS

### 3.1 Localización

A fin de cumplir con los requisitos que establece la SHCP para la realización de trámites principalmente, además de que representa un lugar específico para el trabajo administrativo y de relaciones comerciales, el domicilio social de la empresa estará establecido en el local que ha sido construido por las autoridades municipales, en colaboración con los habitantes de la comunidad, para el uso colectivo, y que tiene domicilio conocido en la comunidad de González Ortega, municipio de Santiago de Anaya, Hgo.

<sup>102</sup> De acuerdo con la opinión de los propios artesanos.

**ESTA TESIS  
NO DEBE  
QUEDAR EN LA  
BIBLIOTECA**

### 3.2 Características de la región

Es una región árida, debido a la escasez de precipitación pluvial, productora de maíz y frijol básicamente para el autoconsumo, aunque también se dispone de algunos canales de riego de aguas negras, que son utilizadas para el cultivo de alfalfa y otras especies para consumo del ganado menor, como lo son ovinos y caprinos.

### 3.3 Disponibilidad de infraestructura y servicios

A nivel local, ésta disponibilidad se muestra en el siguiente cuadro:<sup>103</sup>

INFRAESTRUCTURA	NULLA	ESCASA	REGULAR	EXCELENTE
CARRET.-VIAS ACCESO				X
AGUA			X	
ENERGIA ELECTRICA				X
COMBUSTIBLES			X	
BANCOS	X			
ESCUELAS				X
CLINICA Y CONSULTORIO				X
TELEFONO	X			

### 3.4 Capacidad instalada

Por ser una actividad dependiente de la habilidad manual de los artesanos, en todo el proceso productivo, se ha considerado que la capacidad instalada es de aproximadamente 77,850 piezas anuales, laborando 24 días al mes (incluyendo un horario específico para la administración).

### 3.5 Capacidad utilizada o de operación

Se pretende operar inicialmente alrededor del 64.86% de la capacidad instalada de la empresa durante los cinco años, debido a la utilización del método aplicado para la proyección de la demanda, anteriormente señalado.

### 3.6 Meses de operación

Se estará operando durante los 12 meses del año, a razón de 16 días al mes en aspectos netamente de producción, y destinando uno más para las labores propias de la administración de la empresa, el cual no excederá de 3 horas de

<sup>103</sup> Este es un formato que además de auxiliarnos en evitar la información vertida en el capítulo 2, se encuentra contenido en los Términos de Referencia que maneja FONAES.

trabajo, puesto que las actividades sólo serán las de ordenar las notas de consumo, y transferir los datos al libro de entradas y salidas.

### 3.7 Rendimientos y/o parámetros técnicos

Para comprender las particularidades que adquiere este tipo de artesanías, se han dividido en dos:

#### MATERIA PRIMA E INSUMOS

UNIDAD DE MEDIDA	RENDIMIENTO
MANOJO	50 JABONERAS
JABON DE PASTILLA	1 MANOJO

#### POCESO PRODUCTIVO

ETAPA	ELABORACION	CANTIDAD
LAVADO DEL IXTLE	1 DÍA*	HASTA 2 MANOJOS
PEINADO DEL IXTLE	1 DÍA*	HASTA 2 MANOJOS
HILADO DEL IXTLE	1 DÍA	1 MANOJO
TEJIDO DE JABONERAS	12 MIN.	1 JABONERA

\* SE REALIZAN EL MISMO DÍA

### 3.8 Descripción del proceso productivo

De acuerdo con Medina y Quezada, para la obtención de la materia prima se requería ubicar las pencas más grandes de aquellos magueyes que ya habían sido explotados por los aguamieleros, utilizando dos métodos para la obtención de la fibra: uno de ellos (el crudo) era dejar las pencas a secar al sol, y el otro consistía en asarlas y ponerlas en agua a fermentar durante 2 días. Una vez hecho esto se procedía a colocar las pencas sobre una tabla, la que a su vez estaba con una pendiente hacia la superficie del suelo, permitiendo con ello que la penca se deslizara hacia la parte inferior sobre la tabla, para que el tallador tuviera, al inclinarse al frente, la posición adecuada para forzar mediante movimientos firmes sobre la penca, apoyándose en la tabla, en cuya parte posterior, se localiza una hoja de metal, de manera perpendicular a la tabla, para obtener el desfibrado de la penca hasta convertirlo en "hilos". Para que el tallador tuviera la fuerza necesaria, se recomendaba que la parte superior de la tabla (donde comienza la inclinación hacia abajo) estuviera a la altura de su cintura.<sup>104</sup>

<sup>104</sup> La extracción del ixtle no ha cambiado mucho, la introducción de nuevas técnicas que hagan la labor más "sencilla" para los "talladores" no han sido incorporadas a su trabajo, situación que ha provocado

Sin embargo, el proyecto no contempla la obtención de la materia prima mediante este proceso, ya que el material (como lo llaman) es ofertado en Actopan (ver el punto 2.1 Disponibilidad de materia prima e insumos), el cual según los artesanos, traen de algunos lugares de la región, como por ejemplo del municipio de Santa Ma. Amaxac y de otras zonas del estado de Querétaro, es ofrecido mediante *manojos*, que es la unidad de medida que se utiliza para la comercialización, mismo que no se le ha dado un peso determinado, puesto que se conforma de una serie de hilos de aproximadamente 50 cm de largo, sobreponiéndose unos con otros, y con un peso que oscila alrededor de 200 gramos.

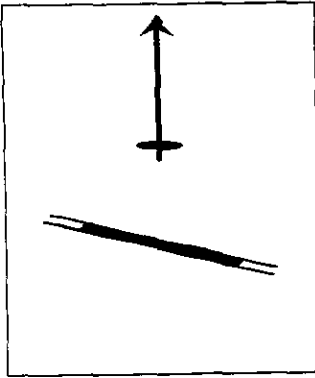
Una vez que se tiene el material en *greña* (como se le conoce), se procede a su lavado con agua y jabón de pastilla (regularmente de la marca ZOTE dado su rendimiento y resistencia a la humedad); utilizando para ello los recursos de la organización, es decir, utilizando el agua de la toma domiciliaria del local, de la cual se gastan veinte litros por cada manojos. El lavado se realiza en el lavadero "como si fuera ropa"; se exprime y se peina con una púa de maguey, para posteriormente dejarlo secar al aire libre durante un día completo tendido en lazos. Ya seco se vuelve a peinar hasta que haya adquirido la textura necesaria aparentando las crines de un caballo.

Acabado este proceso se agrupa en pequeños manojos (aproximadamente la quinta parte del manojos adquirido en el mercado), para iniciar el trenzado de los hilos. El material reunido se coloca sobre el hombro izquierdo, de tal manera que los extremos caigan sobre ambas partes del cuerpo, es decir, sobre espalda y pecho; con ello se tiene la distancia apropiada para tomar con los dientes las puntas de los hilos necesarios (cantidad que oscila entre cuatro y seis hilos), y adquirir el grueso deseado, que está en función de la presentación establecida para el producto<sup>105</sup>.

---

lesiones constantes en órganos tales como riñones y pulmones, además de dolores musculares en la cintura.

<sup>105</sup> Cada trabajo tiene una presentación diferente de acuerdo al producto de que se trate: bolsas, esponjillas, portajabones, etc., y al mercado al que será dirigido.



Los hilos se colocan en el primer y único instrumento de procesamiento llamado *malacate*, que está hecho de madera de mezquite, totalmente a mano por cada uno de los artesanos. Este instrumento está elaborado a base de un palillo de aproximadamente 35 cm de largo; en uno de los extremos se ubica una piedra circular, que originalmente era a base de madera, en la cual se incrusta el palillo, (y que funciona de contrapeso al eje de los movimientos que se originan desde el otro extremo) y en el otro, con la ayuda de instrumentos punzocortantes se da forma a las *orejas* (una especie de muescas), que tiene la forma de una

flecha, cuyo dirección está en sentido contrario de la piedra.

El primer paso para trenzar el hilo, es amarrarlo alrededor del palillo del malacate en la extremo cercano a la piedra; posteriormente se procede a tomar con los dedos índice y pulgar, el extremo en donde se encuentran las orejas. Mediante repetidos movimientos circulares, (simulando la acción de girar una pirinola), con la fuerza que adquiere su movimiento, el ixtle se comienza a trenzar al ser enganchado materialmente por las puntas de las flechas. Una vez girado el malacate, se suelta para que gire solamente con la fuerza que se le imprimió con el movimiento, sosteniéndose con la misma mano el hilo, a una distancia de aproximadamente 25 cm (que es el tramo de ixtle que se pretende trenzar). Cuando el hilo ha obtenido el acabado deseado, el cual puede darse después de cuatro o cinco "giros", se comienza a distribuir el hilo alrededor del malacate. Una vez que los hilos se han terminado de trenzar, se unen los siguientes mediante un pequeño "nudo", (que se realiza agrupando los hilos ya trabajados y los que están próximos a trenzarse mediante un giro con los dedos índice y pulgar), para continuar el proceso y obtener con esto que no se interrumpa el largo de hilo necesario.

Cuando se ha completado el trenzado del manojo, se procede a enrollar el hilo en una pieza de madera denominada *coqueto* (hecha con el qurote de la lechuguilla), que mide aproximadamente 30 cm. y tiene forma de letra "H", en la cual se enrolla a lo largo de la pieza entre uno y otro extremo, simulando líneas diagonales a la vez para su mejor distribución.

Sin embargo, en ninguno de los dos casos se ha mantenido generalizado este patrón, es decir, ambos procesos (obtención y procesamiento de la materia prima) han dejado de hacerse de manera directa por los algunos productores: en la actualidad la obtención de la materia prima ha dejado de practicarse casi de manera definitiva, no así el procesamiento, que aun cuando también existen personas dedicadas exclusivamente a esta actividad, la mayoría opta por procesar su material.

Estas tres actividades, parte del procesamiento: hilado, trenzado y enrollado del ixtle, por la forma en que se llevan a cabo, no requieren (y nunca lo han requerido) de un espacio físico determinado, de tal manera que es posible que a la par se puedan desarrollar otras actividades, que no interrumpen la utilización de las manos de los artesanos al efectuarse, como por ejemplo la crianza de animales.

Cabe mencionar que a través del tiempo, algunos de éstos utensilios han sufrido algunos cambios, de entre estos destaca el hecho de que el contrapeso del malacate, que antes era hecho con un trozo de madera, y su orificio con instrumentos punzocortantes, ahora se haga con una piedra, y para hacer el orificio sólo se requiera de un taladro, aprovechando con ello algunos recursos modernos, a fin de mejorar las condiciones de trabajo; cuidando siempre que la calidad y la condición artesanal no afecten el producto<sup>106</sup>.

Como última etapa, que es la elaboración del producto, se aplica la técnica de tejido de gancho ya mencionada, la cual consiste en una serie de pasos consecutivos, denominados vueltas, por el movimiento de derecha a izquierda y viceversa que adquiere el tejido conforme se va avanzando en la elaboración del objeto (hasta finalizar con un rectángulo), de tal forma que como primer paso se elabore un pequeño cordel de 20 cadenas, las cuales adquieren esta forma a través de la introducción del gancho en el círculo del primer eslabón de la cadena, que se realiza mediante la elaboración de un nudo pequeño en el extremo del hilo, para posteriormente tomar<sup>107</sup> el hilo que proviene del molote, y finalmente, sin haber sacado el gancho del círculo, regresar mediante el movimiento contrario el gancho a efecto de que el hilo pase por el centro y forme un círculo nuevo hasta formar el número de cadenas<sup>108</sup> necesarias.

Así, el procedimiento consiste en lo siguiente:

**1a. vuelta** Hacer 20 cadenas.

**2a. vuelta** Hacer 5 cadenas y clavar (el gancho) con medio punto<sup>109</sup> en la quinta cadena de la primera vuelta para formar los semicírculos, hasta acabar la vuelta.

**3a. vuelta** Hacer 5 cadenas y clavar a la mitad de la parte superior del semicírculo anterior a la ubicación del final de las 5 cadenas para formar la siguiente serie de semicírculos, hasta terminar la vuelta.

Repetir la 3a. vuelta hasta formar diez semicírculos (continuar las siguientes 6 vueltas con éste procedimiento).

---

<sup>106</sup> De la Torre, Francisco. *Arte popular mexicano*. p21

<sup>107</sup> Se refiere a "enganchar" con la punta del gancho.

<sup>108</sup> Cuando se utiliza la técnica de tejido de gancho una cadena equivale a un eslabón (de una cadena).

<sup>109</sup> Procedimiento parecido a la elaboración de la cadena que sirve para unir el hilo con el resto del tejido.

**10a. vuelta** Hacer tres veces 5 cadenas, clavando con medio punto al finalizar cada una de ellas en la parte superior del semicírculo de la cadena anterior, para dar la forma abultada de la parte superior del portajabón.

Al finalizar las vueltas, y una vez que se tiene el rectángulo, se procede a doblar el rectángulo en partes iguales, tomando como eje del doblar los lados de menor tamaño, para finalizar cerrando las orillas con medio punto hasta el final de la figura, terminando con un nudo en este punto.

La "jaladera", que es la última parte de la pieza, se elabora mediante 50 cadenas, que al terminarse (con un nudo) se introducen a través de los semicírculos de la novena vuelta, en forma de zig-zag, dando la apariencia de entrelazar la pieza alrededor de la parte superior de la vuelta, para que al tirarse de la parte que no está entrelazada, se impida la salida del jabón.

Finalmente, una vez que se han terminado de elaborar los portajabones, cada uno de los socios deberá entregar su producción directamente en el local, para su contabilización y posterior empaque y envío..

### 3.9 Programa de producción mensual y anual

Tomando en consideración que no es posible comprar materia prima en cantidades menores a un manojo, la producción será del orden de 3,750 piezas mensuales, dejando 101.5 de ellas en inventarios (stock), de esta forma sólo serán canalizadas 3,648.5 al mercado, esperando un incremento durante los meses de enero y mayo principalmente (acudir al punto 1.5 Destino de la producción), mismo que se espera cubrir con el stock, una vez que el comprador manifieste con anticipación la necesidad de incrementar su compra durante esa temporada.

### 3.10 Necesidades y descripción del equipamiento

Debido a que esta actividad, se ha venido desarrollando bajo las circunstancias particulares descritas en el diagnóstico, el espacio requerido será mínimo, debiendo observar algunas consideraciones para albergar la materia prima e insumos requeridos, así como el producto terminado, en condiciones adecuadas: no exponerse a los rayos solares, a la humedad y polvo, dado que se modifican las características originales del material y del producto por lo consiguiente, decolorándolo y perdiendo su calidad por un lado, y haciéndolo menos manejable por el otro.

### 3.11 Requerimientos de obra civil

Se hará uso de uno de los espacios que tiene el local comunitario que fue construido con recursos de la Presidencia Municipal con el auxilio en la mano de obra de los pobladores, en terrenos comunitarios, para el almacenamiento de la materia prima, insumos y producto terminado, así como las actividades propias de la administración.

Sin embargo, en correspondencia con la comunidad por la utilización del local, la empresa destinará una cantidad mensual de cien pesos para el mantenimiento a manera de renta.

### 3.12 Necesidades anuales de mano de obra

El proyecto necesitará de la participación activa de 15 personas en empleos fijos mediante una retribución diaria de \$50.00, lo que equivaldría a percibir el mismo ingreso que actualmente reciben por elaborar productos que son entregados a la compañía AVON, pero con la diferencia de que la operación del proyecto es de 16 días en lugar de trabajar toda la semana, dedicándose de manera exclusiva a la producción de artesanías.

### 3.13 Necesidades anuales de servicios

Las condiciones en que se elaboran las jaboneras, aunque mínimos, por la escasa utilización del espacio, representarían el consumo de los siguientes servicios:

SERVICIO	GASTO ANUAL(\$)
AGUA	80.00
ENERGÍA ELEC.	180.00
RENTA	100.00

Cabe mencionar que el concepto de energía eléctrica se ha contemplado a manera de previsión, puesto que la elaboración de las artesanías no se realizará en la noche, y las actividades administrativas se desarrollarán durante el día.

### 3.14 Tiempo de construcción y ejecución

La obra se encuentra disponible para su utilización por haber sido construida desde el año de 1992.



proceso de solución de los problemas del sector rural, iniciándose desde la comprensión de la importancia de la racionalización de los recursos existentes.

Proceso que se deberá iniciar con la formulación de un "plan prospectivo de una unidad de acción capaz de materializar algún aspecto del desarrollo económico o social", ...suponiendo "también la indicación de los medios necesarios para su realización y la adecuación de esos medios a los resultados que se persiguen"<sup>27</sup>.

---

<sup>27</sup> ILPES. Guía para la presentación de proyectos. p. 13-14

### 3.15 Impacto ecológico

Tomando en consideración que la oferta que se presenta en el mercado actualmente en lo que a fibra de maguey se refiere, rebasa por mucho las necesidades de materia prima de la empresa, el impacto ecológico que sufrirá el medio ambiente se sumará a las condiciones actuales en que se da la explotación de la planta.

### 3.16 Medidas de control y prevención

Por esta razón el proyecto se integrará a los programas de reforestación que se impulsen desde la COMART, con la participación directa de los tres niveles de gobierno, específicamente mediante la coordinación de la SAGAR, no sólo en los terrenos periféricos a la empresa, sino en la región en general.

## 4. ORGANIZACION

### 4.1 Organización actual o propuesta

Se constituirá una Sociedad Cooperativa de Producción por las facilidades que en materia de tramitación y erogación de recursos representa la obtención ésta figura jurídica, puesto que con las modificaciones que realizara el H. Congreso de la Unión se permite la constitución mediante la firma de un fedatario público, que puede ser el mismo presidente municipal.<sup>110</sup>

Con esto se le podrá dar un carácter de autogestión a la empresa, lo que permitirá rotar las diferentes tareas que tengan que realizarse tanto en lo que se refiere a la producción como en la administración, incluyendo las que corresponden a las comisiones de trabajo.

### 4.2 Número de registro de personalidad jurídica

Dado que este registro se obtiene una vez que se ha conformado legalmente una organización, es inexistente.

### 4.3 Número de socios de la organización

Se pretende incorporar el número máximo de trabajadores que acepta la ley de acuerdo con la clasificación de microempresas: 15 personas, de las cuales, por lo expuesto en el punto 2.5.2 del capítulo dos se piensa puedan ser exclusivamente mujeres.

---

<sup>110</sup> Ver Diario Oficial de la Federación 8 de agosto de 1994.

#### 4.4 Objeto social de la organización

Para alcanzar los objetivos del proyecto, la organización deberá cumplir con las siguientes:

- Producción y comercialización de artesanías
- Contratación de créditos
- Recibir o contratar servicios técnicos o de consultoría
- Celebrar todo tipo de contratos lícitos
- Obtener, adquirir, utilizar o disponer en forma legítima de toda clase de patentes, marcas o nombres comerciales, diseños, logotipos, licencias o derechos de propiedad industrial, en el país o en el extranjero.

#### 4.5 Actividades actuales y principales de los socios

Las labores agrícolas y pecuarias, las propias del hogar, además de la producción de artesanías.

#### 4.6 Experiencia de los interesados en las actividades del proyecto

En general, las artesanas tienen amplia experiencia (la mayoría de ellas de más de 10 años) en el procesamiento de la materia prima y en el manejo del gancho con sus diferentes técnicas de utilización.

#### 4.7 Existe líder productivo

Dado el carácter de proyecto, no se tiene contemplado el nombre de los integrantes de la empresa.

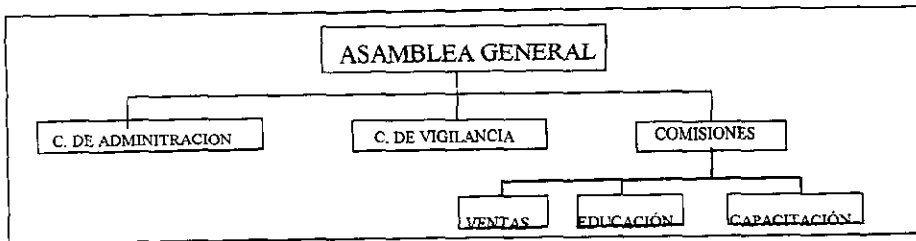
#### 4.8 Escolaridad promedio

Bajo al argumento anterior, la escolaridad que prevalece es la correspondiente al nivel primaria (ver capítulo 2 Diagnóstico municipal).

#### 4.9 Ingresos promedio al año de cada uno

En el mismo orden de ideas se manifiesta a nivel municipal que la mitad de la población percibe hasta dos salarios mínimos (ver capítulo 2. Diagnóstico municipal).

#### 4.10 Organigrama propuesto



La toma de decisiones en todos los casos corresponderá a la asamblea general, misma que se conformará con la participación activa de todos y cada uno de los socios de la empresa, y ante la cual se expondrán todas aquellas situaciones que ameriten de su opinión.

En este sentido, es primordial que tanto los consejos como las comisiones realicen su trabajo conforme se acuerde en la asamblea, independientemente de la producción que lleven a cabo, la cual deberá ser entregada conforme el calendario establecido.

Los consejos y las comisiones tendrán un carácter temporal y rotativo entre todos los integrantes de la empresa, de tal forma que todos ellos conozcan plenamente las tareas a realizar en cada puesto de trabajo, (en el ámbito administrativo), para comprender la importancia del desempeño de la función asignada, y la magnitud que esta tiene en sus beneficios económicos y sociales.

### 5. ASPECTOS FINANCIEROS

#### 5.1 Resumen de inversiones y cronograma (cuadro 26)

La inversión correspondiente a la organización estaría representada básicamente por la aportación del local comunitario y mobiliario de oficina (acudir al anexo) como activo fijo, en lo que a activos diferidos se refiere, aun cuando la constitución de la Sociedad Cooperativa no requiere de la intervención de un notario público, y por ende los honorarios correspondientes no tendrían que erogarse, la asignación de la denominación social que realiza la Secretaría de Relaciones Exteriores no puede evitarse, razón por la cual se han incluido los gastos por este concepto y sus implicaciones en transporte, así como el monto que habrá de cubrirse en el Registro Público de Comercio, aunado a las aportaciones de los socios para conformar el capital social; inversiones que será necesario se realicen desde el año 0.

Proyecto: **PORTAJABONES DE IXTLE**  
**RESUMEN DE INVERSIONES Y CRONOGRAMA**

Cuadro 26

Origen	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
	0	1	2	3
	<b>INVERSIÓN FIJA</b>	<b>10,400.00</b>		
	MAQUINARIA Y EQUIPO	0.00		
	VEHICULOS DE TRANSPORTE	0.00		
S	MOBILIARIO Y EQUIPO AUXILIAR	400.00		
	GASTOS DE INST. DE EQUIPO			
	TERRENO Y ACONDICIONAMIENTO	0.00		
S	OBRA CIVIL	10,000.00		
	FLETES, SEG., IMP. Y G. ADUANALES	0.00		
	OTROS ACTIVOS FIJOS	0.00		
	<b>INVERSIÓN DIFERIDA</b>	<b>1,862.10</b>		
	PLANEACION E INT. DEL PROYECTO	0.00		
S	GASTOS DE CONSTITUCIÓN	1,862.10		
	GASTOS DE PUESTA EN MARCHA	0.00		
	<b>SUBTOTAL</b>	<b>12,262.10</b>		
	<b>TOTAL INVERSIÓN FIJA Y DIFERIDA</b>	<b>12,262.10</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
	<b>G DE INSTALACION Y EQUIPO</b>			
	<b>G. DE PREOPERACION</b>			
F	<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>15,548.94</b>		
	<b>TOTAL DE LA INVERSION</b>	<b>27,811.04</b>		
<b>ORIGEN DE LOS RECURSOS</b>				
		<b>(\$)</b>	<b>%</b>	
	APORTACION DE LOS SOCIOS	12,262.10	44	
	FONAES	15,548.94	56	
	OTRAS APORTACIONES	0.00	0	
	<b>TOTAL</b>	<b>27,811.04</b>	<b>100</b>	

Cabe destacar que la obtención de la denominación social se propone se realice mediante los mecanismos utilizados por la Ventanilla Única de Gestión, para la constitución de la Sociedad de Responsabilidad Limitada Microindustrial Artesanal, otorgando con ello un trato igualitario a los productores de artesanías, independientemente de la figura jurídica que constituyan.

Con ésta distribución de la estructura financiera, la empresa no podría concretarse, puesto que la inversión correspondiente a los socios estaría dándose por debajo de lo que establecen los lineamientos de operación del FONAES, como consecuencia, el proyecto tendría que orientarse a la búsqueda de otros esquemas financieros, ya sea para complementar la aportación del grupo, o para financiar de manera total las necesidades de la empresa, aunque dada la falta de garantías de la organización, daría pie a buscar fuentes financieras distintas a las que ofrece la banca comercial, por lo que se corre el riesgo de caer de nueva cuenta en los esquemas de financiamiento tradicionales, ligados a su vez a los de comercialización.

Es por ésta razón, que en el tiempo que ha operado el Fondo, las empresas que más se han apoyado son aquellas localizadas en las entidades federativas que reflejan mejores condiciones de vida, esto es, en donde el grado de marginación es menor<sup>111</sup>, y en donde se tienen mayores posibilidades de cubrir la parte correspondiente a la aportaciones de las organizaciones.

## 5.2 Capital de trabajo (cuadro 27)

El capital de trabajo equivaldría a un mes de operación, destacando de manera significativa, por el monto que representa (84% del total), la parte correspondiente a los sueldos, elemento que no podría ser omitido, dado que se pretende que los socios perciban una remuneración mensual constante, permitiendo con ello la consecución de uno de los objetivos que persigue el proyecto referente a la generación de empleos permanentes.

## 5.3 Costos y gastos totales anuales (cuadro 28)

De la misma forma como se manifiesta en el capital de trabajo, la mano de obra (toda ella fija) representa alrededor del 80% del total de los costos anuales, situación que deja ver que la empresa pretende mantener los principios de solidaridad de estas organizaciones, dejando al amrgen la incorporación de elementos que afectarían el ingreso de los trabajadores, como suele suceder cuando las retribuciones se realizan a destajo.

<sup>111</sup> Véase Aguado Herrera, Ema Esther. Fondo de Apoyo a las Empresas de Solidaridad. Apoyo a través de capital de riesgo: resultados cuantitativos 1992-1994. México. UNAM. Tesis para obtener la Lic. en Planificación para el Desarrollo Agropecuario. 1996.

**CÁLCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO**

Cantidad requerida por mes de operación (\$)

<b>CONCEPTO</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
<b>Ingresos</b>	<b>0.00</b>	<b>16,155.00</b>		
<b>Egresos</b>	<b>15,548.94</b>	<b>15,548.94</b>		
Mano de Obra	13,500.00	13,500.00		
Materia Prima	1,125.00	1,125.00		
Jabón	285.00	285.00		
Fletes	270.94	270.94		
Pasajes	268.00	268.00		
Renta	100.00	100.00		
<b>SALDO</b>	<b>15,548.94</b>	<b>606.06</b>		

Proyecto: PORTAJABONES DE IXTLE

Cuadro 28

**CLASIFICACION DE COSTOS**

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>COSTOS VARIABLES</b>	<b>17,180.00</b>	<b>22,210.30</b>	<b>28,797.13</b>	<b>37,433.67</b>	<b>48,849.96</b>
MATERIA PRIMA	13,500.00	17,918.54	23,783.25	31,567.48	41,899.49
MANO DE OBRA EVENTUAL	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
SERVICIOS	260.00	345.10	458.05	607.97	881.58
COMBUSTIBLE					
INSUMOS DIVERSOS	3,420.00	3,947.27	4,555.83	5,258.22	6,068.90
<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>159,773.49</b>	<b>183,615.58</b>	<b>211,013.99</b>	<b>242,425.15</b>	<b>278,686.00</b>
M.O. DIRECTA E INDIRECTA	144,000.00	165,600.00	190,440.00	219,006.00	251,856.90
DEPRECIACION Y AMORT.	826.21	826.21	806.21	686.21	686.21
MANTENIMIENTO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
SEGUROS E IMPUESTOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
G. DE ADMINISTRACION	8,408.00	9,669.20	11,119.58	12,787.52	14,705.64
G. DE VENTAS	6,539.28	7,520.17	8,648.20	9,945.43	11,437.24
G. FINANCIEROS					
<b>TOTAL</b>	<b>176,953.49</b>	<b>205,826.49</b>	<b>239,811.12</b>	<b>279,858.82</b>	<b>327,535.96</b>



Por otro lado, nos muestra una de las razones por las cuales los productores pueden dejar su producto tan barato: los costos de materia prima e insumos son mínimos, que si bien es cierto que la necesidad de los ingresos es el factor que los "empuja" a aceptar las condiciones de venta de precios bajos, también lo es que los productores al "cuantificar" su inversión en la producción, el precio pagado de todas maneras supera sus costos.

#### 5.4 Costos de depreciaciones y amortizaciones (cuadro 29)

El concepto de depreciación no correspondería a la lógica en que se presentan en los términos de referencia, puesto que el local no es propiedad estricta de la empresa y por tanto el desgaste que sufra el inmueble, si bien es cierto que se cubrirá una cuota a manera de renta destinada para su mantenimiento, será preocupación de la comunidad en su conjunto.

Las amortizaciones en cambio, representan los gastos realizados por concepto de constitución de la figura jurídica, que serán recuperados durante la operación de la empresa.

### 6. BENEFICIOS FINANCIEROS

#### 6.1 Estado de resultados (cuadro 30)

Con esta estructura de costos deduciéndolos de los ingresos que se espera recibir al finalizar cada año, las utilidades netas que se estarían obteniendo se pueden observar en el cuadro correspondiente.

Como puede observarse se han eliminado los conceptos correspondientes a prestaciones sociales, dado que en una organización compuesta de manera exclusiva por socios, estos pagos pueden no realizarse, ayudando con ello a la liquidez del proyecto, y por lo tanto a su factibilidad y virtual aprobación, sin olvidar que existe la posibilidad de que se a la propia empresa destine una parte de sus recursos a la atención médica de sus asociados, cuando así lo requieran.

Los conceptos a los que se hace referencia son las cuotas de pago al IMSS<sup>112</sup>, por el cual aplicando los porcentajes correspondientes a 1997 se estaría pagando una cantidad similar (83%) a las utilidades netas reflejadas en el cuadro 30; y por el lado del INFONAVIT, y del Sistema de Ahorro para el Retiro

<sup>112</sup> Esto significaría aplicar los siguientes porcentajes: 8.750 = enfermedad y maternidad  
5.950 = invalidez  
1.0 = guardería  
0.5850 = riesgo

DEPRECIACION Y AMORTIZACIÓN DE LA INVERSION

CONCEPTO	INVERSION INICIAL	TASA ANUAL	DEPRECIACION (AÑOS)		
			1	2	3
MAQUINARIA Y EQUIPO	0.00	10	0.00	0.00	0.00
VEHICULOS DE TRANSP.	0.00	20	0.00	0.00	0.00
MOB. Y EQ. AUXILIAR	400.00	35	140.00	140.00	120.00
GASTOS DE INST. DE EQ.	0.00	10	0.00	0.00	0.00
TERRENO Y ACOND.	0.00	-	-	-	-
OBRA CIVIL	10,000.00	5	500.00	500.00	500.00
FLETES, SEG., IMP.	0.00	5	0.00	0.00	0.00
PLAN. DEL PROYECTO	0.00	10	0.00		0.00
ADMN. DEL PROYECTO	1,862.10	10	186.21	186.21	186.21
G.PUESTA EN MARCHA	0.00	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>12,262.10</b>		<b>826.21</b>	<b>826.21</b>	<b>806.21</b>

**ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA**  
(PESOS)

EJERCICIOS	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
	1	2	3	4	5
<i>Cap. Instalada Utilizada (%)</i>	64.86	64.86	64.86	64.86	64.86
<b>INGRESOS NETOS</b>	<b>190,451.70</b>	<b>219,019.46</b>	<b>251,872.37</b>	<b>289,653.23</b>	<b>333,101.21</b>
INGRESOS POR VENTAS	190,451.70	219,019.46	251,872.37	289,653.23	333,101.21
VENTA DE ACTIVOS					
OTROS INGRESOS					
<b>COSTO DE PRODUCCION</b>	<b>161,366.21</b>	<b>187,997.11</b>	<b>219,423.34</b>	<b>256,625.88</b>	<b>300,893.07</b>
MATERIA PRIMA	13,500.00	17,918.54	23,783.25	31,567.48	41,899.49
MANO DE OBRA	144,000.00	165,600.00	190,440.00	219,006.00	251,856.90
G. DE FABRICACIÓN	3,680.00	4,292.37	5,013.88	5,866.19	6,950.47
DEPRECIACION	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
AMORTIZACION	186.21	186.21	186.21	186.21	186.21
UTILIDAD MARGINAL	<b>29,085.49</b>	<b>31,022.34</b>	<b>32,449.03</b>	<b>33,027.35</b>	<b>32,208.14</b>
<b>GASTOS DE OPERACION</b>	<b>14,947.28</b>	<b>17,189.37</b>	<b>19,767.78</b>	<b>22,732.94</b>	<b>26,142.89</b>
GASTOS DE VENTAS	6,539.28	7,520.17	8,648.20	9,945.43	11,437.24
GASTOS DE ADMON.	8,408.00	9,669.20	11,119.58	12,787.52	14,705.64
UTILIDAD DE OPERACION	<b>14,138.21</b>	<b>13,832.97</b>	<b>12,681.25</b>	<b>10,294.40</b>	<b>6,065.26</b>
GASTOS FINANCIEROS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
UTILIDAD ANTES DE IMP.	<b>14,138.21</b>	<b>13,832.97</b>	<b>12,681.25</b>	<b>10,294.40</b>	<b>6,065.26</b>
I.S.R.	0.00	1,383.30	1,268.13	1,029.44	606.53
P.T.U.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
UTILIDAD NETA	<b>14,138.21</b>	<b>12,449.67</b>	<b>11,413.13</b>	<b>9,264.96</b>	<b>5,458.73</b>
AMORTIZACION Y DEP.	186.21	186.21	186.21	186.21	186.21
FLUJO NETO DE EFECTIVO	<b>14,324.42</b>	<b>12,635.88</b>	<b>11,599.34</b>	<b>9,451.17</b>	<b>5,644.94</b>
			<b>VALOR DE SALVAMENTO:</b>		<b>8,431.05</b>
			<b>Flujo Neto de Efectivo más Valor de Salvamento</b>		<b>14,075.99</b>

Cuadro 31

PARTICIPACION EN LAS UTILIDADES DE LA EMPRESA Y RECOMPRA DE DEUDA					
% PARTICIPACION FONAES	<b>55.91</b>	<b>44.70</b>	<b>25.85</b>	<b>7.91</b>	<b>0.25</b>
PARTICIPACION FONAES \$	7,904.57	5,565.26	2,949.76	732.78	13.66
PARTICIPACION SOCIOS	6,233.64	6,884.41	8,463.36	8,532.19	5,445.07
RECOMPRA A FONAES	3,116.82	3,442.20	4,231.68	4,266.09	2,722.53
ACUMULADO	3,116.82	6,559.03	10,790.71	15,056.80	17,779.34
SALDO CON FONAES	<b>12,432.12</b>	<b>8,989.91</b>	<b>4,758.23</b>	<b>492.14</b>	<b>0.00</b>

(SAR), además de que su efecto sería similar al anterior, dado el porcentaje que se aplica por estos conceptos, su aplicación contrasta con las condiciones de vida de los pobladores del lugar, puesto que la atención médica que reciben es directamente en la localidad por instituciones diferentes del IMSS, aunado a que la clínica más próxima de ésta institución está localizada en Actopan; además de que los riesgos de trabajo son inexistentes.

Por el lado de la vivienda tenemos que las modificaciones a la ley de ese Instituto de vivienda no permitiría otorgar una vivienda a trabajadores en estas condiciones laborales, entre otras cosas por la duración que se ha planteado para el proyecto de cinco años en comparación con las semanas necesarias de cotización que representan alrededor de 23 años de trabajo que ascienden a 1,200, que va estrechamente ligado al ahorro para el retiro, puesto que en este tiempo no es posible obtener una cantidad que permita el retiro de los trabajadores, tal y como se plantea en la Ley que le da sustento.

Tampoco se incluyen otros referentes a la propia organización jurídica que se ha propuesto, como lo son en el caso de organizaciones sociales los llamados fondos, que para el caso de la Sociedad Cooperativa la Ley contempla la constitución de tres de ellos: de reserva, de previsión social y de educación cooperativa, los cuales aun cuando representarían un flujo menor de efectivo al integrarse a la evaluación, estarían permitiendo a los socios de la empresa observar la importancia de su integración y cuantificación en beneficio de la organización.

Cabe destacar, que la sola diferencia de 15 centavos en el precio del producto puede marcar la diferencia para que la empresa muestre liquidez, por lo que se vuelve aun más delicado el proceso de definición de los precios pensando tanto en la posibilidad de mantener la producción constante, como pensando en el resultado que arrojaría con estas cifras la evaluación financiera (que se verá más adelante)

Pero además existe otro factor muy importante para que este conjunto de números pueda llevarnos a una toma de decisiones correcta, y es el criterio que toma la SHCP para cuantificar los gastos por concepto de materia prima cuando una empresa utiliza la "autofacturación", puesto que los resultados que arrojaría este concepto, serían totalmente negativos en la sola proyección de las utilidades esperadas, y por lo tanto, la evaluación a simple vista resultaría contraria a lo esperado, de ahí la importancia de cambiar los criterios de ésta institución para permitir la comprobación del total del gasto efectuado en las compras.

Finalmente, lejos de imponer o eliminar por conveniencia propia ésta serie de conceptos, desconocidos generalmente por los artesanos, éstos que son los directamente afectados o beneficiados deberían aceptar o rechazar su

inclusión o eliminación, una vez que se conozca plenamente los beneficios o "perjuicios" a que se hará acreedor, y no tratar de componerlos sobre la marcha, como generalmente se hace, y menos aun a obligar a una organización a firmar "pagarés" para garantizar el pago de una deuda que si bien es cierto que fue aceptada en su momento, también lo es que fue producto del trabajo de cálculo de profesionales en la elaboración de proyectos de inversión, y evaluada por una institución creada exprofeso, con facultades plenas para la evaluación y la adjudicación de los ingresos a las empresas solicitantes, tomando en consideración las condiciones establecidas en el proyecto que se ha presentado, que por lo tanto resulta ser una responsabilidad compartida en todos los ámbitos.

## 6.2 Pago del financiamiento (cuadro 31)

Si procediera el financiamiento, dado que se cuenta con elementos que hacen posible el buen desempeño del proyecto, la asociación se estaría realizando de igual forma bajo esquemas y condiciones desfavorables a la organización, puesto que el pago de las obligaciones que de ahí se desprenden estarían representando al menos el 50% de la cantidad "contratada", cuando por la magnitud del financiamiento y las características del proyecto sería posible que en tan solo 18 meses se pudiera reintegrar el capital.

Lo anterior deja ver la necesidad de implementar algunas modificaciones para la incorporación de proyectos de bajo nivel de financiamiento, que aunado con la adecuación de las leyes en materia de pago de impuestos, podrían representar la posibilidad de muchas organizaciones de contar con fuentes financieras accesibles de acuerdo a sus posibilidades, siempre y cuando el gobierno entienda por conducto de sus instituciones las necesidades, alcances y limitaciones de aquellas, puesto que existen estudios estadísticos que indican que el emprender una actividad productiva depende en gran medida del conocimiento del negocio que iniciarían<sup>113</sup>, que en contraste con la artesanía, aun cuando la han elaborado durante años, nunca lo han hecho a manera de organización empresarial, con las implicaciones que en materia administrativa, de producción y comercialización entre otras cosas conlleva.

Es por eso que se propone que las decisiones de apoyar a un proyecto se realice sobre la base de la información presentada en el estado de resultados, en el cual se deberá observar que los beneficios económicos al final de cada ejercicio superen en el corto plazo al financiamiento.

Si existiera una disminución del ISR al menos al 10% (tasa similar a la que existía por concepto de IVA), la empresa podría, sin dejar de cumplir con las contribuciones que administra el gobierno para la realización de obras de

<sup>113</sup> Véase Ruiz Durán, Clemente. *Economía para la pequeña empresa*. p.45

infraestructura y de bienestar social, pagar oportunamente antes de la terminación del plazo que se ha fijado para la terminación del proyecto: dos años, situación que podría hacerse más accesible mediante un proceso de descentralización de los recursos, a través de la transferencia de las deudas de las organizaciones a los gobiernos municipales, quienes recibirían los pagos por concepto del financiamiento realizado, y quienes serían finalmente los responsables, con el apoyo de la COMART, de que estos proyectos operen, dada la necesidad de los recursos, mismos que podrían integrarse a un fondo común, al cual accedieran de manera local, otras organizaciones de productores con necesidades y características similares, estimulando de esta forma la participación tanto en una buena administración del proyecto, como en un puntual cumplimiento de las obligaciones contraídas para el beneficio de otros integrantes de la comunidad, puesto que en la medida en que las empresas vayan cubriendo sus adeudos, existirá la posibilidad de incrementar el fondo para nuevas inversiones en proyectos productivos.

De esta forma, se propone que se instaure un sistema municipal de registro individual que permitiría disponer de datos fehacientes sobre la participación de cada uno de los miembros de las organizaciones productivas, en lo que a compromisos con terceros se refiere, para que, dadas las facilidades de acceder a un financiamiento, no se caiga en actividades dolosas, y evitar como consecuencia que con el solo hecho de cambiar de sociedad legalmente constituida, se tenga (el individuo en lo particular) la posibilidad de conseguir nuevamente un financiamiento "blando" sin haber anteriormente cumplido con sus obligaciones ante la comunidad.

### 6.3 Flujo de caja de la empresa (cuadro 32)

También conocido como flujo de fondos, el cual proporciona la información sobre la manera en que se está disponiendo de los recursos de la empresa, la forma en que provienen las entradas de efectivo, y los rubros en que se están aplicando en un periodo determinado de tiempo, por lo consiguiente, éste nos servirá para determinar la cantidad de efectivo de que se podrá disponer para hacer frente a una obligación ante terceros, como por ejemplo el pago de un financiamiento solicitado.

Es un instrumento al que no se le da mucha importancia en la bibliografía referent a la evaluación de los proyectos, pero que sin embargo representa una forma clara para las organizaciones sociales de programar sus gastos.

Por otro lado, también funciona para determinar la importancia de saber manejar los tiempos que es posible otorgarles a los proveedores y clientes al realizar transacciones comerciales con ellos, puesto al margen de parecer obvio, se puede conocer con exactitud el tiempo que puede "aguantar" la empresa operando sin efectivo.

**PROYECTO: PORTAJABONES DE IXTLE**

**FLUJO DE CAJA ANUAL**

Cuadro 32

EJERCICIO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
	0	1	2	3	4	5
SALDO DE CAJA	0	0	-1,547	-5,779	-15,284	-30,209
<b>ENTRADAS</b>						
SOCIOS	12,262	0	0	0	0	0
CAPITAL DE RIESGO FONAES	15,549	0	0	0	0	0
CREDITO	0	0	0	0	0	0
OTRAS APORTACIONES	0	0	0	0	0	0
CLIENTES/DOCTOS	0	0	0	0	0	0
INGRESO POR VENTAS	0	174,581	200,768	230,883	265,515	305,343
VENTA ACTIVOS	0	0	0	0	0	0
FONDO DE REINVERSION	0	0	0	0	0	0
IVA POR COBRAR	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL DISPONIBLE</b>	<b>27,811</b>	<b>174,581</b>	<b>199,221</b>	<b>226,704</b>	<b>250,225</b>	<b>275,333</b>
<b>SALIDAS</b>						
TERRENO	0	0	0	0	0	0
EDIFICIO/CONST.	10,000	0	0	0	0	0
MAQ. Y EQUIPO	0	0	0	0	0	0
MOB. Y EQ. DE OFNA. AUX.	400	0	0	0	0	0
OTROS ACT. FIJOS	0	0	0	0	0	0
TRANSPORTORTES	0	0	0	0	0	0
GTOS. DE CONSTITUCIÓN	1,862	0	0	0	0	0
GTOS. INSTALACIÓN	0	0	0	0	0	0
GTOS. PREOPERACIÓN	0	0	0	0	0	0
INV. MATERIALES	0	0	0	0	0	0
DOCTOS. POR PAGAR	0	0	0	0	0	0
INTERESES PAGAR/FONDO	0	0	0	0	0	0
PROVEEDORES	0	0	0	0	0	0
ACREEDORES	0	0	0	0	0	0
I.S.R.	0	0	0	1,383	1,268	1,029
P.T.U.	0	0	0	0	0	0
IVA POR PAGAR	0	0	0	0	0	0
IVA SOBRE COMPRAS	0	0	0	0	0	0
MATERIA PRIMA	1,125	13,500	17,919	23,783	31,567	41,899
MANO DE OBRA	13,500	144,000	165,600	190,440	219,006	251,857
GTOS. DE PRODUCCIÓN	285	3,680	4,292	5,014	5,866	6,950
GASTOS DE VENTA	539	6,539	7,520	8,648	9,945	11,437
GTOS. DE ADMÓN.	100	8,408	9,669	11,120	12,788	14,706
GTOS. FINANCIEROS	0	0	0	0	0	0
INTERESES OTROS	0	0	0	0	0	0
FONDO DE REINVERSION	0	0	0	0	0	0
CAJA MINIMA (10 DIAS)	0	0	0	0	0	0
<b>SALDO FINAL</b>	<b>0</b>	<b>-1,547</b>	<b>-5,779</b>	<b>-15,284</b>	<b>-30,209</b>	<b>-52,746</b>

Cabe mencionar, que con la utilización de esta herramienta, es posible entrar en contradicciones con el resultado que arrojen otras similares, como por ejemplo, el correspondiente al pago del financiamiento (cuadro 31), en el cual se espera que se cubra el pago del financiamiento en un plazo de 18 meses, sin embargo, no lo es tanto, ya que lo tendrá que hacer la empresa es negociar con sus clientes para que el producto de sus ventas sean cubiertas en un plazo menor a 30 días.

#### 6.4 Flujo neto de efectivo (cuadro 33)

Su función radica en proveer los datos necesarios para la obtención de los indicadores más utilizados para determinar la rentabilidad de un proyecto, y por ende la decisión de invertir o no en él. Sin embargo, llama la atención que en los proyectos de este tipo de organizaciones se aplique el valor de salvamento de las inversiones para minimizar el riesgo, cuando la aportación que las organizaciones realizan para acceder al apoyo, representa en muchas de las ocasiones, una propiedad no enajenable, dadas las circunstancias que motivan su utilización. Dentro de estas circunstancias podemos mencionar las siguientes: préstamo que la familia realiza de alguno de sus espacios, utilización de un local comunitario por el terreno en donde esté construido o por el carácter que en la práctica el espacio haya tomado, etc., o en su defecto, no exista un espacio propio para realizar las actividades productivas, como por ejemplo, en la producción de artesanías.

Para el proyecto en lo particular, aun cuando se ha eliminado el concepto correspondiente a la venta de los activos, como se ha establecido para hacer más redituable el proyecto, dada la entrada de dinero por ésta venta, los indicadores financieros a que se hizo mención, resultan demostrar la procedencia de la inversión.

El Valor Presente Neto (VPN) nos indica que aun cuando la inflación llegue a ser del 15%<sup>114</sup> durante los siguientes 5 años, el dinero no perderá su valor en el tiempo, y por tanto el inversionista (léase el Estado) no perderá dinero al realizar la inversión, sin embargo no se incluye ninguna tasa como precio al riesgo, ni tampoco ningún instrumento financiero como referencia por ser recursos fiscales y por ende sólo se toma la tasa de inflación. Siendo un proyecto atractivo, bajo los supuestos anteriores (cuadro 34).

En lo que se refiere al cálculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR), que representa la tasa de inversión que ganaría el dinero en la ejecución de este proyecto, al ser comparada contra otros instrumentos de deuda, y conocer de ésta forma qué es lo más recomendable para el inversionista, si financiar el

<sup>114</sup> Pronóstico gubernamental para el año de 1997, expresado en los Criterios Generales de Política Económica.



**FLUJO NETO DE EFECTIVO**

<b>Año</b>	<b>Ingreso ventas</b>	<b>Costos y Gastos</b>	<b>Inv. F. y dif.</b>	<b>Cap. de Trabajo</b>	<b>Imp. y P.T.U.</b>	<b>Valor Residual</b>	<b>Recup. Cap.de Trab.</b>	<b>FLUJO NETO</b>
0	0.00	0.00	2,262.10	15,548.94	0.00			<b>-17,811.04</b>
1	190,451.70	176,127.28	0.00	0.00	0.00			<b>14,324.42</b>
2	219,019.46	205,000.28	0.00	0.00	1,383.30			<b>12,635.88</b>
3	251,872.37	239,004.91	0.00	0.00	1,268.13			<b>11,599.34</b>
4	289,653.23	279,172.61	0.00	0.00	1,029.44			<b>9,451.17</b>
5	333,101.21	326,849.75	0.00	0.00	606.53	0.00	15,548.94	<b>21,193.88</b>

Proyecto: PORTAJABONES DE IXTLE

Cuadro 34

COSTO DE CAPITAL O TMAR	
TASA PROMEDIO ANUAL DE INFLACION	15%
PREMIO AL RIESGO	0%
<b>TMAR</b>	<b>15%</b>
<b>VALOR PRESENTE NETO</b>	
	<b>\$24,145.32</b>
<b>Resultado: Se acepta el Proyecto, puesto que VPN es &gt;0</b>	

Cuadro 35

TASA INTERNA DE RETORNO						
AÑO	INVERSION	UTILIDAD NETA	DEPRECIACION AMORTIZACION	FLUJO NETO	Recuperación	
0	12,262.10	0.00	0.00	-17,811.04		
1	0.00	14,138.21	826.21	14,324.42	-3,486.62	
2	0.00	12,449.67	826.21	12,635.88	9,149.26	
3	0.00	11,413.13	806.21	11,599.34	20,748.60	
4	0.00	9,264.96	686.21	9,451.17	30,199.77	
5	0.00	5,458.73	686.21	21,193.88	69,204.70	
<b>Rendimiento real de la inversión</b>				<b>TIR= 70%</b>		
<b>Resultado: La TIR es mayor que la TMAR</b>						

proyecto o ahorrar en el banco, si bien es cierto que es superior a la Tasa de Rendimiento Mínima Aceptable del proyecto, la comparación resulta ser inútil e innecesaria, puesto que los recursos destinados para el FONAES, dado su carácter de "recursos fiscales", no generan renta alguna, por lo tanto, lo único que se esperaría es que fuera superior a la tasa de inflación, para no perder su poder adquisitivo (cuadro 35).

Cabe mencionar sin embargo, que con la reducción de 15 centavos por producto a que se hizo mención anteriormente, por ser éste un proyecto dependiente total y exclusivamente de la mano del hombre como único "instrumento" utilizado en la producción (y como parámetro para medir la capacidad instalada y de ocupación) el proyecto puede ser aprobado o rechazado según estos criterios, lo que muestra la gran sensibilidad a una modificación en el precio por pequeña que sea, y la posibilidad de obtener un financiamiento o ser rechazado.

#### 6.5 Indicadores contables (cuadro 36)

En cambio, a diferencia de los anteriores, un indicador que puede ser muy útil para los productores en general, es el relativo a conocer la cantidad mínima que deberán de vender manteniendo el mismo nivel de costos: el punto de equilibrio.

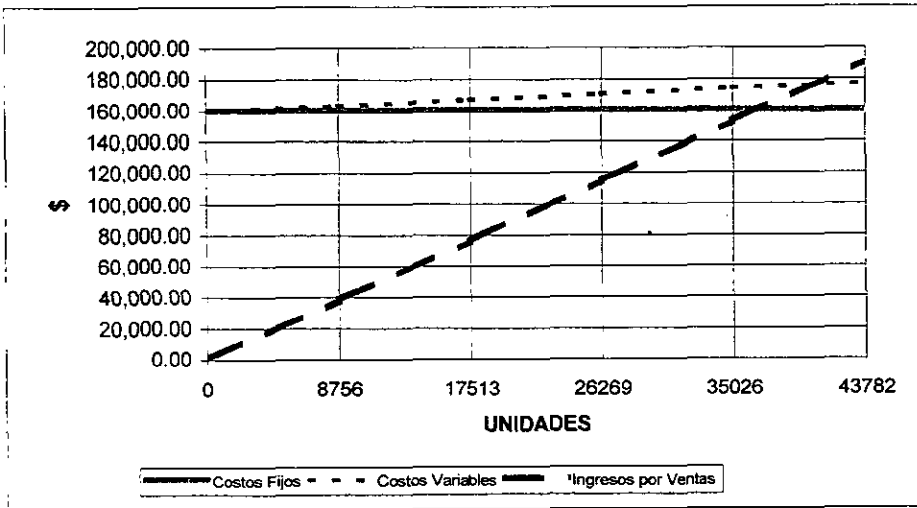
Con esta técnica bien comprendida (tanto en la forma de estructurar los datos, como en la solución de la "fórmula" correspondiente y la elaboración de la gráfica), los artesanos podrían saber de antemano las dificultades a las que habrán de enfrentarse cuando alguna de las variables contenidas en el proyecto sufra alguna variación, y las posibles soluciones que puedan tomarse para resolver esos problemas, desde conocer la magnitud del impacto que traería el hacer ventas a un precio mayor, hasta tomar una decisión contraria a los intereses familiares como lo es la reducción del ingreso en un momento dado, cuando peligre la liquidez de la empresa, dada la falta de realización de los productos en el mercado, o alguna otra situación que motive el cambio de las cantidades proyectadas.

Ante tales circunstancias sería posible diseñar una metodología más completa que considerara, además de la problemática que enfrentan los productores de artesanía, los aspectos señalados anteriormente a fin de adecuar las condiciones en que operan los proyectos del sector social productores de artesanías a las necesidades de producción y obtención de ingresos económicos suficientes para satisfacer sus necesidades básicas.

Esta propuesta consiste simple y sencillamente en apoyar a las organizaciones artesanales que hayan demostrado cabalmente su responsabilidad y plena capacidad en la elaboración de sus productos, para lo que el auxilio de las

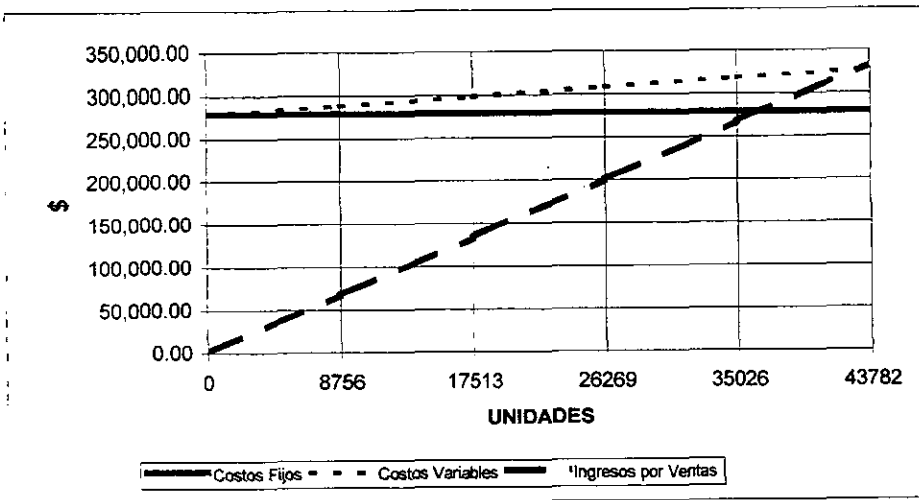
**PUNTO DE EQUILIBRIO  
EN EL PRIMER AÑO DE OPERACION**

**PUNTO DE EQUILIBRIO: \$175,615 (Producción Mínima Económica)**



**EN EL QUINTO AÑO DE OPERACION**

**PUNTO DE EQUILIBRIO: \$326,580 (Producción Mínima Económica)**



autoridades tanto estatales como locales será fundamental, pues será finalmente a ellas a las que les corresponderá la responsabilidad de continuar apoyando proyectos de esta naturaleza, y por supuesto, la total integración de la COMART, asumiendo un papel de plena responsabilidad y estrecha colaboración tanto entre las instituciones que la integran como con las empresas que en un momento dado se interesen por participar en un proyecto; y no sólo manifestar su voluntad de desempeñar un papel "eminente y promocional".

Por lo tanto, de lograrse esta integración, sería posible que la presentación del proyecto de inversión incluyera, en los aspectos financieros, tres cuadros básicos: la estructura de los costos, el estado de resultados y la gráfica del punto de equilibrio, acompañado de una serie de propuestas que la organización debería de plantear para actuar cuando suceda alguna eventualidad, que no es otra cosa que susutituir el análisis de sensibilidad (numérico) por soluciones pensadas y consensadas, tomadas a partir de una explicación amplia y objetiva, realizada preferentemente por los encargados de tomar las decisiones de aceptar la propuesta de inversión, en coordinación con los responsables de manejar los recursos una vez que se hayan transferido a la organización.

Los Términos de Referencia podrían seguir el mismo patrón existente para su elaboración, salvo con la diferencia que deberá de asumir la plena *participación de los integrantes de la organización* en su elaboración, con lo que el asesor externo tendría que integrar aquella información que represente ser muy específica y difícil de integrar por la futura empresa, y por lo tanto reducir los honorarios correspondientes, mismos que puede ser igualmente incluidos en el monto total de la deuda, y pagados en los plazos fijados, una vez que el FONAES asuma la responsabilidad de erogarlos en el momento a satisfacción tanto de la institución como de los interesados.

No obstante, no se propone que el mecanismo de recuperación del capital funcione de por vida para que las mismas empresas accedan al financiamiento por este medio, sino que una vez que hayan liquidado sus adeudos, se dirijan al fondo local para continuar, de ser necesario, sus actividades productivas a partir de nuevos adeudos, dejando la decisión en manos de la comunidad organizada y debidamente asesorada para ello, puesto que el comportamiento y sentido de la responsabilidad que demuestren los usuarios de los recursos, será el parámetro que habrá de tomar la comunidad para continuar apoyando a una organización o al contrario, para dejar de hacerlo.

## 7. BENEFICIOS ECONÓMICOS Y SOCIALES

### 7.1 Empleos generados

Aunque las funciones tienen un carácter rotatorio, tomando en consideración que todos los integrantes forman parte de los empleos generados en producción, se han clasificado en los siguientes:

Administración 4; producción 15; ventas 3.

No obstante, es importante mencionar que en los horarios que se ha destinado para las labores administrativas, las personas que ostenten en el momento el nombramiento, serán los responsables de entregar cuentas a la asamblea de socios, cuando sea necesario.

### 7.2 Inversión FONAES por beneficiado

Los proyectos de ésta naturaleza, dadas las condiciones que se presentan en la forma en que son producidas trae como consecuencia que la inversión sea extremadamente baja \$1,196.60 (186.9 Dls.)<sup>115</sup>: 0.01% del monto requerido para crear un empleo en la pequeña empresa<sup>116</sup>

### 7.3 Derrama anual de ingresos a los trabajadores

En el primer año se tendrá una derrama de \$10,629.21 por trabajador (socio), por concepto de remuneraciones anuales, incluyendo las utilidades, que por la simbiosis establecida socio-trabajador les corresponde.

### 7.4 Inversión por empleo generado

Tomando en consideración que las aportaciones del grupo son bienes que de antemano estaban a disposición de la comunidad en general, y que no fueron construidos para este fin exclusivamente, sólo existe en este sentido una fuente financiera, y por lo tanto la cantidad por este concepto es la misma que la correspondiente a la "inversión FONAES por beneficiado": \$1,196.60.

---

<sup>115</sup> Con base en la cotización de fecha octubre 5 de 1995

<sup>116</sup> Ruiz Durán. *op. cit.* p. 22

**Proyecto: PORTAJABONES DE IXTLE**

**E S T U D I O   E C O N O M I C O**

*Inflación: 0.15*

	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
	1	2	3	4	5
Cap. Instalada Utilizada (%)	64.86	64.86	64.86	64.86	64.86
<b>VOLUMEN DE PRODUCCION</b>	<b>43,782</b>	<b>43,782</b>	<b>43,782</b>	<b>43,782</b>	<b>43,782</b>
MATERIA PRIMA	13,500.00	17,918.54	23,783.25	31,567.48	41,899.49
MANO DE OBRA DIRECTA	144,000.00	165,600.00	190,440.00	219,006.00	251,856.90
OTROS MATERIALES	3,420.00	3,947.27	4,555.83	5,258.22	6,068.90
ELECTRICIDAD	180.00	238.91	317.11	420.90	633.28
COMBUSTIBLES	0	0	0	0	0
AGUA	80.00	106.18	140.94	187.07	248.29
EMPAQUES Y ENVASES					
OTROS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>COSTOS DIRECTOS</b>	<b>161,180.00</b>	<b>187,810.90</b>	<b>219,237.13</b>	<b>256,439.67</b>	<b>300,706.86</b>
MANO DE OBRA INDIRECTA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
DEPRECIACION	640.00	640.00	620.00	500.00	500.00
AMORTIZACIÓN	186.21	186.21	186.21	186.21	186.21
MANTENIMIENTO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
SEGUROS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
OTROS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>	<b>826.21</b>	<b>826.21</b>	<b>806.21</b>	<b>686.21</b>	<b>686.21</b>
<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>	<b>162,006.21</b>	<b>188,637.11</b>	<b>220,043.34</b>	<b>257,125.88</b>	<b>301,393.07</b>
GASTOS DE VENTAS	6,539.28	7,520.17	8,648.20	9,945.43	11,437.24
GASTOS DE ADMON.	8,408.00	9,669.20	11,119.58	12,787.52	14,705.64
GASTOS FINANCIEROS	<b>8,408.00</b>				
CAPACIDAD INSTALADA	<b>67,500</b>	<b>67,500</b>	<b>67,500</b>	<b>67,500</b>	<b>67,500</b>
NO. DE EMPLEADOS	15				
NO. DE SOCIOS	15				
PRECIO PROMEDIO	4.35	5.00	5.75	6.62	7.61
<b>INGRESOS POR VENTAS</b>	<b>190,451.70</b>	<b>219,019.46</b>	<b>251,872.37</b>	<b>289,653.23</b>	<b>333,101.21</b>

## CONCLUSIONES

La producción de artesanías es una actividad que ha permanecido en nuestra sociedad nacional desde hace cientos de años, la cual a pesar de representar en gran medida los valores mexicanos, no ha sido reconocida por el propio encargado dar equidad y administrar las decisiones que la afectan.

El desconocimiento de la forma en que son producidas las artesanías ha traído como consecuencia que las instituciones gubernamentales integren a los productores en una gran esfera, empujando cada vez más a su agrupación en organizaciones de industriales que por principio de cuentas no corresponden a sus principios, como es el caso de la asociación de industriales de los ciudades más destacadas en este sentido como Tula, Tepeji, Tizayuca y Pachuca en el estado de Hidalgo, y en segundo lugar fundamentalmente por que estas asociaciones de industriales no responden a los intereses de los productores de artesanías, dando como resultado que se apliquen normatividades utilizadas para unidades productivas de gran tamaño como lo son el ISR del 34%, en igualdad de circunstancias que para aquellas que logran con dificultades la liquidez necesaria para continuar la producción.

Además, la forma en que se proporcionan los servicios de apoyo a la comercialización a partir de las llamadas oportunidades comerciales tanto de SECOFI como de BANCOMEXT, han sido diseñadas bajo criterios demasiado técnicos para los artesanos, un ejemplo de ello son los formatos que deben ser requisitados y la utilización del SIMPEX, que pretende que el productor, que posee un bajo nivel educativo y tecnológico como consecuencia, establezca contacto de manera directa con el comprador externo, cuando las relaciones comerciales que más se practican por los productores de artesanía son las que se han logrado realizar con personas de la región, favoreciendo en ello la confianza que da el hablar la misma lengua, caso totalmente opuesto cuando la relación se pretende que se lleve a cabo con una persona de otro país.

Por otro lado, resulta ser una aberración que la oficina local de recaudación de la SHCP autorice, al utilizar una organización productora de artesanías la autofacturación para comprobar sus compras de materia prima e insumos, tan solo el 69% de sus compras, puesto que en contados casos este gasto puede ser comprobado mediante documentos (notas de remisión o facturas) dadas las características que posee el mercado en que son adquiridas, situación que dará como resultado que las unidades económicas productoras de artesanías caigan en problemas de falta de liquidez para cubrir sus adeudos con el fisco, por la falta de comprobación de una tercera parte de sus gastos en la compra de la materia prima, y por lo consiguiente no podrán tampoco cubrir sus obligaciones de hacer partícipe a FONAES de sus utilidades, y menos aun posibilitar la recompra de su deuda con la institución, empujando a que se presenten situaciones totalmente arbitrarias como la firma de pagarés para



garantizar que las empresas paguen en forma, despojando a los artesanos de sus recursos económicos.

Por el mismo motivo la inexistencia de criterios en algunas situaciones y exceso en otras, los mecanismos utilizados para el fomento de la producción de artesanías, a partir de la inyección de capital fresco (como el capital de riesgo que proporciona FONAES), también presenta diversas dificultades al momento de poner en marcha una evaluación financiera de proyectos que si bien es cierto que surgen a partir de la disponibilidad de recursos naturales y humanos como uno de los criterios para su apoyo, también lo es que no presentan características similares a los proyectos del sector agropecuario, industrial y de servicios, lo que da como resultado que se realice una selección de proyectos con los que la artesanía no puede competir.

Pero además, en ese proceso de evaluación de los proyectos, no se respetan (y por lo consiguiente no se incorporan) criterios propios de la figura jurídica como resultan ser los fondos sociales de reserva, de previsión social y de educación cooperativa, eliminando con ello la posibilidad de mantener la estructura social que les ha dado origen, misma que se identifica de manera muy particular con las relaciones de cooperación y solidaridad entre los pobladores del lugar, arraigadas de tal manera en la población que forman parte de su cultura.

Se hace presente también que no exista un mecanismo claro y congruente que de tratamiento a las diferencias existentes entre las localidades del país, ya que no es posible que se pretenda obligar a una unidad económica artesanal a insertarse en mecanismos regulatorios de dotación de vivienda y "ahorro" para el retiro, cuando sus necesidades prioritarias no son esas, y se pretende disminuir sus ingresos mediante una serie de pagos y cuotas, que con las modificaciones que se han hecho a las leyes correspondientes, difícilmente verán compensados sus esfuerzos durante varios años, además de que otras erogaciones como las cuotas del seguro social, no se verán reflejadas en la atención que puedan recibir los derechohabientes, puesto que para recibir la atención médica necesaria deberán de desplazarse hasta el municipio de Actopan con el gasto en tiempo y dinero que ello les representa.

Estas aparentes deficiencias en algunos de los servicios, contrastan sin embargo con otras proporcionadas de igual forma por el Estado, puesto que se puede acceder a la salud mediante las clínicas instaladas en el municipio, permitiendo a los habitantes del lugar el ahorro de los escasos ingresos que perciben a través de sus labores cotidianas, canalizándose a otras prioridades como la alimentación; y en el caso particular de los artesanos, además de lo anterior, la reproducción de un esquema proveedor de empleo mejor remunerado.

No se pretende con ello eliminar de toda obligación a los "pobres" productores, sino de tomar en consideración que al igual que los esquemas de regulación económica y fiscal en que se ha insertado a la actividad artesanal, tampoco los encargados de propiciar prestaciones sociales a los trabajadores tienen congruencia con la forma en que se presenta su acceso, puesto que primero deberá darse un proceso de desarrollo en estas unidades para después estar en condiciones de asumir los retos que les impone operar una empresa.

En oposición con los argumentos anteriormente señalados, la disponibilidad de acceder al exterior para establecer relaciones comerciales es más favorable que otras localidades productoras de artesanías, dado que mediante una adecuada capacitación, asesoría y asistencia técnica a los productores sobre aspectos de planeación en actividades tales como la compra de materia prima y comercialización, lo que se presenta como un problema para acceder a la atención médica fuera del municipio, en este caso llega a ser casi nulo, puesto que los desplazamientos estarán debidamente programados.

Sin embargo, ni siquiera en localidades como González Ortega, en las que estas diferencias no son tan marcadas, las instituciones gubernamentales, analizadas en el marco de los apoyos que ofrecen para el fomento de las artesanías, han sido capaces de ofrecer mecanismos claros y congruentes para impulsar la actividad.

Por otro lado, el argumento de la inserción de la economía mexicana en los procesos de globalización como base de los ordenamientos jurídicos para implementar acciones que impulsen la modernización de las unidades económicas artesanales, pretendiendo con ello dar la oportunidad a los productores en general de integrarse a este proceso, lo que se está haciendo en realidad es iniciar la desaparición de las unidades económicas artesanales que de acuerdo con esta óptica no tienen la capacidad de competencia con la empresa industrial, no obstante que la artesanía mexicana no podría tener competencia alguna con ningún producto industrial dada la forma en que es producida.

Aunado a lo anterior, las modificaciones en la integración de la información necesaria para la evaluación de los proyectos artesanales formado por cuadros de información de estructura de los costos, el estado de resultados y la gráfica del punto de equilibrio, junto con la descentralización de recursos a los municipios como por ejemplo mediante la creación de un fondo revolvente utilizado por y para los artesanos, es posible que permita de una manera efectiva a la población dedicada a ello, tener acceso a un empleo mejor remunerado, en el entendido que deberá de ser un proceso constante y paulatino en materia de capacitación, asesoría y asistencia técnica por parte de las entidades públicas, en coordinación con las diferentes instituciones de educación que tienen programas de apoyo comunitario, como lo son las

Universidades Nacional Autónoma de México, Autónoma Metropolitana, Autónoma de Hidalgo, y los diferentes planteles de las escuelas de nivel medio superior del tipo tecnológico, principalmente el CONALEP.

A través del acercamiento de los productores artesanales con este tipo de mercado, es posible que la artesanía adquiera la característica de actividad económica rentable, simple y sencillamente por el precio que suelen pagar los extranjeros por piezas de ésta naturaleza, que para el caso de Can Cún la cantidad erogada por este concepto es de \$88.00 diarios, aunado a las condiciones que se presentan para su producción: los insumos y materia prima utilizados suelen ser de un precio muy bajo en comparación con el precio final.

Un ejemplo de esta falta de acercamiento es que no se les ha brindado la posibilidad de canalizar de manera directa y sin intermediarios su producción a consumidores que la aprecien en mayor medida, que en nuestro país están localizados fundamentalmente en lugares turísticos como Can Cún por ejemplo, aunado a que no se han buscado canales accesibles para que los productores se enlacen con programas en el ámbito turístico para la atracción a su vez de un mayor número de visitantes extranjeros, como resulta ser el Programa de Fomento a la Calidad Integral en el Sector Turístico implementado desde el año de 1992.

Se vuelve urgente entonces eliminar elementos que no corresponden a los principios de la producción de artesanías en las unidades económicas de las comunidades rurales de nuestro país, puesto que estos productores llevan a cabo su trabajo con la plena convicción de allegarse un ingreso que sea suficiente para la manutención de su familia, y la reproducción de la actividad, sin prestar atención a la incorporación de tecnología para incrementar la productividad en sus procesos de producción e incrementar sus ingresos de manera desmesurada de un momento a otro.

Pero sobre todo, la inclusión o deshecho de los elementos que aquí se han considerado deberá de contar con la aprobación consciente de los propios actores del desarrollo social, los empresarios que tengan que tomar las decisiones necesarias para el mejor desempeño de la actividad productiva que están asumiendo, y a su vez por los trabajadores en el entendido que la mejora de sus condiciones de vida sólo podrá darse a través de los ingresos a los que puedan acceder.

En la medida en que se conjuguen estos elementos de política económica sectorial por un lado, y de condiciones de vida de la población productora, se estará dando un paso muy importante para establecer entonces que la actividad artesanal puede ser una actividad rentable, de lo contrario, se mantendrán vigentes las relaciones de comercialización en general para todos los productores artesanales, y el intermediarismo será un factor que no solo

no se habrá eliminado por completo, sino que incluso el propio Estado, con la participación sus entidades de fomento, seguirá "fomentando" mediante dos vías: propiciando las diferencias entre unidades económicas con la política actual de tratamiento igual entre desiguales, o dejando al libre albedrío las situaciones que afecten a los productores al momento de su inserción en la actividad económica nacional.

# ANEXOS

# I N D I C E

A	ALFARERIA
B	ARTES GRAFICAS, DULCE Y PAN
C	CERAMICA Y <del>CONSIGNACION</del>
D	AMATE
E	HUICHOLA, CHAQUIRA Y ESPECIAL
F	FIBRAS VEGETALES
G	HUESO Y CUERNO
H	HOJALATA
I	INSTRUMENTO MUSICAL, CONCHA, CARACOL Y CAREY
J	JOYERIA
K	DISPONIBLE
L	LACAS
M	METALES
N	MADERAS
O	DISPONIBLE
P	PAPEL Y CARTON
Q	CHICLE Y VARIOS
R	DISPONIBLE
RS	CERERIA, CUCHILLERIA Y MACHETE
RT	TEXTIL
RU	TEXTIL
RV	VIDRIO
RW	FIBRAS ANIMALES Y <del>SINTETICAS</del>
RX	LAPIDARIA
RY	CUERO, GAMUSA Y PIEL
RZ	JUGUETERIA

## CLASIFICACIÓN DE LAS RAMAS ARTESANALES (FONART)

- A) Alfarería
- B) Artes gráficas, dulce y pan
- C) Amate
- D) Huichola, chaquira y especial
- E) Fibras vegetales
- F) Hueso y cuerno
- G) Hojalata
- H) Instrumento musical, concha, caracol y carey
- I) Joyería
- J) Lacas
- K) Metales
- L) Maderas
- M) Papel y cartón
- N) Chicle y varios
- O) Cerería, cuchillería y machete
- P) Textil
- Q) Vidrio
- R) Fibras animales
- S) Lapidaria
- T) Cuero, gamusa y piel
- U) Juguetería



CLASIFICACION ARTESANAL

RAMA	SUBRAMA	
MATERIAL	TECNICA DE ELABORACION	ACABADO
I. ALFARERIA	1. Alta temperatura	1. Bruñido
	a) Torneada	2. Esgrafiado
	b) Moldeada	3. Esmaltado
→A. Barro	c) Modelada	4. Natural
		5. Pastillaje
→B. Pasta	2. Baja Temperatura	6. Pintado
		7. Policromado
	3. Mayolica	
II. CARPINTERIA y EBANISTERIA	1. Calado	1. Barnizado
	2. Ensamblado	2. Labrado
	3. Tallado	3. Pintado
	4. Torneado	4. Taraceado
III. CERERIA	1. Escamado	1. Decorado
	2. Modelado	2. Pintado
	3. Moldeado	
IV. TEXTILES	1. Anudadas	1. Brocados
→A. Lana o algodón en telar de cintura u otate	2. Enlazadas	2. Bordado
→B. Lana y algodón en telar de pedal	3. Tejidas	3. Deshilado
→C. Tejidos	4. Tejidas a gancho	4. Teñido
V. HIALURGIA (VIDRIO)	1. Estirado	1. Casada
	2. Soplada	2. Pepiteada
	3. Prensada	3. Pintada
VI. JARCERIA (FIBRAS VEGETALES)	1. Amarrada	1. Natural
	2. Anudada	2. Pintada
	3. Torcida	
VII. LAPIDARIA	1. Debastado	1. Pulido
→A. Piedras	2. Tallado	
→B. Piedras Semi-preciosas	3. Tomboleado	
→C. Piedras Preciosas		





RAMA	SUBRAMA	
MATERIAL	TECNICA DE ELABORACION	ACABADO
VIII. METALISTERIA	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cartoneado</li> <li>2. Cera perdida</li> <li>3. Cincelada</li> <li>4. Engarzada</li> <li>5. Filigrana</li> <li>6. Forja</li> <li>7. Fundida</li> <li>8. Montada</li> <li>9. Recortado</li> <li>10. Soldado</li> <li>11. Trefilado</li> <li>12. Troquelado</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Incrustado</li> <li>2. Paludo</li> <li>3. Pintado</li> <li>4. Punto tubular</li> <li>5. Pavoneado</li> </ol>
IX. PAPEL y CARTONERIA	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Aglutinado</li> <li>2. Moldeado</li> <li>3. Picado</li> <li>4. Recortado</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Corrugado</li> <li>2. Encerado</li> <li>3. Pintado</li> </ol>
X. PINTURA	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. A pincel</li> <li>2. Incrustado</li> <li>3. Lacas</li> <li>4. Pegado</li> <li>5. Recortado</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Al óleo</li> <li>2. Embutido</li> <li>3. Oro perfilado</li> <li>4. Rayado</li> </ol>
XI. PIROTECNIA	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. De explosión</li> <li>2. De luces</li> <li>3. De propulsión</li> </ol>	
XII. TALABARTERIA	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cosida</li> <li>2. Pegada</li> <li>3. Tejida</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Chumiteado</li> <li>2. Cincelado</li> <li>3. Pirograbado</li> <li>4. Piteado</li> <li>5. Repujado</li> </ol>
XIII. INSTRUMENTOS MUSICALES <sup>1/</sup>		
XIV. DULCERIA /	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cristalizados</li> <li>2. Prensados</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pintado</li> <li>2. Decorado</li> </ol>
XV. MIXTOS	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Anudados</li> <li>2. Montados</li> <li>3. Pesados</li> <li>4. Soldados</li> <li>5. Tejidos</li> </ol>	
XVI. OTROS.		

1/ En estas ramas no se aplican los criterios de clasificación utilizados en las demás.

COMISION MIXTA PARA LA MODERNIZACION DE LA INDUSTRIA MICRO,  
PEQUEÑA Y MEDIANA EN EL ESTADO DE HIDALGO

ACTA DE INSTALACION DE LA SUBCOMISION DE APOYO  
A LA ACTIVIDAD ARTESANAL

ANTECEDENTES

EL 22 DE JULIO DE 1991, SE PUBLICO EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION, EL DECRETO MEDIANTE EL CUAL SE ADICIONA LA LEY DE FOMENTO A LA MICROINDUSTRIA Y LA ACTIVIDAD ARTESANAL, CON EL OBJETO DE IMPULSAR LAS TAREAS DE INVESTIGACION Y DE APLICACION DE TECNICAS QUE INCIDAN EN EL FOMENTO Y DESARROLLO DE LA PRODUCCION ARTESANAL, LA INTEGRACION DE UN PADRON DEL SECTOR, Y LAS ESTRATEGIAS DE FOMENTO.

DENTRO DEL PROGRAMA DE APOYO A LA ACTIVIDAD ARTESANAL 1991-1994, EN SU LINEAMIENTO NUMERO 24, SE ESTABLECE LA CREACION DE COMITES ESTATALES PARA ATENDER LOS PLANTEAMIENTOS QUE PRESENTE LA ACTIVIDAD ARTESANAL EN SUS RESPECTIVAS REGIONES.

ATENDIENDO A DICHA DISPOSICION Y CONSIDERANDO EL DECRETO MENCIONADO, ASI COMO LA NECESIDAD DE APROVECHAR LA INFRAESTRUCTURA EXISTENTE ACORDE CON LAS CARACTERISTICAS REGIONALES DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL, LA COMISION MIXTA PARA LA MODERNIZACION DE LA INDUSTRIA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA DEL ESTADO DE HIDALGO (COMIN-HIDALGO), DECIDE ADOPTAR LOS SIGUIENTES ACUERDOS:

A C U E R D O S

PRIMERO. SE DECLARA FORMALMENTE INSTALADA LA SUBCOMISION DE APOYO A LA ACTIVIDAD ARTESANAL EN EL ESTADO DE HIDALGO (COMART-HIDALGO).

SEGUNDO. LOS TRABAJOS DE COMART-HIDALGO SERAN ACORDES CON LOS LINEAMIENTOS QUE RIGEN A LA PROPIA COMIN-HIDALGO Y TENDRAN UN CARACTER EMINENTEMENTE PROMOCIONAL.

TERCERO. COMART-HIDALGO COADYUVARA AL LOGRO DE LOS SIGUIENTES OBJETIVOS:

PROMOVER EL FORTALECIMIENTO DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL CON MEDIDAS QUE PERMITAN ELEVAR LA PRODUCTIVIDAD, LOS INGRESOS Y EL NIVEL DE VIDA DE LOS ARTESANOS, PROPICIANDO LA CREACION DE EMPLEOS PRODUCTIVOS Y PERMANENTES, ASI COMO EL ARRAIGO DE LOS ARTESANOS EN SUS LUGARES DE ORIGEN.


MEJORAR LAS CONDICIONES EN EL ABASTO DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS, PARA QUE SEA EFECTUADO EN FORMA DIRECTA, OPORTUNA, Y CON PRECIO Y CALIDAD COMPETITIVOS.

FOMENTAR LA AGRUPACION ENTRE ARTESANOS, EN ESPECIAL LOS DE UNA MISMA ACTIVIDAD Y REGION.

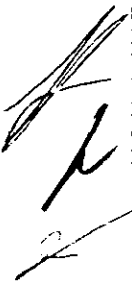
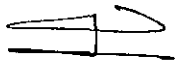
INDUCIR LA EXPANSION Y DIVERSIFICACION DEL MERCADO INTERNO Y DE EXPORTACION DE ARTESANIAS ARTISTICAS Y UTILITARIAS, MEDIANTE EL FORTALECIMIENTO DE LOS CANALES DE COMERCIALIZACION EXISTENTES Y CON LA APERTURA DE NUEVOS CANALES. ASIMISMO, ALENTAR LA COMERCIALIZACION DIRECTA O POR CONDUCTO DE LAS ORGANIZACIONES DE LOS PROPIOS ARTESANOS, CON OBJETO DE ABATIR LOS COSTOS EN BENEFICIO DE LOS PRODUCTORES.

PROPICIAR LA CAPITALIZACION DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL, MEDIANTE PRECIOS REALES DE LOS PRODUCTOS Y LA CANALIZACION DE CREDITOS SUFICIENTES Y OPORTUNOS.

ESTABLECER UN ESQUEMA DE SIMPLIFICACION ADMINISTRATIVA QUE FACILITE EL DESENVOLVIMIENTO DE LA PRODUCCION ARTESANAL.

 CUARTO. COMART-HIDALGO SERA COORDINADA POR LA ADMINISTRACION DE HIDARTE, COMO ENTIDAD RESPONSABLE DE PROMOVER LA ACTIVIDAD ARTESANAL EN EL ESTADO. ASIMISMO, ESTARA INTEGRADA POR REPRESENTANTES PERMANENTES DE QUIENES CONSTITUYEN LA COMIN-HIDALGO, CUYOS NOMBRES SERAN ENVIADOS POR ESCRITO A LA COORDINACION DE COMART, A FIN DE INICIAR LOS TRABAJOS CORRESPONDIENTES.

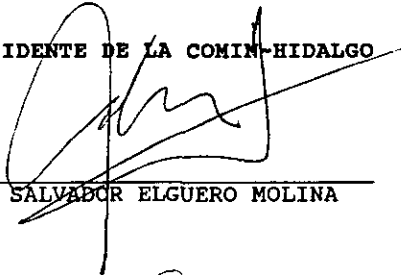
QUINTO. PARA EL DESARROLLO DE SUS FUNCIONES, LA COMART-HIDALGO REALIZARA REUNIONES DE TRABAJO BIMESTRALES.

  SEXTO. LA COORDINADORA DE COMART SOMETERA A CONSIDERACION DE LA COMIN, UN PROGRAMA DE TRABAJO, QUE CONTENGA, ENTRE OTROS, LOS SIGUIENTES ASPECTOS: CALENDARIO DE REUNIONES Y SUS LUGARES DE REALIZACION, ACCIONES ESPECIFICAS DE APOYO EN MATERIA DE CAPACITACION, FINANCIAMIENTO, ORGANIZACION, OPORTUNIDADES DE MERCADO, Y OTRAS QUE SE CONSIDEREN RELEVANTES PARA EL LOGRO DE SUS OBJETIVOS.

SEPTIMO. COMART-HIDALGO GENERARA UN REPORTE BIMESTRAL DE ACTIVIDADES, MISMO QUE SERA DADO A CONOCER EN LAS REUNIONES DE LA COMIN ESTATAL.

EL PRESENTE ACUERDO SE FIRMA POR TODOS LOS INTEGRANTES DE LA COMIN-HIDALGO, EN LA CIUDAD DE APAN, HGO., EL DIA 30 DE ABRIL DE 1992.

EL PRESIDENTE DE LA COMIN-HIDALGO



---

LIC. SALVADOR ELGUERO MOLINA

EL SECRETARIO TECNICO DE LA COMIN HIDALGO



---


ING. EDUARDO CORTES ROMERO

MIEMBROS PERMANENTES DEL SECTOR PUBLICO




---


C.P. QUINTIN HIDALGO HERNANDEZ  
SECRETARIO DE LA CONTRALORIA GENERAL DEL  
ESTADO DE HIDALGO



---

C.P. ROBERTO CONTRERAS SAN JUANICO  
ADMINISTRADOS FISCAL FEDERAL DE LA  
S.H.C.P. EN HIDALGO

  
LIC. FRANCISCO CARDUNO RICARDEZ  
DELEGADO REGIONAL DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO  
DE LA SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

  
LIC. SILVIA VERGARA LLANO  
DELEGADA FEDERAL DE S.T.P.S. EN HIDALGO

  
LIC. MIGUEL HERNANDEZ CORONA  
GERENTE ESTATAL DE NACIONAL FINANCIERA

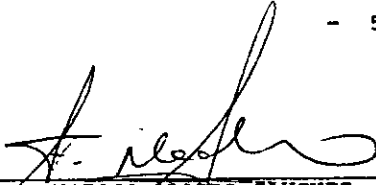
  
C.P. GERARDO ORTEGA GONZALEZ  
DIRECTOR REGIONAL DE BANCOMEXT ORIENTE

COORDINADORA DE LA COMART-HIDALGO

  
LIC. ROSA MARIA IXCARAGUA MACIAS

MIEMBROS PERMANENTES DEL SECTOR PRIVADO

  
ING. ROMUALDO TELLERIA BELTRAN  
PRESIDENTE DEL CENTRO EMPRESARIAL HIDALGO



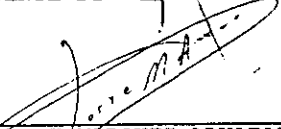
---

ING. FRANCISCO ALADRO SANCHEZ  
PRESIDENTE DE COPARMEX TULANCINGO



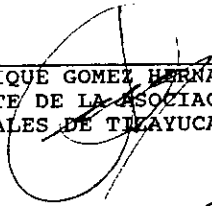
---

ING. CARLOS GALVAN CORREA  
PRESIDENTE DE CANACINTRA PACHUCA



---

LAE. JORGE MARQUEZ ALVARADO  
PRESIDENTE DE CANACINTRA TULANCINGO



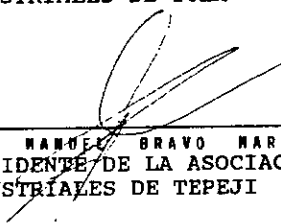
---

LIC. ENRIQUE GOMEZ HERNANDEZ  
PRESIDENTE DE LA ASOCIACION DE  
INDUSTRIALES DE TILAYUCA



---

ING. IGNACIO ENRIQUEZ SANCHEZ  
PRESIDENTE DE LA ASOCIACION DE  
INDUSTRIALES DE TULA



---

ING. MANUEL BRAVO MARTINEZ  
PRESIDENTE DE LA ASOCIACION DE  
INDUSTRIALES DE TEPEJI



---

SR. SERAPIN RIVEROS G.  
REPRESENTANTE DE INDUSTRIALES DE CUAUTEPEC

# COMERCIO INTERIOR

## CEDULA PARA PROMOCION DE OPORTUNIDAD COMERCIAL

### INFORMACION GENERAL

- 1.- DESCRIPCION DEL PRODUCTO (TIPO): \_\_\_\_\_
- 2.-PRESENTACION: \_\_\_\_\_
- 3.- CONTENIDO: \_\_\_\_\_
- 4.-VOLUMEN OFERTADO: \_\_\_\_\_
- 5.- ETIQUETADO (EL IDIOMA Y ALGUNAS ESPECIFICACIONES) \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
- 6.- FORMA DE EMPAQUE Y EMBALAJE: \_\_\_\_\_
- 7.- CAPACIDAD DE PRODUCCION: \_\_\_\_\_
- 8.- COTIZACIONES \_\_\_\_\_
- 9.- TIEMPO ESTIMADO DE ENTREGA: \_\_\_\_\_
- 10.-CONDICIONES DE PAGO: \_\_\_\_\_

### DATOS DEL PROMOVENTE

- 1.- NOMBRE: \_\_\_\_\_
- 2.- DOMICILIO: \_\_\_\_\_
- 3.- TELEFONO: \_\_\_\_\_  
(CLAVE LADA) (NUMERO)
- 4.- FAX: \_\_\_\_\_  
(CLAVE LADA) (NUMERO)

SI ESTA CEDULA NO ES SUFICIENTE PARA LOS DATOS, FAVOR DE ANEXAR EN OTRA HOJA LA INFORMACION, INDICANDO EL NUMERO AL QUE SE REFIERE.



Delegación Federal en Hidalgo.

Subdirección de Promoción.

Oficio No. 0091

Pachuca Hgo, a 10 MAR. 1995

Asunto: Invitación a Conferencia Internacional del Mariachi y  
Sta. Exposición Artesanal.

**SANTIAGO PEDRAZA ROSQUERO**  
EL NITH  
IXMIQUILPAN. HGO.  
PRESENTE

La 13va Conferencia Internacional del Mariachi y Sta. Exposición Artesanal, es un evento al que concurren 6,000 personas de diferentes Estados de la Unión Americana.

Esta tendrá lugar en las instalaciones del Centro de Convenciones de la Cd. de Tucson, Arizona, en Estados Unidos, del 26 al 29 de abril del año en curso, (Se anexa programa).

Por lo anterior nos permitimos invitar a usted, a participar y aprovechar la oportunidad para promocionar y vender sus productos artesanales.

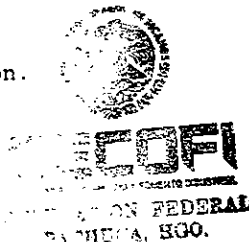
Para mayores informes, estamos a sus ordenes en Allende No. 603 2o piso Tels. 522-80, 551-06, fax 550-10, (atención Lic. Laura García Gordillo, Jefe del departamento de Promoción a la Industria).

**ATENTAMENTE**

Sufragio Efectivo. No Reelección.  
El Delegado.

Lic. *Conrado Sandoval Arzaga*  
Sandoval Arzaga.

CSA/ESGM/VADL/LGG





L.F.C. Int'l -  
BANK ONE  
TUCSON INTERNATIONAL MARIACHI CONFERENCE

P.O. Box 3025

Tucson, Az.

1995 BANK ONE TUCSON INTERNATIONAL MARIACHI  
CONFERENCE INFORMATION

P R O G R A M A D E I D N  
26 DE ABRIL DE 1995

BAILLES FOLKLORICAS, MARIACHI - (2 1/2 DIAS): ABRIL 26-28, DE 1995  
INSCRIPCION: \$50.00 Dols. POR PERSONA

CONCIERTO: Viernes, 26 de abril, 1995 a las 7:30 p.m.  
Sábado, 29 de abril, 1995 a las 2:00 p.m.  
PRECIO DE LOS BOLETOS: \$15, \$25, \$30 Dols.  
T.C.C. Box Office - P.O. Box 3025 Tucson, Az. 85702  
Tel: (602) 791-4888, ó 1-800-633-4253

LOS BOLETOS ESTAN A LA VENTA EN LAS OFICINAS: Febrero 1, 1995  
PRESENTACION PRINCIPAL: Aida Cuevas  
TORNEO DE GOLF T.I.M.C.: Jueves, 27 de abril, de 1995  
INSCRIPCION: 110.00 Dols (después del 1 de abril \$125.00)

PRESENTACION DE MARIACHI: Jueves, 27 de abril a las 10:00 p.m.  
boletos \$50.00 Dols.

DEFILE T.I.M.C.: Sábado 29 de abril a las 10:00 a.m.

Fiesta de BARIBALDI: Sábado, 29 de abril de 1995 en Armony Park  
de las 10:00 a.m. a las 10:00 p.m.

MARIACHI: Sábado 27 de abril de 1995, a las 11:00 a.m. en el  
Centro de Convenciones de Tucson.

EXHIBICION DE ARTESANIAS: Miércoles 24 al Sábado 29 de abril  
en el Centro de Convenciones de Tucson.

INFORMACION DE COORDINADORAS: Lolie Gómez Coordinadora  
P.O. Box 3025 Tucson, Az 85702  
(602) 884-9720, Ext. 243

INSCRIPCION Y BOLETOS DE BOLETOS SUJETOS A CAMBIO SIN PREVIA  
NOTIFICACION



**BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S. N. C.**  
BANCA DE DESARROLLO

**I INFORMACION GENERAL**

CLAVE EMPRESA

**1. DATOS GENERALES DE LA EMPRESA**

NOMBRE O RAZON SOCIAL			SIGLAS	
REGISTRO FEDERAL DE CAUSANTES	REGISTRO ALTEX	REGISTRO ECEX		
DOMICILIO DE CORPORATIVO O PLANTA PRINCIPAL (calle y numero)			COLONIA O FRACCIONAMIENTO	
CODIGO POSTAL	CIUDAD Y/O MUNICIPIO	ENTIDAD FEDERATIVA	CLAVE	
TELEFONO 1 (Incluir clave LADA)	TELEFONO 2	TELEFONO 3	FAX 1	FAX 2

**2. FECHA DE INICIO DE OPERACIONES**

**FECHA DE INICIO DE EXPORTACIONES**

DD/MM/AA	DD/MM/AA
----------	----------

**3. PLANTA PRINCIPAL**

(SOLO EN CASO DE EXISTIR DOMICILIO DIFERENTE AL CORPORATIVO)

DOMICILIO (calle y numero)			COLONIA O FRACCIONAMIENTO	
CODIGO POSTAL	CIUDAD Y/O MUNICIPIO	ENTIDAD FEDERATIVA	CLAVE	
TELEFONO 1 (Incluir clave LADA)	TELEFONO 2	TELEFONO 3	FAX 1	FAX 2

**4. OTRAS PLANTAS \***

DOMICILIO (calle y numero)			COLONIA O FRACCIONAMIENTO	
CODIGO POSTAL	CIUDAD Y/O MUNICIPIO	ENTIDAD FEDERATIVA	CLAVE	
TELEFONO 1 (Incluir clave LADA)	TELEFONO 2	TELEFONO 3	FAX 1	FAX 2

\* SI CUENTA CON MAS PLANTAS, ANEXAR INFORMACION

**5. EMPRESA FILIAL EN MEXICO**

SI  NO  ESTA EMPRESA ES SU MATRIZ

SI  NO

NOMBRE O RAZON SOCIAL	SIGLAS	REGISTRO FEDERAL DE CAUSANTES
NOMBRE O RAZON SOCIAL	SIGLAS	REGISTRO FEDERAL DE CAUSANTES
NOMBRE O RAZON SOCIAL	SIGLAS	REGISTRO FEDERAL DE CAUSANTES

**6. EMPRESA FILIAL EN EL EXTRANJERO**

SI  NO

**ESTA EMPRESA ES SU MATRIZ**

SI  NO

NOMBRE O RAZON SOCIAL			SIGLAS	
DOMICILIO OFICINA (calle y numero)				
CODIGO POSTAL	CIUDAD	PAIS	CLAVE	
TELEFONO 1 (Incluir clave LADA)	TELEFONO 2	TELEFONO 3	FAX 1	FAX 2

SI EL ESPACIO ES INSUFICIENTE FAVOR DE ANEXAR HOJAS

NOTA: LA INFORMACION PROPORCIONADA SERA DE USO EXCLUSIVO DE BANCOMEXT

### 7. GIRO PRINCIPAL

PRODUCTORA <input type="checkbox"/>	COMERCIALIZADORA <input type="checkbox"/>	DISTRIBUIDORA <input type="checkbox"/>
DE COMERCIO EXTERIOR <input type="checkbox"/>	INTERMEDIARIO FINANCIERO <input type="checkbox"/>	OTROS SERVICIOS* <input type="checkbox"/>
MAQUILADORA <input type="checkbox"/>	INVERSIONISTA <input type="checkbox"/>	* (ESPECIFIQUE)

### 8. SECTOR ECONOMICO

PARA USO EXCLUSIVO BANCOMEXT

### SUBSECTOR

NOMBRE DEL SECTOR	NOMBRE DEL SUBSECTOR
-------------------	----------------------

### 9. CAPITAL SOCIAL

PORCENTAJE NACIONAL	PUBLICO	%	PRIVADO	%	PORCENTAJE EXTRANJERO (País)	%
---------------------	---------	---	---------	---	------------------------------	---

### 10. PRINCIPALES ACCIONISTAS

NOMBRE	NACIONALIDAD	% DE PARTICIPACION
NOMBRE DEL DIRECTOR GENERAL		
NOMBRE DEL DIRECTOR DE EXPORTACIONES		

### 11. PERSONAL (NUMERO)

ADMINISTRATIVO	PRODUCCION	TOTAL
----------------	------------	-------

### 12. CAMARA, ASOCIACION Y GRUPO INDUSTRIAL AL QUE PERTENECE

NOMBRE DE LA CAMARA
NOMBRE DEL LA ASOCIACION
NOMBRE DEL GRUPO INDUSTRIAL

### 13. ESTRUCTURA DE COSTOS (PRODUCCION Y VENTA)

MATERIA PRIMA	%	ENERGIA	%	SALARIOS	%
FINANCIEROS	%	TRANSPORTE	%	OTROS (ESPECIFIQUE)	%

### 14. LA TECNOLOGIA CON QUE CUENTA ES DE

ANTES DE 1960	DE 1960-1970	DE 1970-1980	POSTERIOR A 1980
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ORIGEN:	NACIONAL	PROPIA	ADQUIRIDA
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	EXTRANJERA
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

### 15. REFERENCIAS BANCARIAS

(NOMBRE BANCO Y TIPO DE CUENTA)

BANCO 1	LINEA DE CREDITO	TARJETA DE CREDITO BANCOMEXT
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
BANCO 2	LINEA DE CREDITO	TARJETA DE CREDITO BANCOMEXT
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
BANCO 3	LINEA DE CREDITO	TARJETA DE CREDITO BANCOMEXT
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

### 16. ¿CUENTA CON MATERIAL PROMOCIONAL DE SUS PRODUCTOS ?

(FAVOR DE ANEXARLOS)

FOLLETOS	<input type="checkbox"/>	VIDEOS	<input type="checkbox"/>	CATALOGOS	<input type="checkbox"/>
OTROS	<input type="checkbox"/>	ESPECIFIQUE			
EN QUE IDIOMA ?					

## II. INFORMACION DE PRODUCCION

### 17. PRODUCTOS

#### PRODUCTO 1

NOMBRE (AL DETALLE)	FRACCION ARANCELARIA
---------------------	----------------------

#### CARACTERISTICAS

USO O APLICACION
ESPECIFICACIONES TECNICAS O DESCRIPCION DEL PRODUCTO
GRADO DE INTEGRACION NACIONAL %
NORMAS DE CALIDAD NACIONALES
NORMAS DE CALIDAD INTERNACIONALES

#### ¿CUAL ES SU CAPACIDAD ANUAL DE PRODUCCION ACTUAL Y QUE PORCENTAJE UTILIZA ?

VOLUMEN (UNIDADES)	PORCENTAJE DE UTILIZACION %
--------------------	-----------------------------

DE SUS INSUMOS QUE PORCENTAJE SON NACIONALES	%	IMPORTADOS	%
--	---	------------	---

#### ¿CUALES SON SUS PRINCIPALES INSUMOS ?

NOMBRE DEL INSUMO	PAIS DE ORIGEN	NOMBRE DEL PROVEEDOR
INSUMO 1		
INSUMO 2		
INSUMO 3		
INSUMO 4		
INSUMO 5		

#### VOLUMEN Y VALOR DE VENTAS EN MEXICO DE SU PRODUCTO DURANTE 1992

VOLUMEN (UNIDAD)	MONTO (MILES DE NUEVOS PESOS)
------------------	-------------------------------

#### VOLUMEN Y VALOR DE VENTAS EN EL EXTERIOR DE SU PRODUCTO DURANTE 1992

VOLUMEN (UNIDAD)	MONTO (MILES DE DOLARES)
------------------	--------------------------

#### PAIS (ES) DE DESTINO

--

EXPORTA DIRECTAMENTE  O ES PROVEEDOR

#### FRECUENCIA DE EXPORTACION

--

## II.1 INFORMACION POR PRODUCTO QUE IMPORTA

### 18. PRODUCTOS

#### PRODUCTO 1

NOMBRE	FRACCION ARANCELARIA
--------	----------------------

TIPO DE BIEN	CONSUMO <input type="checkbox"/>	INTERMEDIO <input type="checkbox"/>	DE CAPITAL <input type="checkbox"/>
--------------	----------------------------------	-------------------------------------	-------------------------------------

#### CARACTERISTICAS

USO O APLICACION
BREVE DESCRIPCION DEL PRODUCTO
PAIS DE ORIGEN

#### PRODUCTO 2

NOMBRE	FRACCION ARANCELARIA
--------	----------------------

TIPO DE BIEN	CONSUMO <input type="checkbox"/>	INTERMEDIO <input type="checkbox"/>	DE CAPITAL <input type="checkbox"/>
--------------	----------------------------------	-------------------------------------	-------------------------------------

#### CARACTERISTICAS

USO O APLICACION
BREVE DESCRIPCION DEL PRODUCTO
PAIS DE ORIGEN

#### PRODUCTO 3

NOMBRE	FRACCION ARANCELARIA
--------	----------------------

TIPO DE BIEN	CONSUMO <input type="checkbox"/>	INTERMEDIO <input type="checkbox"/>	DE CAPITAL <input type="checkbox"/>
--------------	----------------------------------	-------------------------------------	-------------------------------------

#### CARACTERISTICAS

USO O APLICACION
BREVE DESCRIPCION DEL PRODUCTO
PAIS DE ORIGEN

### 19. ESTAS IMPORTACIONES LAS REALIZA CON RECURSOS

PROPIOS  BANCARIOS

## III. RELACION CON EL EXTERIOR

### 20. ¿TIENE ALGUN TIPO DE ASOCIACION CON EL EXTRANJERO ? COMERCIALIZACION

SI  NO

VENTA POR CATALOGO <input type="checkbox"/>	PAIS	NOMBRE EMPRESA
DISTRIBUCION <input type="checkbox"/>	PAIS	NOMBRE EMPRESA
REPRESENTACION <input type="checkbox"/>	PAIS	NOMBRE EMPRESA
SUBCONTRATACION <input type="checkbox"/>	PAIS	NOMBRE EMPRESA
MAQUILA <input type="checkbox"/>	PAIS	NOMBRE EMPRESA

#### TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA

FRANQUICIA <input type="checkbox"/>	PAIS	NOMBRE EMPRESA	AÑO
ASOCIACION TECNOLÓGICA <input type="checkbox"/>	PAIS	NOMBRE EMPRESA	AÑO
ASESORIA <input type="checkbox"/>	PAIS	NOMBRE EMPRESA	AÑO

21. ¿ESTA INTERESADO EN AMPLIAR O INICIAR ALGUN TIPO DE ASOCIACION  
CON EL EXTRANJERO? SI  NO

COMERCIALIZACION

VENTA POR CATALOGO <input type="checkbox"/>	PAIS	CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA CON LA QUE DESEA ASOCIARSE
DISTRIBUCION <input type="checkbox"/>	PAIS	CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA CON LA QUE DESEA ASOCIARSE
REPRESENTACION <input type="checkbox"/>	PAIS	CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA CON LA QUE DESEA ASOCIARSE
SUBCONTRATACION <input type="checkbox"/>	PAIS	CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA CON LA QUE DESEA ASOCIARSE
MAQUILA <input type="checkbox"/>	PAIS	CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA CON LA QUE DESEA ASOCIARSE

TRANSFERENCIA TECNOLOGICA

FRANQUICIA <input type="checkbox"/>	PAIS	CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA CON LA QUE DESEA ASOCIARSE
ASOCIACION TECNOLOGICA <input type="checkbox"/>	PAIS	CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA CON LA QUE DESEA ASOCIARSE
ASESORIA <input type="checkbox"/>	PAIS	CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA CON LA QUE DESEA ASOCIARSE
INVERSION <input type="checkbox"/>	PAIS	CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA CON LA QUE DESEA ASOCIARSE

¿PARA QUE PRODUCTO O PROCESO TECNOLOGICO ESTA INTERESADO EN ASOCIARSE?

IV INFORMACION DE OFERTA POTENCIAL

22. ¿TIENE ALGUN PROYECTO PARA AMPLIAR SU CAPACIDAD DE PRODUCCION? SI  NO

23. ¿EN QUE ETAPA SE ENCUENTRA SU PROYECTO?

EXPLORATORIA <input type="checkbox"/>	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD <input type="checkbox"/>	FECHA ESTIMADA DE INICIO DEL PROYECTO <input type="text"/>
---------------------------------------	--	--

24. ¿QUE TIPO DE PROYECTO?

AMPLIAR CAPACIDAD PRODUCTIVA	PLANTA ACTUAL* <input type="checkbox"/>	NUEVA PLANTA* <input type="checkbox"/>	*LOCALIZACION <input type="text"/>
COMERCIALIZACION*	<input type="checkbox"/>	MEJORA PRODUCTO PARA EL MERCADO EXTRANJERO* <input type="checkbox"/>	*SERVICIOS <input type="checkbox"/>
MEJORAR PROCESO PRODUCTIVO* <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	ECOLOGICO <input type="checkbox"/>	*ESPECIFIQUE <input type="text"/>

25. MONTO ESTIMADO DE LAS INVERSIONES

MONTO	U.S. DOLARES <input type="checkbox"/>	INDEFINIDO <input type="checkbox"/>	NUEVOS PESOS <input type="checkbox"/>
-------	---------------------------------------	-------------------------------------	---------------------------------------

26. RECURSOS PARA SUS INVERSIONES

PROPIOS  BANCARIOS  AMBOS

27. PARA ESTE PROYECTO ESTA INTERESADO EN ASOCIARSE CON INVERSIONISTAS EXTRANJEROS?

SI\*  NO  \* PARTICIPACION REQUERIDA: MAYORITARIA  MINORITARIA

**28. ¿CONSIDERANDO SUS PROYECTOS DE INVERSION, EN QUE VOLUMEN Y MONTO ESTIMA AUMENTE SU PRODUCCION ?**

**AÑO DE INICIO DE OPERACION:**

	NACIONAL		EXPORTACION	
	VOLUMEN	MONTO	VOLUMEN	MONTO
1 A 2 AÑOS				
2 A 3 AÑOS				
3 A 4 AÑOS				
4 A 5 AÑOS				

**29. ¿ PARA QUE PRODUCTO ESTA PLANEANDO ESTAS NUEVAS INVERSIONES ?**

NOMBRE PRODUCTO (AL DETALLE)	FRACC. ARANCELARIA	VOLUMEN P/ EXPORTAR (UNIDAD)	MERCADO DE DESTINO
NOMBRE PRODUCTO (AL DETALLE)	FRACC. ARANCELARIA	VOLUMEN P/ EXPORTAR (UNIDAD)	MERCADO DE DESTINO
NOMBRE PRODUCTO (AL DETALLE)	FRACC. ARANCELARIA	VOLUMEN P/ EXPORTAR (UNIDAD)	MERCADO DE DESTINO
NOMBRE PRODUCTO (AL DETALLE)	FRACC. ARANCELARIA	VOLUMEN P/ EXPORTAR (UNIDAD)	MERCADO DE DESTINO
NOMBRE PRODUCTO (AL DETALLE)	FRACC. ARANCELARIA	VOLUMEN P/ EXPORTAR (UNIDAD)	MERCADO DE DESTINO

\_\_\_\_\_ A \_\_\_\_\_ DE \_\_\_\_\_ DE 19 \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
 NOMBRE Y CARGO DEL ENTREVISTADO

**DIRECTORIO DE LAS OFICINAS DE BANCOMEXT EN LA REPÚBLICA MEXICANA  
POR CENTRO**

<b>NORTE</b>	<b>OCCIDENTE</b>
MONTERREY, N.L. GOMEZ PALACIO, DGO. CHIHUAHUA, CHIH. REYNOSA, TAMP. CD. JUAREZ, CHIH. SALTILLO, COAH.	GUADALAJARA, JAL. COLIMA, COL. CULIACAN, SIN. HERMOSILLO, SON. LA PAZ, B.C. SUR LOS MOCHIS, SIN. MAZATLAN, SIN. MEXICALI, B.C. MORELIA, MICH. TEPIC, NAY.
<b>SUR</b>	<b>METROPOLITANO</b>
PUEBLA, PUE. ACAPULCO, GRO. OAXACA, OAX. PACHUCA, HGO. TAPACHULA, CHIS. TLAXCALA, TLAX. TUXTLA GUTIERREZ, CHIS. VERACRUZ, VER.	Z, METROPOLITANA C.M. CUERNAVACA, MOR. TLANEPANTLA, MEX. TOLUCA, MEX.
<b>CENTRO</b>	<b>SURESTE</b>
QUERETARO, QRO. AGUASCALIENTES, AGS. LEON, GTO. SAN LUIS POTOSI, S.L.P. ZACATECAS, ZAC.	MERIDA, YUC. CAMPECHE, CAMP. CANCUN, QROO. VILLAHERMOSA, TAB.

FUENTE: BANCOMEXT





**Tratado de Libre Comercio de América del Norte**  
**Certificado de Origen**  
(Instrucciones al reverso)

Llenar a máquina o con letra de molde

1. Nombre y domicilio del exportador:  Número de Registro Fiscal:		2. Período que cubre: D D M M A A                      D D M M A A De: [ ][ ][ ][ ][ ][ ]              A: [ ][ ][ ][ ][ ][ ]				
3. Nombre y domicilio del productor:  Número de registro fiscal:		4. Nombre y domicilio del importador:  Número de Registro Fiscal:				
5. Descripción del (los) bien(es):		6. Clasificación arancelaria	7. Criterio para trato preferencial	8. Productor	9. Costo Neto	10. País de origen
Declaro bajo protesta de decir verdad que: - La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o relacionada con el presente documento. - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes entregue el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. - Los bienes son originarios del territorio de una o más de las partes y cumplen con los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 411 o en el Anexo 401. Este certificado se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.						
11. Firma autorizada:				Empresa:		
Nombre:				Cargo:		
Fecha:	D D M M A A [ ][ ][ ][ ][ ][ ]	Teléfono:	Fax:			

CONTRATO DE COMPRAVENTA QUE CELEBRAN POR UNA PARTE LA EMPRESA  
\_\_\_\_\_ REPRESENTADA \_\_\_\_\_ POR  
\_\_\_\_\_ A QUIEN EN LOS SUCESIVO  
SE LE DESIGNARA COMO "LA VENDEDORA" Y POR LA OTRA, LA EMPRESA  
\_\_\_\_\_ REPRESENTADA POR \_\_\_\_\_ A QUIEN  
EN ADELANTE SE LE DENOMINARA COMO "LA COMPRADORA", DE ACUERDO  
CON LAS SIGUIENTES DECLARACIONES Y CLAUSULAS:

### DECLARACIONES

DECLARA "LA VENDEDORA":

I. QUE ES UNA SOCIEDAD ANONIMA LEGALMENTE CONSTITUIDA DE CONFORMIDAD A LA ESCRITURA PUBLICA N° \_\_\_\_\_ PASADA ANTE LA FE DEL NOTARIO PUBLICO N° \_\_\_\_\_ LICENCIADO \_\_\_\_\_ DE LA CIUDAD DE \_\_\_\_\_.

II. QUE DE ACUERDO A SU OBJETO SOCIAL SE DEDICA ENTRE OTRAS ACTIVIDADES A (LA FABRICACION Y/O COMERCIALIZACION NACIONAL E INTERNACIONAL) DE LOS SIGUIENTES PRODUCTOS:

III. QUE CUENTA CON EL PERSONAL ADECUADO PARA REALIZAR LAS ACTIVIDADES A QUE SE REFIERE LA DECLARACION QUE ANTECEDE.

IV. QUE EL SR. \_\_\_\_\_ EN SU LEGITIMO REPRESENTANTE Y CONSECUENTEMENTE SE ENCUENTRA DEBIDAMENTE FACULTADO PARA SUSCRIBIR EL PRESENTE INSTRUMENTO.

DECLARA "LA COMPRADORA":

V. QUE ES UNA EMPRESA CONSTITUIDA DE ACUERDO A LAS LEYES VIGENTES EN \_\_\_\_\_ Y QUE SE DEDICA, ENTRE OTRAS ACTIVIDADES, A LA IMPORTACION DEL PRODUCTO A QUE SE REFIERE LA DECLARACION II DE ESTE CONTRATO.

DECLARAN "AMBAS PARTES":

VII. QUE TIENEN INTERES EN REALIZAR LAS OPERACIONES COMERCIALES A QUE SE REFIERE EL PRESENTE CONTRATO, DE CONFORMIDAD A LAS ANTERIORES DECLARACIONES Y AL TENOR DE LAS SIGUIENTES:

### CLAUSULAS

PRIMERA.- OBJETO DEL CONTRATO. "LA VENDEDORA" SE OBLIGA A ENAJENAR Y "LA COMPRADORA" A ADQUIRIR: (ESPECIFICAR CANTIDAD Y CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO).

SEGUNDA.- PRECIO. EL PRECIO DE LOS PRODUCTOS OBJETO DE ESTE INSTRUMENTO QUE "LA COMPRADORA" SE COMPROMETE A PAGAR SERA LA CANTIDAD DE (PRECISAR NUMERO Y LETRA). (PRECISAR TIPO DE COTIZACION INCOTERM'S 90- INDICANDO PUNTO DE ENTREGA DEL PRODUCTO, LUGAR DE ORIGEN Y DESTINO).'

(OPCIONAL). "LA VENDEDORA" Y "LA COMPRADORA" SE OBLIGAN A RENEGOCIAR EL PRECIO CONVENIDO, CUANDO ESTE SEA AFECTADO POR VARIACIONES EN EL MERCADO

INTERNACIONAL O POR CONDICIONES ECONÓMICAS, POLÍTICAS O SOCIALES EXTREMAS EN EL PAÍS DE ORIGEN O EN EL DE DESTINO, EN PERJUICIO DE CUALQUIERA DE LAS PARTES.

**TERCERA - FORMA DE ENVÍO.** "LA VENDEDORA" SE OBLIGA A ENVIAR LAS MERCANCÍAS OBJETO DE ESTE CONTRATO AL LUGAR SEÑALADO EN LA CLÁUSULA ANTERIOR CUMPLIENDO LAS SIGUIENTES ESPECIFICACIONES (ESPECIFICAR TIPO DE EMPAQUE Y EMBALAJE).

IGUALMENTE "LA VENDEDORA" SE OBLIGA A ENVIAR LOS DOCUMENTOS REQUERIDOS POR "LA COMPRADORA" EN LOS TÉRMINOS DEL PRESENTE INSTRUMENTO.

**CUARTA - FORMA DE PAGO.** "LA COMPRADORA" SE OBLIGA A PAGAR A "LA VENDEDORA" EL PRECIO PACTADO EN LA CLÁUSULA SEGUNDA, MEDIANTE CARTA DE CRÉDITO PAGADERA A LA VISTA, CONFIRMADA E IRREVOCABLE, CON VIGENCIA DE \_\_\_\_\_ MESES, EN EL BANCO \_\_\_\_\_ DE LA CIUDAD \_\_\_\_\_ CONTRA LA PRESENTACIÓN DE LA FACTURA, DOCUMENTO DE EMBARQUE Y CERTIFICADO DE CALIDAD QUE AMPAREN LA REMISIÓN DE LA MERCANCÍA.

**(OPCIONAL).** "LA COMPRADORA", A LA FIRMA DEL PRESENTE CONTRATO, SE OBLIGA A PAGAR A "LA VENDEDORA" EL 50% DEL PRECIO PACTADO EN LA CLÁUSULA SEGUNDA, Y EL 50% RESTANTE AL RECIBIR LA MERCANCÍA.

**QUINTA - ENTREGA DE LA MERCANCÍA.** "LA VENDEDORA" SE OBLIGA A ENTREGAR Y "LA COMPRADORA" A RECIBIR LA MERCANCÍA OBJETO DEL PRESENTE CONTRATO EL DÍA \_\_\_\_\_ DEL MES DE \_\_\_\_\_ DE 19\_\_\_\_, EN LA FORMA Y TÉRMINOS ESTABLECIDOS EN LA CLÁUSULA SEGUNDA.

**SEXTA - EMPAQUE Y EMBALAJE Y GASTOS DE VERIFICACIÓN.** "LA VENDEDORA" SE OBLIGA A SUFRAGAR LOS GASTOS DE EMBALAJE Y OPERACIONES DE VERIFICACIÓN COMO CONTROL DE CALIDAD, DE MEDIDA, PESO, RECUENTO, QUE SE REALICEN PARA QUE EL COMPRADOR PUEDA HACERSE CARGO DE LA MERCANCÍA.

**(OPCIONAL).** "LA COMPRADORA" SE OBLIGA A SUFRAGAR LOS GASTOS DE EMBALAJE Y OPERACIONES DE VERIFICACIÓN COMO CONTROL DE CALIDAD, DE MEDIDA, PESO, RECUENTO, QUE SE REALICEN PARA QUE "LA VENDEDORA" PUEDA PROCEDER AL ENVÍO DE LA MERCANCÍA.

**SEPTIMA - RIESGOS Y GASTOS DE ENTREGA.** "LA VENDEDORA" ASUMIRÁ POR SU CUENTA LOS RIESGOS Y SUFRAGARÁ TODOS LOS GASTOS DE MERCANCÍAS HASTA QUE ESTAS SE ENCUENTREN A DISPOSICIÓN DEL COMPRADOR EN EL LUGAR Y FECHA SEÑALADOS EN LA CLÁUSULA SEGUNDA Y QUINTA DE ESTE CONTRATO, SIEMPRE QUE DICHA MERCANCÍA ESTE DEBIDAMENTE ESPECIFICADA.

POR SU PARTE "LA COMPRADORA" SE OBLIGA A SUFRAGAR TODOS LOS GASTOS Y ASUMIR TODOS LOS RIESGOS A PARTIR DEL MOMENTO ESPECIFICADO EN EL PÁRRAFO ANTERIOR, INCLUYENDO LOS ADICIONALES QUE SE OCASIONEN SI LA ENTREGA NO SE EFECTUA POR SU CAUSA, UNA VEZ QUE LAS MERCANCÍAS ESTÉN A SU DISPOSICIÓN.

**OCTAVA - DOCUMENTOS VARIOS.** "LA VENDEDORA" SE OBLIGA, SI ASÍ SE LO SOLICITA "LA COMPRADORA" Y POR CUENTA Y RIESGO DE ESTA ÚLTIMA, A PRESTAR LA AYUDA NECESARIA PARA OBTENER LOS DOCUMENTOS EXPEDIDOS EN EL PAÍS DE ENTREGA Y/O DE ORIGEN Y LOS QUE NECESITE PARA EXPORTAR Y/O IMPORTAR LAS MERCANCÍAS, INCLUSIVE LOS REQUERIDOS PARA SU TRÁNSITO POR TERCEROS PAÍSES.

**NOVENA.- CERTIFICACION DE CALIDAD DEL PRODUCTO.** A FIN DE CERTIFICAR LA CALIDAD DEL PRODUCTO A QUE SE REFIERE ESTE CONTRATO, "LA VENDEDORA" ACEPTA QUE "LA COMPRADORA" DESIGNE UN REPRESENTANTE QUE INSPECCIONE Y REVISE EL PRODUCTO.

EL REPRESENTANTE DE "LA COMPRADORA" EN CADA EMBARQUE DEL PRODUCTO LEVANTARA UN ACTA EN LA QUE SE HARA CONSTAR LA CALIDAD OBSERVADA EN LA MERCANCIA POR EL MISMO. DOCUMENTO QUE PONDRÁ A DISPOSICION DE "LA VENDEDORA" Y SI ESTA LO ESTIMA CONVENIENTE LO FIRMARA DE CONFORMIDAD EL ACTA LEVANTADA POR EL REPRESENTANTE DE "LA COMPRADORA" Y FIRMADO POR "LA VENDEDORA" SERVIRA DE CERTIFICADO DE CALIDAD DEL PRODUCTO.

EL SUPERVISOR DE "LA COMPRADORA" A QUE SE REFIERE ESTA CLAUSULA SERA DESIGNADO CON 30 DIAS DE ANTICIPACION A LA FECHA DE ENTRAR EN FUNCIONES, PREVIA NOTIFICACION QUE AL EFECTO SE FORMULE A "LA VENDEDORA".

(OPCIONAL). "LA VENDEDORA" SE OBLIGA A PROPORCIONAR A "LA COMPRADORA" UN CERTIFICADO DE CALIDAD SOBRE EL PRODUCTO, EXPEDIDO POR (LABORATORIO O INSTITUCION DE VERIFICACION), EL CUAL RECONOCEN Y ACEPTAN AMBAS PARTES.

**DECIMA.- CERTIFICADO DE ORIGEN.** "LA VENDEDORA" SE OBLIGA, A SOLICITUD DE "LA COMPRADORA", A OBTENER ANTE LAS AUTORIDADES COMPETENTES DE LA REPUBLICA MEXICANA, UN CERTIFICADO DE ORIGEN DE LA MERCANCIA OBJETO DEL PRESENTE CONTRATO.

**DECIMA PRIMERA.- PATENTES Y MARCAS.** "LA VENDEDORA" DECLARA Y "LA COMPRADORA" RECONOCE QUE LOS PRODUCTOS OBJETO DE ESTE CONTRATO Y A QUE SE REFIERE LA DECLARACION II DEL PRESENTE INSTRUMENTO, SE ENCUENTRA DEBIDAMENTE REGISTRADOS AL AMPARO DE LAS MARCAS NUMEROS \_\_\_\_\_ ANTE EL INSTITUTO MEXICANO DE PROPIEDAD INDUSTRIAL DE MEXICO.

"LA COMPRADORA" SE OBLIGA POR ESTE INSTRUMENTO A PRESTAR TODA LA AYUDA QUE SEA NECESARIA A "LA VENDEDORA" A COSTO Y RIESGO DE ESTA ULTIMA, PARA QUE LAS PATENTES Y MARCAS A QUE SE REFIERE LA PRESENTE CLAUSULA SEAN DEBIDAMENTE REGISTRADAS ANTE LA OFICINA DE PATENTES Y MARCAS, CORRESPONDIENTES.

ASIMISMO, "LA COMPRADORA" SE COMPROMETE A NOTIFICAR A "LA VENDEDORA" TAN PRONTO TENGA NOTICIA, DE CUALQUIER VIOLACION O USO INDEBIDO A DICHAS PATENTES Y MARCAS DURANTE LA VIGENCIA DEL PRESENTE CONTRATO, A FIN DE QUE "LA VENDEDORA" PUEDA EJERCER LOS DERECHOS QUE LEGALMENTE LE CORRESPONDAN.

**DECIMA SEGUNDA.- IMPUESTOS.** "LA COMPRADORA" Y "LA VENDEDORA" SE OBLIGAN A PAGAR TODOS LOS DERECHOS ARANCELARIOS E IMPUESTOS QUE A CADA UNA DE Ellas LE CORRESPONDAN Y QUE SE CAUSE CON MOTIVO DE LAS OPERACIONES DERIVADAS DEL TIPO DE COTIZACION ELEGIDO ENTRE LAS PARTES, Y QUE SE HA HECHO REFERENCIA EN LA CLAUSULA SEGUNDA DEL PRESENTE CONTRATO.

**DECIMA TERCERA.- VIGENCIA DEL CONTRATO.** AMBAS PARTES CONVIENEN EN QUE UNA VEZ QUE "LA VENDEDORA" HAYA ENTREGADO LA TOTALIDAD DE LA CANTIDAD DE LA MERCANCIA ESTABLECIDA EN LA CLAUSULA PRIMERA, Y "LA COMPRADORA" HAYA CUMPLIDO PLENAMENTE CON TODAS Y CADA UNA DE LAS OBLIGACIONES ESTIPULADAS EN EL PRESENTE INSTRUMENTO, OPERARA AUTOMATICAMENTE LA TERMINACION DE SU VIGENCIA.

DECIMA CUARTA.- RESCISION POR INCUMPLIMIENTO. AMBAS PARTES PODRAN RESCINDIR ESTE CONTRATO EN EL CASO DE QUE UNA DE ELLAS INCUMPLA SUS OBLIGACIONES Y SE ABSTENGA DE TOMAR MEDIDAS NECESARIAS PARA REPARAR DICHOS INCUMPLIMIENTOS DENTRO DE LOS 15 DIAS SIGUIENTES AL AVISO NOTIFICACION, REQUERIMIENTO O SOLICITUD QUE LA CONTRAPARTE LE HAGA EN EL SENTIDO DE QUE PROCEDA A REPARAR EL MENCIONADO INCUMPLIMIENTO.

LA PARTE QUE EJERCITE SU DERECHO A LA RESCISION DEBERA DAR AVISO A LA OTRA, CUMPLIDO QUE SEA EL TERMINO A QUE SE REFIERE EL PARRAFO ANTERIOR.

DECIMA QUINTA.- INSOLVENCIA. "LA VENDEDORA" PODRA DAR POR RESCINDIDO ESTE CONTRATO EN CASO DE QUE "LA COMPRADORA" FUERE DECLARADA EN QUIEBRA, SUSPENSION DE PAGOS, CONCURSO DE ACREEDORES O CUALQUIER TIPO DE INSOLVENCIA.

DECIMA SEXTA.- SUBSISTENCIA DE LAS OBLIGACIONES. LA RESCISION O TERMINACION DE ESTE CONTRATO NO AFECTARA DE MANERA ALGUNA A LA VALIDEZ Y EXIGIBILIDAD DE LAS OBLIGACIONES CONTRAIDAS CON ANTERIORIDAD, O DE AQUELLAS YA FORMADAS QUE, POR SU NATURALEZA O DISPOSICION DE LA LEY, O POR VOLUNTAD DE LAS PARTES, DEBAN DIFERIRSE A FECHA POSTERIOR. EN CONSECUENCIA LAS PARTES PODRAN EXIGIR AUN CON POSTERIORIDAD A LA RESCISION O TERMINACION DEL CONTRATO EL CUMPLIMIENTO DE ESTAS OBLIGACIONES.

DECIMA SEPTIMA.- CESION DE DERECHOS Y OBLIGACIONES. NINGUNA DE LAS PARTES PODRA CEDER O TRANSFERIR TOTAL O PARCIALMENTE LOS DERECHOS NI LAS OBLIGACIONES DERIVADOS DE ESTE CONTRATO.

DECIMA OCTAVA.- LIMITE DE LA RESPONSABILIDAD CONTRACTUAL. AMBAS PARTES ACEPTAN QUE NO SERA IMPUTABLE A NINGUNA DE ELLAS LA RESPONSABILIDAD DERIVADA DE CASO FORTUITO O DE FUERZA MAYOR Y CONIENEN EN SUSPENDER LOS DERECHOS Y OBLIGACIONES ESTABLECIDOS EN ESTE CONTRATO, LOS CUALES PODRAN REANUDAR DE COMUN ACUERDO EN EL MOMENTO EN QUE DESAPAREZCA EL MOTIVO DE LA SUSPENSION, SIEMPRE Y CUANDO SE TRATE DE LOS CASOS PREVISTOS EN ESTA CLAUSULA.

DECIMA NOVENA.- LEGISLACION APLICABLE. EN TODO LO CONVENIDO Y EN LO QUE NO SE ENCUENTRE EXPRESAMENTE PREVISTO ESTE CONTRATO SE RIGE POR LAS LEYES VIGENTES EN LA REPUBLICA MEXICANA, Y EN SU DEFECTO POR LOS USOS Y PRACTICAS COMERCIALES RECONOCIDOS POR ESTOS.

VIGESIMA.- ARBITRAJE. PARA LA INTERPRETACION, EJECUCION Y CUMPLIMIENTO DE LAS CLAUSULAS DE ESTE CONTRATO Y PARA LA SOLUCION DE CUALQUIER CONTROVERSIA QUE SE DERIVE DEL MISMO, LAS PARTES CONVIENEN EXPRESAMENTE EN SOMETERSE A LA CONCILIACION Y ARBITRAJE DE LA COMISION PARA LA PROTECCION DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO (COMPROMEX) CUYA SECRETARIA EJECUTIVA SE UBICA EN EL BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C., CON DOMICILIO EN LA CIUDAD DE MEXICO, DISTRITO FEDERAL.

VIGESIMA PRIMERA.- AVISOS Y NOTIFICACIONES. LAS PARTES SEÑALAN COMO DOMICILIO PARA OIR Y RECIBIR TODA CLASE DE AVISOS Y NOTIFICACIONES LOS SIGUIENTES

"LA VENDEDORA":  
"LA COMPRADORA":

**PERSONALIDAD**

LAS PARTES QUE INTERVIENEN EN EL PRESENTE CONTRATO SE RECONOCEN LA PERSONALIDAD CON QUE COMPARECEN SUS RESPECTIVOS REPRESENTANTES, INDEPENDIENTEMENTE DE LO CUAL SE OBLIGAN A ENTREGARSE LOS DOCUMENTOS NOTARIALES EN QUE APREZCAN LOS PODERES Y FACULTADES CON APOYO DE LOS CUALES OTORGAN ESTE INSTRUMENTO.

SE FIRMA ESTE CONTRATO EN LA CIUDAD DE \_\_\_\_\_ A LOS \_\_\_\_\_ DIAS  
DEL MES DE \_\_\_\_\_ DE MIL NOVIENCIENTOS \_\_\_\_\_.

"LA VENDEDORA"

"LA COMPRADORA"

# FORMULARIO DE REGISTRO

R1P1961

124

R-1

SELLO DEL RELOJ FRANQUEADOR

ANTES DE INICIAR EL LLENADO, LEA LAS INSTRUCCIONES DEL REVERSO.

ADMINISTRACION LOCAL DE RECAUDACION

CRH

2

REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES

INDICAR CON 'X'

PERSONA FISICA

PERSONA MORAL

SI EL TRAMITE ES

NORMAL

COMPLEMENTARIO

## DATOS GENERALES DEL CONTRIBUYENTE

3 APELLIDO PATERNO, MATERNO Y NOMBRE (S), O DENOMINACION O RAZON SOCIAL

4 DOMICILIO FISCAL O DOMICILIO DEL ESTABLECIMIENTO:

CALLE

Nº. Y/O LETRA EXTERIOR

Nº. Y/O LETRA INTERIOR

COLONIA

TELEFONO

REFERENCIA

ENTRE LAS CALLES DE Y DE

MUNICIPIO O DELEGACION EN EL D.F.

CODIGO POSTAL

LOCALIDAD

ENTIDAD FEDERATIVA

5

## SOLICITUD DE INSCRIPCION

FECHA DE NACIMIENTO O FECHA DE FIRMA DE LA ESCRITURA O DOCUMENTO CONSTITUTIVO

AÑO MES DIA

FECHA DE INICIO DE OPERACIONES

AÑO MES DIA

ACTIVIDAD PREPONDERANTE (DESCRIBA)

OBLIGACIONES FISCALES (CLAVE)

6 EN CASO DE ESTAR OBLIGADO EN EL REGIMEN SIMPLIFICADO A PRESENTAR RELACION DE BIENES Y DEUDAS, INDIQUE MONTO DE:

BIENES DEUDAS CAPITAL DE APORTACION

7

## CAMBIO DE SITUACION FISCAL

OBLIGACIONES FISCALES (CLAVE)

MARQUE CON UNA 'X' EL TIPO DE MOVIMIENTO

AÑO MES DIA

AUMENTO

DISMINUCION

1  AUMENTO Y/O DISMINUCION DE OBLIGACIONES FISCALES

2  ASALARIADOS QUE AUMENTAN OBLIGACIONES POR OTRAS ACTIVIDADES

AUMENTO

3  CAMBIO DE DOMICILIO FISCAL

CANCELACION EN EL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES

4  APERTURA DE ESTABLECIMIENTOS O LOCALES

11

LIQUIDACION TOTAL DEL ACTIVO

5  CIERRE DE ESTABLECIMIENTOS O LOCALES

12

LIQUIDACION DE LA SUCESION

6  SUSPENSION DE ACTIVIDADES

13

DEFUNCION

7  CAMBIO DE DENOMINACION O RAZON SOCIAL

14

FUSION DE SOCIEDADES

8  REANUDACION DE ACTIVIDADES

15

ESCISION TOTAL DE SOCIEDADES

9  INICIO DE LIQUIDACION

16

PERSONAS MORALES NO CONTRIBUYENTES (QUE NO ENTRAN EN LIQUIDACION)

10  APERTURA DE SUCESION

FECHA DE CANCELACION

AÑO MES DIA

8

## SERVICIOS

1  ETIQUETAS CON CODIGO DE BARRAS 2  CEDULA DE IDENTIFICACION FISCAL (EXPEDICION) 3  CEDULA DE IDENTIFICACION FISCAL (REEXPEDICION) 4  CONSTANCIA DE INSCRIPCION (R.E.C.) 5  SOLICITUD DE COPIAS DE DECLARACIONES

9 DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL O LIQUIDADOR

APELLIDOS

PATERNO

MATERNO

NOMBRE(S)

REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE, REPRESENTANTE LEGAL O LIQUIDADOR

SE PRESENTA POR DUPLICADO



- ♣ AUTORIZACION DE RESPONSABLE Y/O AUXILIAR DE RESPONSABLE DE ESTABLECIMIENTOS DE LA INDUSTRIA QUIMICO-FARMACEUTICA
- ♣ AVISO DE NUEVAS LINEAS DE PRODUCTOS
- ♣ AVISO DE APERTURA DE ESTABLECIMIENTO
- ♣ ACTUALIZACION DE DATOS DEL ESTABLECIMIENTO Y LINEAS DE PRODUCTOS.

### **SECRETARIA DEL TRABAJO Y PREVISION SOCIAL**

- ♣ REGISTRO DEL TITULO MEDICO
- ♣ REGISTRO DE EXAMENES MEDICOS
- ♣ AUTORIZACION DE LIBROS DE REGISTROS DE RECIPIENTES SUJETOS A PRESION Y GENERADORES DE VAPOR
- ♣ AUTORIZACION DE LOS PLANOS DE CONSTRUCCION, INSTALACION Y CONSTRUCCION E INSTALACION DE RECIPIENTES SUJETOS A PRESION Y/O GENERADORES DE VAPOR
- ♣ AUTORIZACION DE CERTIFICADO DE COMPETENCIA PARA FOGONERO DE GENERADORES DE VAPOR, OPERADOR DE GENERADORES DE VAPOR Y JEFE DE PLANTA.
- ♣ EXPEDICION DE LICENCIAS PARA EL FUNCIONAMIENTO DE MAQUINARIA O EQUIPO (PROVISIONAL Y DEFINITIVA)
- ♣ AUTORIZACION DE BAJAS INSTALACION, CONSTRUCCION E INSTALACION DE RECIPIENTES SUJETOS A PRESION Y GENERADORES DE VAPOR
- ♣ EXPEDICION DE AUTORIZACIONES PARA ROMPIMIENTO DE SELLOS DE VALVULAS DE SEGURIDAD DE GENERADORES DE VAPOR Y RECIPIENTES SUJETOS A PRESION
- ♣ REGISTRO DE COMISIONES MIXTAS DE SEGURIDAD EN LOS CENTROS DE TRABAJO
- ♣ AVISO DE BAJA DE LA COMISION MIXTA DE SEGURIDAD E HIGIENE O DE CAMBIO EN EL CENTRO DE TRABAJO

### **INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL**

- ♣ INSCRIPCION DE LA EMPRESA Y TRABAJADORES EN EL SEGURO DE RIESGO DE TRABAJO

### **INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA**

- ♣ AVISO DE MANIFESTACION ESTADISTICA

### **INSTITUTO NACIONAL DE FOMENTO A LA VIVIENDA DE LOS TRABAJADORES**

- ♣ REGISTRO EMPRESARIAL

## **SECRETARIA DE OBRAS PUBLICAS**

- ✦ DICTAMEN DE USO DE SUELO

## **CONSEJO ESTATAL DE ECOLOGIA**

- ✦ EVALUACION DE IMPACTO Y RIESGO AMBIENTAL

## **COMISION NACIONAL DEL AGUA**

- ✦ SOLICITUD DE REGISTRO DE DESCARGAS DE AGUAS RESIDUALES
- ✦ SOLICITUD DE DIFERIMIENTO DEL PAGO DEL DERECHO DE DESCARGA DE AGUA RESIDUAL

## **SECRETARIA DE RELACIONES EXTERIORES**

- ✦ VERIFICACION DE LAS DENOMINACIONES SOCIALES PARA EL SECTOR DE LA MICROINDUSTRIA
- ✦ VERIFICACION Y RESERVA DE DENOMINACIONES PARA EL CASO DE LA INDUSTRIA PEQUEÑA Y MEDIANA
- ✦ PERMISO PARA EL USO DE DENOMINACION O RAZON SOCIAL EN LA CONSTITUCION DE SOCIEDADES

## **TRAMITES Y SERVICIOS QUE PUEDEN OBTENER LAS EMPRESAS EN LA VENTANILLA UNICA DE GESTION**

### **SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO**

- ✦ INSCRIPCION DEL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES DE LAS PERSONAS FISICAS Y MORALES DE LA MICRO, PEQUEÑA, MEDIANA INDUSTRIA Y LA ACTIVIDAD ARTESANAL.
- ✦ EXPEDICION DE CEDULA DE IDENTIFICACION FISCAL
- ✦ REPOSICION DE CEDULA DE IDENTIFICACION FISCAL
- ✦ AVISO DE APERTURA DE ESTABLECIMIENTO
- ✦ AVISO DE CIERRE DE ESTABLECIMIENTO
- ✦ AVISO DE CAMBIO DE DOMICILIO FISCAL
- ✦ AVISO DE SUSPENSION O REANUDACION DE ACTIVIDADES
- ✦ AVISO DE AUMENTO O DISMINUCION DE OBLIGACIONES FISCALES
- ✦ FUSION DE SOCIEDADES
- ✦ AVISO DE INICIO DE SUCESION (SOLO PERSONAS FISICAS)
- ✦ AVISO DE LIQUIDACION DE LA SUCESION (SOLO PERSONAS FISICAS)
- ✦ AVISO DE INICIO DE LIQUIDACION (SOLO PERSONAS MORALES)
- ✦ AVISO DE CANCELACION/LIQUIDACION TOTAL DEL ACTIVO
- ✦ ETIQUETAS CON CODIGO DE BARRAS. EMISION
- ✦ ETIQUETAS CON CODIGO DE BARRAS. SOLICITUD ADICIONAL

### **SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL**

- ✦ SOLICITUD DE REGISTRO DE MARCA, MARCA COLECTIVA, REGISTRO DE AVISO COMERCIAL Y PUBLICACION DE NOMBRE COMERCIAL.
- ✦ SOLICITUD DE RENOVACION DE MARCA, AVISO COMERCIAL Y NOMBRE COMERCIAL
- ✦ SOLICITUD DE PATENTE DE INVENCION, REGISTRO DE MODELO DE UTILIDAD Y REGISTRO DE DISEÑO INDUSTRIAL (MODELO O DIBUJO)
- ✦ SOLICITUD DE PERMISOS DE IMPORTACION O EXPORTACION
- ✦ SOLICITUD DE MODIFICACION DE PERMISO DE IMPORTACION O EXPORTACION
- ✦ VERIFICACION DE INSTRUMENTOS DE MEDICION

- ✦ AUTORIZACION DE PROYECTOS DE INSTALACIONES DE APROVECHAMIENTO DE GAS L.P. Y/O NATURAL
- ✦ SOLICITUD DE INSCRIPCION, CANCELACION Y AVISOS PRESENTADOS ANTE EL REGISTRO NACIONAL DE INVERSIONES EXTRANJERAS

### **SECRETARIA DE MEDIO AMBIENTE RECURSOS NATURALES Y PESCA**

- ✦ EVALUACION EN MATERIA DE IMPACTO AMBIENTAL Y RIESGO AMBIENTAL
- ✦ LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO
- ✦ CEDULA DE OPERACION ANUAL
- ✦ MANIFIESTO DE RESIDUOS PELIGROSOS
- ✦ INVENTARIO DE EMISIONES

### **SECRETARIA DE AGRICULTURA Y RECURSOS HIDRAULICOS**

- ✦ AUTORIZACION SANITARIA PARA IMPORTACION DE PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS FORESTALES
- ✦ AUTORIZACION SANITARIA PARA EXPORTACION DE PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS FORESTALES
- ✦ AUTORIZACION SANITARIA PARA IMPORTACION DE VEGETALES Y SUBPRODUCTOS
- ✦ AUTORIZACION SANITARIA PARA EXPORTACION DE VEGETALES Y SUBPRODUCTOS
- ✦ AUTORIZACION SANITARIA PARA IMPORTACION DE ANIMALES
- ✦ AUTORIZACION SANITARIA PARA EXPORTACION DE ANIMALES
- ✦ AUTORIZACION SANITARIA PARA IMPORTACION DE PRODUCTOS, SUBPRODUCTOS Y DERIVADOS DE ORIGEN ANIMAL
- ✦ AUTORIZACION SANITARIA PARA EXPORTACION DE PRODUCTOS, SUBPRODUCTOS Y DERIVADOS DE ORIGEN ANIMAL
- ✦ AUTORIZACION SANITARIA PARA IMPORTACION DE PRODUCTOS E INSUMOS PARA USO ANIMAL
- ✦ AUTORIZACION SANITARIA PARA EXPORTACION DE PRODUCTOS E INSUMOS PARA USO ANIMAL

### **SECRETARIA DE SALUD**

- ✦ AUTORIZACION DE RESPONSABLE Y/O AUXILIAR DE RESPONSABLE PARA FABRICAS O LABORATORIOS DE AGENTES DE DIAGNOSTICO, MATERIAL DE CURACION, INSTRUMENTAL Y EQUIPO MEDICO
- ✦ AUTORIZACION PARA EXPEDICION, REVALIDACION O REVOCACION DE LICENCIA SANITARIA PARA FUNCIONAMIENTO DE ESTABLECIMIENTOS DE LA INDUSTRIA QUIMICO-FARMACEUTICA.
- ✦ REGISTRO DE PRODUCTOS DE MATERIAL DE CURACION, AGENTES DE DIAGNOSTICO, INSTRUMENTAL Y EQUIPO MEDICO.

CONTRATO CONSTITUTIVO DE SOCIEDADES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA MICROINDUSTRIALES

Con fundamento en los artículos 3o., 4o., 5o., 12 a 16 de la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y demás aplicables de la Ley General de Sociedades Mercantiles, los que suscribimos este documento, convenimos en constituir una Sociedad de responsabilidad Limitada Microindustrial de acuerdo con los datos y cláusulas estatutarias que adelante se precisan, por lo que solicitamos a la autoridad encargada del Padrón Nacional de la Microindustria, la revisión y el visto bueno sobre la forma y contenido del presente contrato, a fin de proceder a realizar su inscripción en el Registro Público de Comercio correspondiente y posteriormente solicitar y obtener la Cédula de Microindustria que acredite a la Sociedad estar inscrita en el Padrón mencionado, para todos los efectos a que haya lugar.

DATOS DE LA SOCIEDAD:

I.- DENOMINACION O RAZON SOCIAL:  
SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA MICROINDUSTRIAL (S. de R.L. MI)

II.- DOMICILIO SOCIAL:

III.- OBJETO:

IV.- DURACION:

V.- CAPITAL:

VI.- DIVIDIDO EN LAS SIGUIENTES PARTES SOCIALES:

NOMBRE DEL SOCIO

APORTACIONES

Los socios declaran que en el presente acto se constituyen en la primera asamblea general de socios y que lo anotado en los puntos precedentes, en los que se indican a continuación y en las Cláusulas que se expresan más adelante, integran los Estatutos de la Sociedad, procediendo en este acto a tomar los siguientes acuerdos, entre ellos la designación de su Administrador o Administradores:

VII.- GERENTE (S) QUE TENDRA (N) EL USO DE LA FIRMA SOCIAL:

VIII.- MONTO DE LA CAUCION QUE OTORGA (N) PARA EL MANEJO DE SU ENCARGO:

IX.- DURACION EN SU CARGO:

X.- FECHAS DE INICIO Y CONCLUSION DEL EJERCICIO SOCIAL:

XI.- MES EN EL QUE SE CELEBRARAN LAS ASAMBLEAS:

XII.- ACUERDO RESPECTO A SI EL FALLECIMIENTO DE ALGUNO DE LOS SOCIOS IMPLICARA LA DISOLUCION DE LA SOCIEDAD: SI ( ) NO ( )

XIII.- CONSEJO DE VIGILANCIA:

MONTO DE LA CAUCION:

DURACION EN EL CARGO:

Los socios hacen constar que el (los) Gerente (s) y el Consejo de Vigilancia, en caso que se haya designado, rindieron la protesta de rigor y entraron en funciones previos los depósitos en efectivo correspondientes para garantizar su gestión, los cuales quedaron en poder del Administrador o Administradores de la Sociedad, así como que se suscribieron y exhibieron las aportaciones de los socios en:

---

CLAUSULAS COMPLEMENTARIAS QUE FORMAN PARTE DE  
LOS ESTATUTOS DE LA SOCIEDAD DE QUE SE TRATA.

PRIMERA.- Los socios declaran ser de nacionalidad mexicana y así lo acreditan con las copias certificadas de las actas de Registro Civil que se anexan para comprobación por parte de la autoridad correspondiente.

SEGUNDA.- La Sociedad sólo podrá tener como socios a personas físicas de nacionalidad mexicana. Por lo tanto ninguna persona moral aunque ésta fuere de nacionalidad mexicana, y ninguna persona extranjera, física o moral, podrá tener participación alguna en la Sociedad, ya sea directa o indirectamente. Si por algún motivo, algunas de las personas mencionadas anteriormente, por cualquier circunstancia llegare a adquirir una participación social, contraviniendo así lo establecido en la presente Cláusula, se conviene desde ahora en que dicha adquisición será nula y por lo tanto cancelada y sin ningún valor la participación social de que se trate, teniéndose por reducido el capital social en una cantidad igual al valor de la participación cancelada. Los extranjeros que contraviniendo esta disposición, tuvieran alguna participación en la Sociedad, sólo tendrán derecho a reclamar los daños y perjuicios que los socios les hubieren causado.

TERCERA.- Las partes sociales estarán sujetas a las siguientes estipulaciones: a) Cada socio representará una parte social; b) La Sociedad llevará un libro especial de socios en el que se inscribirá el nombre y domicilio de cada uno de ellos, con las indicaciones de las aportaciones y las cesiones que efectúen de sus partes sociales; c) Para que los socios cedan sus partes sociales o una fracción de ellas y para la admisión de nuevos socios, será necesario que éstos reúnan los requisitos mencionados en la Cláusula Segunda del presente Contrato, requiriéndose además el consentimiento unánime de todos los socios; d) Cuando la cesión se pretenda efectuar en favor de una persona extraña a la Sociedad, previamente los demás socios tendrán el derecho del "tanto" y gozarán de un plazo de quince días para ejercitarlo, contando desde la fecha de la asamblea en que se hubiere otorgado la autorización de la aportación social que se pretenda transferir y si fueren varios los socios que quisieren hacer uso de dicho derecho del "tanto", les competirá a todos ellos, en proporción de sus aportaciones sociales; e) Las cesiones parciales sólo podrán hacerse en fracciones que representen múltiplos de cien pesos M.N.

CUARTA.- La administración y representación de la Sociedad estará a cargo de su (s) Gerente (s).

QUINTA.- Si la duración de su cargo por parte del (los) Gerente (s)-General (es) se convino temporal, éste (os) continuará (n) en su encargo aún después de la fecha señalada, hasta en tanto sea (n) designado (s) el (los) nuevo (s) Gerente (s) y haya (n) tomado posesión de su cargo. Si la duración se convino indefinida, seguirá (n) desempeñando el cargo hasta en tanto la Asamblea General de Socios haga otra designación y el (los) nombrado (s) hubiere (n) tomado posesión de su cargo.

SEXTA.- El (los) cargo (s) de Gerente(s) podrá(n) ser desempeñado(s) por algún(os) socio(s) o por persona(s) ajena(s) a la Sociedad, según previo acuerdo de la Asamblea General, en cada caso. La(s) persona(s) designada(s) caucionará(n) su manejo con el depósito de la suma precisada anteriormente, cantidad que le (s) será reitegrada al cesar en sus funciones y hasta que hayan sido aprobadas sus gestiones administrativas y sus obligaciones se declaren exentas de responsabilidad.

facultades para pleitos y cobranzas, con todas las facultades generales y las especiales que requieran cláusula particular conforme a la Ley; para ejercer actos de administración, con toda clase de facultades administrativas, en los términos del Artículo 2554 del Código Civil para el Distrito Federal en Materia común y para toda la República en Materia Federal concordante con los correlativos de los Códigos similares de todos los Estados de la República Mexicana. También tendrá facultades para otorgar, suscribir, emitir, avalar, endosar, negociar, firmar y en cualquier otra forma operar títulos de crédito de toda clase en los términos del Artículo Noveno de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. podrá(n) delegar o sustituir el poder únicamente para pleitos y cobranzas o para uno o varios negocios determinados. Para ejercer actos de dominio sobre los bienes o derechos de la Sociedad, requerirá(n) acuerdo previo y específico de la Asamblea.

OCTAVA.- La vigilancia de la sociedad se podrá encargar, previo acuerdo de la Asamblea General de Socios a un Consejo de Vigilancia formado de socios o de personas ajenas, quien tendrá las facultades propias de su cargo, via caución por el manejo de éste, con el depósito de la suma que determine la Asamblea General y durará en sus funciones por el tiempo que para tal fin se señale en el acuerdo, salvo el caso de cese o renuncia, en cuyo caso deberá continuar en el cargo, hasta en tanto tome posesión el nuevo Consejo de Vigilancia en los términos de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

NOVENA.- El ejercicio social será el indicado anteriormente, con excepción del primero que puede ser irregular, según la fecha del contrato o de su inscripción en el Registro Público de Comercio, pero necesariamente concluirá el día señalado para este fin.

DECIMA.- Cada año se practicará un balance general. Las utilidades que hubieren se repartirán en proporción de las aportaciones de los socios, una vez deducido el 5% que se separará para formar el Fondo de Reserva, hasta que constituya la quinta parte del capital social o para reconstruirlo en caso de que disminuyera éste. Los socios en ningún caso podrán recibir cantidad alguna a cuenta de utilidades, sino después del balance que las arroje efectivamente. Las pérdidas, si las hubiere, serán reportadas por la reserva y en su caso se distribuirán entre los socios en proporción a sus aportaciones sociales.

DECIMA PRIMERA.- La Asamblea General es el órgano supremo de la Sociedad. Sus resoluciones se tomarán por mayoría de votos de los socios que representen por lo menos la mitad del capital social, a menos que se trate de asuntos relativos a la modificación del contrato social, que se decidirá por mayoría de socios que representen tres cuartas partes del capital social y respecto a cambio de objeto, aumento de obligaciones a cargo de los socios o autorización para enajenar, gravar o comprometer los bienes o derechos de la sociedad, en su caso, la relativa a la designación de la persona encargada de hacerlo, que requerirá de unanimidad de votos. Si no hubiere quórum en la primera sesión, los socios serán convocados por segunda vez, tomándose entonces las decisiones por mayoría de votos de los presentes cualquiera que sea la proporción del capital representado. Cada socio gozará de un voto por cada cien pesos de aportación.

DECIMA SEGUNDA.- Las Asambleas se reunirán en el domicilio social, cuando menos una vez al año durante el mes señalado y siempre serán convocadas por el Gerente o Gerentes de la Sociedad, o por los socios que representen más de la tercera parte del capital social o por el Consejo de Vigilancia cuando se haya designado éste.



DECIMA TERCERA.- Las convocatorias se harán por carta cerrada, siempre que vayan certificadas con acuse de recibo, enviadas al domicilio del socio que aparezca en el libro respectivo y anexándole copia de la orden del día, con una anticipación de cuando menos ocho días a la celebración de la Asamblea, o de alguna otra manera donde conste de manera fehaciente que el socio se encuentra debidamente enterado de la fecha y hora de la Asamblea y de los asuntos a tratar. No será necesaria dicha convocatoria cuando esté representado la totalidad del capital social.

DECIMA CUARTA.- Las Asambleas tendrán las facultades que señala el Artículo 78 de la Ley General de Sociedades Mercantiles en sus fracciones correspondientes y serán presididas por el Gerente o Gerentes o en su ausencia, por el socio que designe la mayoría.

DECIMA QUINTA.- Las modificaciones acordadas por los socios al contrato social, deberán constar por escrito y hacerse del conocimiento de la autoridad encargada del Padrón Nacional de la Microindustria a que se refiere la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria, con el fin de que se examine si no implican alteraciones a las condiciones para que la sociedad siga siendo empresa Microindustrial. Dicha autoridad emitirá su visto bueno a las modificaciones o, en su caso, dará a los interesados las orientaciones que correspondan.

Una vez obtenido el visto bueno, las modificaciones deberán ser inscritas en el Registro Público de Comercio en que obre la inscripción de la Sociedad, previa su ratificación ante el encargado de dicho registro.

DECIMA SEXTA.- La sociedad se disolverá en los casos previstos en la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y en la Ley General de Sociedades Mercantiles, o cuando falleciere algún socio, en el caso de que así se haya convenido en la primera parte del presente contrato. En el caso de que se haya acordado continuar la vigencia de la Sociedad, los herederos tendrán los derechos de la participación social del socio fallecido, a menos que no lo deseen, en cuyo caso se les deberá liquidar la parte social del socio extinto conforme al último balance aprobado.

DECIMA SEPTIMA.- Disuelta la Sociedad, se pondrá ésta en liquidación, teniendo el carácter de liquidadores los nombrados por los socios, y sólo que no se pusieren de acuerdo, nombrarán un liquidador, por mayoría de votos.

DECIMA OCTAVA.- Salvo lo que disponga la Asamblea General en que se acuerde la liquidación de la Sociedad, los liquidadores tendrán las facultades que enumera el artículo 242 de la Ley General de Sociedades Mercantiles; se hará la distribución de remanente entre los socios con sujeción a las reglas que fija el artículo 243 de la propia Ley y procederán, una vez aprobado en balance general, a hacer a los socios los pagos correspondiente.

DECIMA NOVENA.- La Sociedad se regirá conforme a lo dispuesto en: los presentes Estatutos; la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria; la Ley General de las Sociedades Mercantiles, particularmente por lo previsto en el Capítulo relativo a Sociedades de Responsabilidad Limitada y en los demás ordenamientos legales aplicables.

\_\_\_\_\_  
NOMBRE Y FIRMA DEL SOCIO

\_\_\_\_\_  
NOMBRE Y FIRMA DEL SOCIO

\_\_\_\_\_  
NOMBRE Y FIRMA DEL SOCIO

\_\_\_\_\_  
NOMBRE Y FIRMA DEL SOCIO

PARA USO OFICIAL

El suscrito hace constar que examinado el presente contrato social, - el mismo reúne los requisitos legales necesarios y una vez comprobada la nacionalidad de los socios con las copias certificadas del Registro Civil que tuve a la vista, y que en este acto se les devuelven para cualquier otro uso que a su derecho convenga, se extiende el visto bueno de esta autoridad, encontrándose - relacionado este contrato con la Cédula de Microindustria número \_\_\_\_\_.

\_\_\_\_\_  
LUGAR Y FECHA

\_\_\_\_\_  
NOMBRE, CARGO Y FIRMA DE LA AUTORIDAD.

RAZON DE LA IDENTIFICACION Y RATIFICACION DE FIRMAS DE LOS SOCIOS POR PARTE -  
DEL REGISTRO PUBLICO DE COMERCIO EN \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**COTIZACION PARA EL CURSO A CELEBRARSE CON EL TEMA  
"ADMINISTRACION DE EMPRESAS"**

**DURACION:** DEL 17 DE FEBRERO AL 14 DE ABRIL DE 1995 (27 HRS.)

**No. DE PARTICIPANTES:** DE 25 A 30 MICROINDUSTRIALES

**DIAS DEL CURSO:** LOS VIERNES

**HORARIO:** DE 12.00 A 15.00 HRS.

**LUGAR:** CANACINTRA-DELEGACION PACHUCA

**ORGANIZADO POR:** SECRETARIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO, NAFIN S.N.C.,  
CANACINTRA-PACHUCA Y EL PROGRAMA CIMO

**TEMAS.**

- 1.- EL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA
- 2.- LA EMPRESA Y EL EMPRESARIO
- 3.- PRINCIPIOS DE ADMINISTRACION
- 4.- MANEJO DE PERSONAL
- 5.- LA CONTABILIDAD EN LA EMPRESA
- 6.- ANALISIS DE ESTADOS FINANCIEROS
- 7.- PRODUCCION Y COSTOS
- 8.- CONTROL DE CALIDAD
- 9.- VENTAS

A.- HONORARIOS DEL INSTRUCTOR	4,050.00	
B.- IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (I.V.A.)	405.00	
C.- MATERIAL (25 PAQUETES DE 5 FACICULOS C/U)	625.00	
D.- SUBTOTAL DE COSTOS QUE APOYA C.I.M.O:	5,080.00	A+B+C
E.- CAFE, GALLETAS, PAPELERIA Y DIPLOMAS	976.00	
F.- APOYO C.I.M.O. (70% DEL SUBTOTAL DE COSTOS):		
G.- HONORARIOS DEL INSTRUCTOR:	2,835.00	70% DE A
H.- IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (I.V.A.)	283.50	
I.- MATERIAL (25 PAQUETES DE 5 FACICULOS C/U)	437.50	70% DE C
J.- SUBTOTAL QUE PAGA CIMO AL DESPACHO ACOBE	3,556.00	G+H+I
K.-INVERSION DE LOS EMPRESARIOS 30% DEL SUBTOTAL	1,524.00	30% DE D
L.-MAS GASTOS DE COFEE BREAK Y PAPELERIA	976.00	E
M.-SUBTOTAL DE COSTOS QUE PAGA EL EMPRESARIO	2,500.00	K+L
N.-PAGO POR EMPRESARIO CON APOYO CIMO (PARTICIPANTES)	100.00	M/25
O.-IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (I.V.A.)	10.00	
<b>PAGO TOTAL DEL EMPRESARIO</b>	<b>110.00</b>	<b>N+O</b>

MUNICIPIOS QUE CONFORMAN EL DISTRITO RURAL 063 MIXQUIAHUALA

ACTOPAN  
AJACUBA  
ALFAJAYUCAN  
EL ARENAL  
ATITALAQUIA  
ATOTONILCO DE TULA  
CARDONAL  
CHILCUAUTLA  
FRANCISCO Y. MADERO  
IXMIQUILPAN  
MIXQUIAHUALA  
PROGRESO  
EL SALVADOR  
SANTIAGO DE ANAYA  
TASQUILLO  
TEPEJI DEL RIO  
TEPETITLAN  
TETEPANGO  
TEZONTEPEC  
TLAHUELILPAN  
TLAXCOAPAN  
TULA

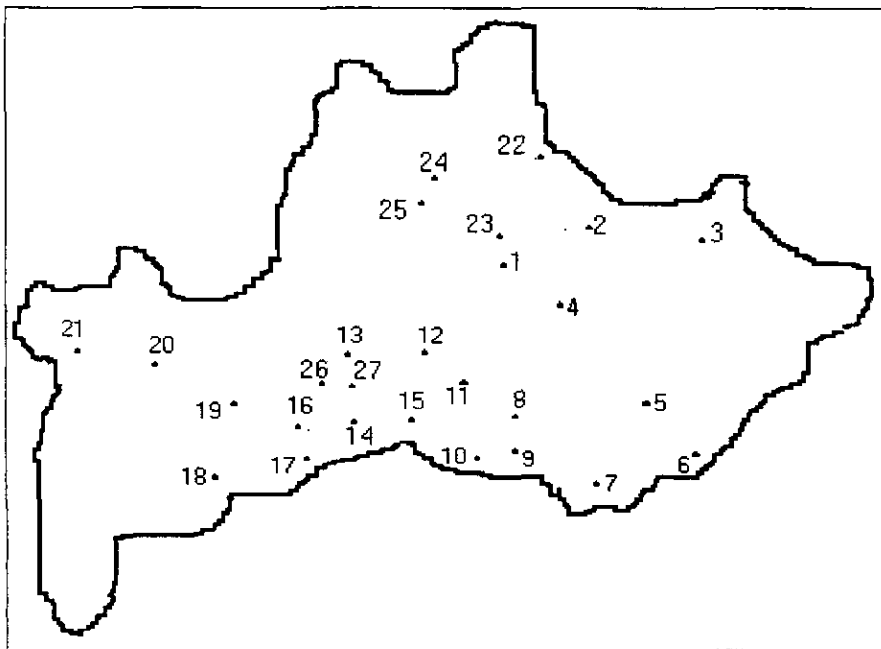
**POBLACIÓN TOTAL POR LOCALIDAD PERTENECIENTES AL MUNICIPIO DE SANTIAGO DE ANAYA, HGO.**

	NOMBRE DE LA LOCALIDAD	POBLACION TOTAL
11	SANTIAGO DE ANAYA	1,615
26	EL AGUILA	136
16	LA BLANCA	567
17+14	CERRRITOS + LOS CERRITOS	867
21	EJIDO EL MEZQUITAL	123
2	EL ENCINO	258
12	GONZALEZ GONZALEZ	452
15	GONZALEZ ORTEGA	436
28	GUERRERO	511
4	HERMOSILLO	855
22	LOMAS DE GUILLEN	174
27	MEZQUITAL + EL MEZQUITAL	660
24	EL NOPALILLO	27
13	EL PALMAR	460
19	PATRIA NUEVA	1,325
1	EL PORVENIR	144
23	PUERTO TAVERA	38
9	SANTA MONICA	303
7	EL SITIO	366
8	XITZO	429
20	YOLOTEPEC	2,001
10	ZARAGOZA	710

FUENTE: INEGI. XI CENSO GENERAL DE POBLACIÓN Y VIVIENDA 1990.

NOTA: De acuerdo con la fuente las localidades no incluidas en el cuadro se debe a que no reportaron población en la fecha de levantamiento de la información.

LOCALIZACIÓN DE LAS COMUNIDADES PERTENECIENTES AL MUNICIPIO DE SANTIAGO DE ANAYA, HGO.



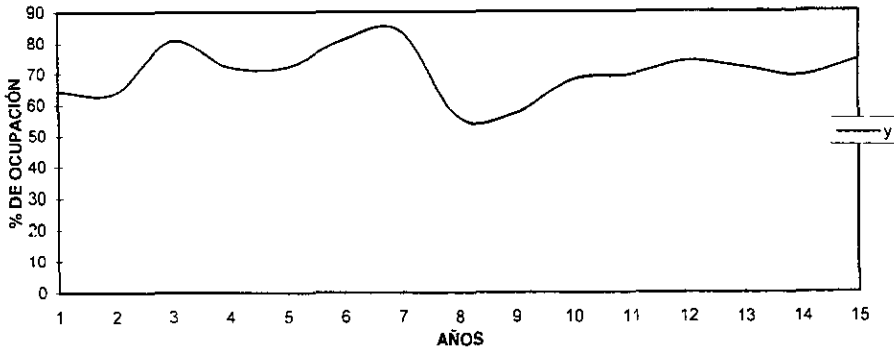
FUENTE: INEGI. CARTAS TOPOGRÁFICAS

PORCENTAJE DE OCUPACION Y ESTANCIA DE TURISTAS POR NOCHE SEGUN  
MES DEL AÑO EN 1995

MES	% DE OCUPACION	NOCHES/ TURISTA
ENERO	72.86	4.5
FEBRERO	68.93	5.5
MARZO	69.11	4.0
ABRIL	62.49	5.0
MAYO	76.81	4.5
JUNIO	66.22	5.0
JULIO	71.54	4.5
AGOSTO	63.28	4.0
SEPTIEMBRE	63.52	4.5
OCTUBRE	47.22	4.0
NOVIEMBRE	54.76	4.0
DICIEMBRE	67.67	4.0

FUENTE: INEGI. ANUARIO ESTADISTICO DEL ESTADO DE QUINTANA ROO 1995. MEXICO

### OCUPACIÓN HOTELERA EN CANCUN 1981-1995



SERIE	AÑO	OCUPACION
1	1981	64.4
2	1982	63.8
3	1983	80.8
4	1984	72.3
5	1985	72.1
6	1986	81.1
7	1987	83.5
8	1988	55.8
9	1989	57.1
10	1990	68
11	1991	69.4
12	1992	74.1
13	1993	71.9
14	1994	69.1
15	1995	74.5



## MEMORIA DE CÁLCULO PARA SERIES HISTÓRICAS

### TENDENCIA LINEAL

AÑO	x	x2	y	y2	xy
1981	1	1	64.4	4147.36	64.4
1982	2	4	63.8	4070.44	127.6
1983	3	9	80.8	6528.64	242.4
1984	4	16	72.3	5227.29	289.2
1985	5	25	72.1	5198.41	360.5
1986	6	36	81.1	6577.21	486.6
1987	7	49	83.5	6972.25	584.5
1988	8	64	55.8	3113.64	446.4
1989	9	81	57.1	3260.41	513.9
1990	10	100	68	4624	680
1991	11	121	69.4	4816.36	763.4
1992	12	144	74.1	5513.04	889.2
1993	13	169	71.9	5198.37	934.7
1994	14	196	69.1	4774.81	967.4
1995	15	225	74.5	5647.1	1117.5
Sumatoria	120	1240	1057.9	75669.33	8467.7

$$a = \frac{295672}{4200} = 70.3981$$

$$y = a + bx$$

$$b = \frac{67.5}{4200} = 0.01607$$

### PROYECCIÓN

	AÑO	% DE OCUPACIÓN
16	1996	70.66
17	1997	70.67
18	1998	70.69
19	1999	70.70
20	2000	70.72

$$r = \frac{67.5}{4200} = 15887.5 \quad 66727668 \quad 8168.70051$$

$$r = \boxed{0.00826}$$

### TENDENCIA EXPONENCIAL

AÑO	x	x <sup>2</sup>	y	lny	lny <sup>2</sup>	(x)(lny)
1981	1	1	64.4	4.1651	17.3482	4.1651
1982	2	4	63.8	4.1558	17.2703	8.3115
1983	3	9	80.8	4.3920	19.2895	13.1759
1984	4	16	72.3	4.2808	18.3255	17.1233
1985	5	25	72.1	4.2781	18.3017	21.3903
1986	6	36	81.1	4.3957	19.3220	26.3741
1987	7	49	83.5	4.4248	19.5793	30.9739
1988	8	64	55.8	4.0218	16.1747	32.1742
1989	9	81	57.1	4.0448	16.3604	36.4032
1990	10	100	68	4.2195	17.8042	42.1951
1991	11	121	69.4	4.2399	17.9766	46.6388
1992	12	144	74.1	4.3054	18.5366	51.6650
1993	13	169	71.9	4.2753	18.2780	55.5786
1994	14	196	69.1	4.2356	17.9399	59.2978
1995	15	225	74.5	4.3108	18.5830	64.6620
Sumatoria	120	1240	1057.9	63.7453	271.0899	510.1287

$$a' = \frac{17828.7}{4200} \quad 4.24493 \quad 69.546806$$

$$y = ab^X$$

$$b' = \frac{2.49863}{4200} \quad 0.00059 \quad 1.00059491$$

### PROYECCIÓN

	AÑO	% DE OCUPACIÓN
16	1996	70.56
17	1997	70.56
18	1998	70.56
19	1999	70.56
20	2000	70.56

$$r = \frac{2.49863}{1.7E+07} = \frac{2.49862}{4132.14}$$

$$r = \boxed{0.0006}$$

### TENDENCIA POTENCIAL

AÑO	x	x <sup>2</sup>	y	lny	lny <sup>2</sup>	(x)(lny)	lnx	lnx <sup>2</sup>	(lnx)(lny)
1981	1	1	64.4	4.165	17.348	4.165	0.000	0.000	0.000
1982	2	4	63.8	4.156	17.270	8.312	0.693	0.480	2.881
1983	3	9	80.8	4.392	19.289	13.176	1.099	1.207	4.825
1984	4	16	72.3	4.281	18.325	17.123	1.386	1.922	5.934
1985	5	25	72.1	4.278	18.302	21.390	1.609	2.590	6.885
1986	6	36	81.1	4.396	19.322	26.374	1.792	3.210	7.876
1987	7	49	83.5	4.425	19.579	30.974	1.946	3.787	8.610
1988	8	64	55.8	4.022	16.175	32.174	2.079	4.324	8.363
1989	9	81	57.1	4.045	16.360	36.403	2.197	4.828	8.887
1990	10	100	68	4.220	17.804	42.195	2.303	5.302	9.716
1991	11	121	69.4	4.240	17.977	46.639	2.398	5.750	10.167
1992	12	144	74.1	4.305	18.537	51.665	2.485	6.175	10.699
1993	13	169	71.9	4.275	18.278	55.579	2.565	6.579	10.966
1994	14	196	69.1	4.236	17.940	59.298	2.639	6.965	11.178
1995	15	225	74.5	4.311	18.583	64.662	2.708	7.334	11.674
Sumator	120	1240	1057.9	63.745	271.090	510.129	27.899	60.452	118.661

$$a' = \frac{542.97963}{128.41113} \quad 4.22845 \quad 68.4224$$

$$y = ax^b$$

$$b = \frac{1.4662535}{128.41113} \quad 0.01142$$

### PROYECCIÓN

AÑO	% DE OCUPACIÓN	
16	1996	70.62
17	1997	70.67
18	1998	70.72
19	1999	70.76
20	2000	70.80

$$r = \frac{1.4662535}{371.00997} = \frac{1.46625}{19.2616}$$

$$r = \boxed{0.0761231}$$

### TENDENCIA LOGARÍTMICA

AÑO	x	x <sup>2</sup>	y	lnx	lnx <sup>2</sup>	(y)(lnx)	y <sup>2</sup>
1981	1	1	64.4	0	0	0	4147.36
1982	2	4	63.8	0.693	0.480	44.223	4070.440
1983	3	9	80.8	1.099	1.207	88.768	6528.640
1984	4	16	72.3	1.386	1.922	100.229	5227.290
1985	5	25	72.1	1.609	2.590	116.040	5198.410
1986	6	36	81.1	1.792	3.210	145.312	6577.210
1987	7	49	83.5	1.946	3.787	162.483	6972.250
1988	8	64	55.8	2.079	4.324	116.033	3113.640
1989	9	81	57.1	2.197	4.828	125.462	3260.410
1990	10	100	68	2.303	5.302	156.576	4624.000
1991	11	121	69.4	2.398	5.750	166.414	4816.360
1992	12	144	74.1	2.485	6.175	184.132	5490.810
1993	13	169	71.9	2.565	6.579	184.420	5169.610
1994	14	196	69.1	2.639	6.965	182.359	4774.810
1995	15	225	74.5	2.708	7.334	201.750	5550.250
Sumatoria	120	1240	1057.9	27.899	60.452	1974.200	75521.490

$$a = \frac{8873.48}{128.411} = 69.1021$$

$$y = a + b \ln x$$

$$b = \frac{98.3538}{128.411} = 0.76593$$

### PROYECCIÓN

AÑO	% DE OCUPACIÓN
16	1996 71.2257
17	1997 71.2721
18	1998 71.3159
19	1999 71.3573
20	2000 71.3966

$$r = \frac{98.3538}{1755372} = \frac{98.3537}{1324.9}$$

$$r = 0.07423$$

## PROYECCIÓN DE LA DEMANDA UTILIZANDO PROMEDIOS PONDERADOS

Dada la falta de información del número de turistas que visitaron el lugar en años anteriores, se tomó como punto de partida el año de 1992, conforme al siguiente algoritmo:

Promedio ponderado =  $\text{Turistas} / \text{Sumatoria de turistas} \times \text{Ocupación}$

AÑO	TURISTAS	OCUPACIÓN	PROMEDIO PONDERADO
1992	2,046,600	74.4	18.6
1993	1,973,517	72.3	17.4
1994	1,958,065	69.1	16.6
1995	2,154,608	75.8	19.7
TOTAL	8,132,790		72.3

### Producción

Para calcular la materia prima:

498 habitaciones X .723 (tendencia) X 121.6 (Número de días de ocupación tomando en consideración que los turistas se hospedan en promedio 3 días) = 43,782.566 / 50 (rendimiento de un manojo de ixtle para la elaboración de portajabones) = 875.6 (manojos anuales) / 12 (meses) = 71.8 (manojos al mes) = 72 manojos (redondeando)

Para obtener las necesidades individuales de materia prima:

876(manojos anuales) / 15 (personas) / 12 (meses) = 4.86 = 5 manojos (redondeando) que utilizaría cada artesana

Para calcular la producción anual de portajabones:

5 manojos (cada artesana) X 12 meses X 15 (integrantes) X 50 piezas (rendimiento del ixtle) = 45,000 portajabones

TIPO DE TARIFA DE LOS ESTABLECIMIENTOS HOTELEROS EN CAN CUN  
 QUINTANA ROO, SEGUN COBRO MINIMO Y MAXIMO POR NOCHE

TARIFA	COBRO MÍNIMO	COBRO MÁXIMO
AAA	900.00	En adelante
AA	700.00	900.00
A	600.00	700.00
B	500.00	600.00
C	450.00	500.00
D	400.00	450.00
E	350.00	400.00
F	300.00	350.00
G	250.00	300.00
H	200.00	250.00
I	150.00	200.00
J	125.00	150.00
K	100.00	125.00
L	75.00	100.00

FUENTE: Directorio de hoteles 1993. Estado de Quintana Roo. 1994

## MEMORIA DE CALCULO DE LAS APORTACIONES, COSTOS Y GASTOS

### Aportaciones de la organización

Mobiliario de oficina : 15 sillas y 1 mesa = \$400.00

Obtención del permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores = \$260.00

Capital social=\$1,500.00 (cada socia \$100.00)

Derechos por la inscripción en el Registro Público de Comercio = \$8.10

Pasajes = \$94.00

### Materia prima

900 manojos X \$15.00 = \$ 13,500.00

### Jabón

900 manojos X \$3.80 = \$3,420.00

### Gastos de venta

Flete a CanCún = \$135.47 X 2 cajas X 12 envíos mensuales = \$3,251.28

Pasajes = \$268.00 X 12 meses = \$3,216.00

Caja de cartón = \$3.00 X 2 cajas X 12 meses = \$72.00

### Gastos de administración

Beca = \$500.00 X 12 meses = \$ 6,000.00

Papelería = \$858.00

Renta = \$100.00 X 12 meses = \$1,200.00

Llamadas telefónicas = \$350.00

**Proyecto: PORTAJABONES DE IXTLE**  
**RESUMEN DE INVERSIONES Y CRONOGRAMA**

Origen	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
	<b>10,400.00</b>			
	0.00			
	0.00			
S	400.00			
	0.00			
S	10,000.00			
	0.00			
	0.00			
	<b>1,862.10</b>			
	0.00			
S	1,862.10			
	0.00			
	<b>12,262.10</b>			
	<b>12,262.10</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
F	<b>15,548.94</b>			
	<b>27,811.04</b>			
<b>ORIGEN DE LOS RECURSOS</b>				
	<b>(\$)</b>	<b>%</b>		
	<b>12,262.10</b>	<b>44</b>		
	<b>15,548.94</b>	<b>56</b>		
	<b>0.00</b>	<b>0</b>		
	<b>27,811.04</b>	<b>100</b>		



Proyecto: PORTAJABONES DE IXTLE

**CÁLCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO**

Cantidad requerida por mes de operación (\$)

<b>CONCEPTO</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
<b>Ingresos</b>	<b>0.00</b>	<b>16,155.00</b>		
<b>Egresos</b>	<b>15,548.94</b>	<b>15,548.94</b>		
Mano de Obra	13,500.00	13,500.00		
Materia Prima	1,125.00	1,125.00		
Jabón	285.00	285.00		
Fletes	270.94	270.94		
Pasajes	268.00	268.00		
Renta	100.00	100.00		
<b>SALDO</b>	<b>-15,548.94</b>	<b>606.06</b>		

Proyecto: PORTAJABONES DE IXTLE

CLASIFICACION DE COSTOS

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>COSTOS VARIABLES</b>	<b>17,252.00</b>	<b>22,306.47</b>	<b>28,923.98</b>	<b>37,602.03</b>	<b>49,973.42</b>
MATERIA PRIMA	13,500.00	17,918.54	23,783.25	31,567.48	41,899.49
MANO DE OBRA EVENTUAL	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
SERVICIOS	260.00	345.10	458.05	607.97	881.58
COMBUSTIBLE					
INSUMOS DIVERSOS	3,492.00	4,042.84	4,682.68	5,426.58	6,292.36
<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>158,501.49</b>	<b>182,152.78</b>	<b>209,331.77</b>	<b>240,430.50</b>	<b>276,461.26</b>
M.O. DIRECTA E INDIRECT.	144,000.00	165,600.00	190,440.00	219,006.00	251,856.90
DEPRECIACION Y AMORT.	826.21	826.21	806.21	686.21	686.21
MANTENIMIENTO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
SEGUROS E IMPUESTOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
G. DE ADMINISTRACION	7,208.00	8,289.20	9,532.58	10,962.47	12,606.84
G. DE VENTAS	6,467.28	7,437.37	8,552.98	9,835.92	11,311.31
G. FINANCIEROS					
<b>TOTAL</b>	<b>175,753.49</b>	<b>204,459.25</b>	<b>238,255.75</b>	<b>278,032.53</b>	<b>325,534.68</b>

Proyecto: PORTAJABONES DE IXTLE

DEPRECIACION Y AMORTIZACIÓN DE LA INVERSION

CONCEPTO	INVERSION INICIAL	TASA ANUAL	DEPRECIACION (AÑOS)		
			1	2	3
MAQUINARIA Y EQUIPO	0.00	10	0.00	0.00	0.00
VEHICULOS DE TRANSP.	0.00	20	0.00	0.00	0.00
MOB. Y EQ. AUXILIAR	400.00	35	140.00	140.00	120.00
GASTOS DE INST. DE EQ.	0.00	10	0.00	0.00	0.00
TERRENO Y ACOND.	0.00	-	-	-	-
OBRA CIVIL	10,000.00	5	500.00	500.00	500.00
FLETES, SEG., IMP.	0.00	5	0.00	0.00	0.00
PLAN. DEL PROYECTO	0.00	10	0.00		0.00
ADMON. DEL PROYECTO	1,862.10	10	186.21	186.21	186.21
G.PUESTA EN MARCHA	0.00	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>12,262.10</b>		<b>826.21</b>	<b>826.21</b>	<b>806.21</b>

Proyecto: PORTAJABONES DE IXTLE

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA  
(PESOS)

EJERCICIOS	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
	1	2	3	4	5
<i>Cap.Instalada Utilizada (%)</i>	64.86	64.86	64.86	64.86	64.86
INGRESOS NETOS	197,019.00	226,571.85	260,557.63	299,641.27	344,587.46
INGRESOS POR VENTAS	197,019.00	226,571.85	260,557.63	299,641.27	344,587.46
VENTA DE ACTIVOS					
OTROS INGRESOS					
COSTO DE PRODUCCION	167,905.49	195,530.05	228,103.17	266,630.16	312,427.85
MATERIA PRIMA	13,500.00	17,918.54	23,783.25	31,567.48	41,899.49
MANO DE OBRA	144,000.00	165,600.00	190,440.00	219,006.00	251,856.90
G. DE FABRICACIÓN	10,219.28	11,825.31	13,693.70	15,870.47	18,485.25
DEPRECIACION	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
AMORTIZACION	186.21	186.21	186.21	186.21	186.21
UTILIDAD MARGINAL	29,113.51	31,041.80	32,454.46	33,011.11	32,159.62
GASTOS DE OPERACION	13,675.28	15,726.57	18,085.56	20,798.39	23,918.15
GASTOS DE VENTAS	6,467.28	7,437.37	8,552.98	9,835.92	11,311.31
GASTOS DE ADMON.	7,208.00	8,289.20	9,532.58	10,962.47	12,606.84
UTILIDAD DE OPERACION	15,438.23	15,315.23	14,368.90	12,212.72	8,241.47
GASTOS FINANCIEROS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
UTILIDAD ANTES DE IMP.	15,438.23	15,315.23	14,368.90	12,212.72	8,241.47
I.S.R.	0.00	1,531.52	1,436.89	1,221.27	824.15
P.T.U.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
UTILIDAD NETA	15,438.23	13,783.70	12,932.01	10,991.44	7,417.32
FONDO DE RESERVA	1,543.82	1,378.37	1,293.20	1,099.14	741.73
FONDO DE PREVISIÓN S.	1,543.82	1,378.37	1,293.20	1,099.14	741.73
FONDO DE EDUC. COOP.	1,852.59	1,837.83	1,724.27	1,465.53	988.98
U. NETA - FONDOS (3)	10,498.00	9,189.14	8,621.34	7,327.63	4,944.88
AMORTIZACION Y DEP.	186.21	186.21	186.21	186.21	186.21
FLUJO NETO DE EFECTIVO	10,684.21	9,375.35	8,807.55	7,513.84	5,131.09
<b>VALOR DE SALVAMENTO:</b>					8,431.05
Flujo Neto de Efectivo más Valor de Salvamento					13,562.14

Cuadro 6

PARTICIPACION EN LAS UTILIDADES DE LA EMPRESA Y RECOMPRA DE DEUDA					
% PARTICIPACION FONAES	55.91	47.59	33.13	16.93	5.34
PARTICIPACION FONAES \$	5,869.35	4,372.89	2,856.64	1,240.48	395.75
PARTICIPACION SOCIOS	4,628.65	4,816.24	5,764.70	6,087.15	4,549.13
RECOMPRA A FONAES	2,314.32	2,408.12	2,882.35	3,043.57	2,274.56
ACUMULADO	2,314.32	4,722.45	7,604.79	10,648.37	12,922.93
SALDO CON FONAES	13,234.62	10,826.49	7,944.15	4,900.57	2,626.01

**PROYECTO: PORTAJABONES DE IXTLE**

**FLUJO DE CAJA ANUAL**

EJERCICIO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SALDO DE CAJA	0.00	0.00	10,684.21	20,059.55	28,867.10	36,380.94
<b>ENTRADAS</b>						
SOCIOS	12,262.10	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
CAPITAL DE RIESGO FONAES	15,548.94	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
CREDITO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
CREDITOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
OTRAS APORTACIONES	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
CLIENTES/DOCTOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
INGRESO POR VENTAS	0.00	197,019.00	226,571.85	260,557.63	299,641.27	344,587.46
VENTA ACTIVOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
FONDO DE REINVERSION	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
IVA POR COBRAR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>TOTAL DISPONIBLE</b>	<b>27,811.04</b>	<b>197,019.00</b>	<b>237,256.06</b>	<b>280,617.18</b>	<b>328,508.38</b>	<b>380,968.41</b>
<b>SALIDAS</b>						
TERRENO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
EDIFICIO/CONST.	10,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
MAQ. Y EQUIPO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
MOB. Y EQ. DE OFNA. AUX.	400.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
OTROS ACT. FIJOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TRANSPORTORTES	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
GTOS. DE CONSTITUCION	1,862.10	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
GTOS. INSTALACION	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
GTOS. PREOPERACION	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
INV. MATERIALES	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
DOCTOS. POR PAGAR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
INTERESES POR PAGAR/FONDO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
PROVEEDORES	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ACREEDORES	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
I.S.R.	0.00	0.00	1,531.52	1,436.89	1,221.27	824.15
P.T.U.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
IVA POR PAGAR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
IVA SOBRE COMPRAS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
MATERIA PRIMA	1,125.00	13,500.00	17,918.54	23,783.25	31,567.48	41,899.49
MANO DE OBRA	13,500.00	144,000.00	165,600.00	190,440.00	219,006.00	251,856.90
GTOS. DE PRODUCCION	285.00	10,219.28	11,825.31	13,693.70	15,870.47	18,485.25
GASTOS DE VENTA	538.94	6,467.28	7,437.37	8,552.98	9,835.92	11,311.31
GTOS. DE ADMON.	100.00	7,208.00	8,289.20	9,532.58	10,962.47	12,606.84
GTOS. FINANCIEROS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
INTERESES OTROS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
FONDO DE REINVERSION	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
CAJA MINIMA (10 DIAS)	0	0	0	0	0	0
FONDO DE RESERVA	0	1,543.82	1,378.37	1,293.20	1,099.14	741.73
FONDO DE PREVISION S.		1,543.82	1,378.37	1,293.20	1,099.14	741.73
FONDO DE EDUC. COOP.	0.00	1,852.59	1,837.83	1,724.27	1,465.53	988.98
<b>TOTAL DE SALIDAS</b>	<b>27,811.04</b>	<b>186,334.79</b>	<b>217,196.50</b>	<b>251,750.07</b>	<b>292,127.43</b>	<b>339,456.37</b>
<b>SALDO FINAL</b>	<b>0.00</b>	<b>10,684.21</b>	<b>20,059.55</b>	<b>28,867.10</b>	<b>36,380.94</b>	<b>41,512.03</b>

Proyecto: PORTAJABONES DE IXTLE

**F L U J O D E E F E C T I V O**

<b>Año</b>	<b>Ingreso ventas</b>	<b>Costos y Gastos</b>	<b>Inv. F. y dif.</b>	<b>Cap. de Trabajo</b>	<b>Imp. y P.T.U.</b>	<b>Valor Residual</b>	<b>Recup. Cap.de Trab.</b>	<b>FLUJO NETO</b>
0	0.00	0.00	2,262.10	15,548.94	0.00			-17,811.04
1	197,019.00	181,394.56	0.00	0.00	4,940.23			10,684.21
2	226,571.85	211,070.41	0.00	0.00	6,126.09			9,375.35
3	260,557.63	246,002.51	0.00	0.00	5,747.56			8,807.55
4	299,641.27	287,242.35	0.00	0.00	4,885.09			7,513.84
5	344,587.46	336,159.79	0.00	0.00	3,296.59	0.00	15,548.94	20,680.03

Proyecto: **PORTAJABONES DE IXTLE**

**COSTO DE CAPITAL O TMAR**

TASA PROMEDIO ANUAL DE INFLACION	15%
PREMIO AL RIESGO	0%
<b>TMAR</b>	<b>15%</b>

**VALOR PRESENTE NETO**

**\$16,467.38**

**Resultado:** *Se acepta el Proyecto, puesto que VPN es >0*

**TASA INTERNA DE RETORNO**

AÑO	INVERSION	UTILIDAD NETA	DEPRECIACION AMORTIZACION	FLUJO NETO	Recuperación
0	12,262.10	0.00	0.00	-17,811.04	
1	0.00	1,543.82	826.21	10,684.21	-7,126.83
2	0.00	1,378.37	826.21	9,375.35	2,248.51
3	0.00	1,293.20	806.21	8,807.55	11,056.06
4	0.00	1,099.14	686.21	7,513.84	18,569.90
5	0.00	741.73	686.21	20,680.03	57,060.97

**Rendimiento real de la inversión**

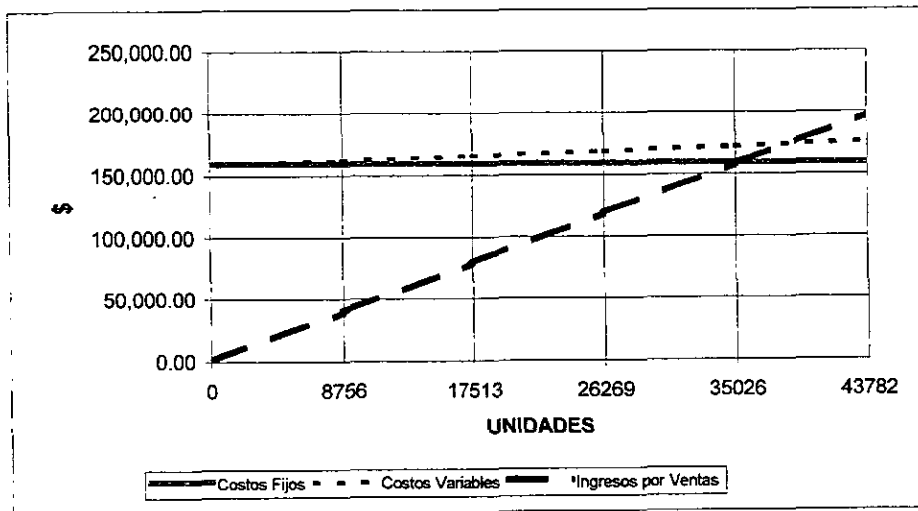
**TIR= 51%**

**Resultado:** *La TIR es mayor que la TMAR*

Proyecto: PORTAJABONES DE IXTLE

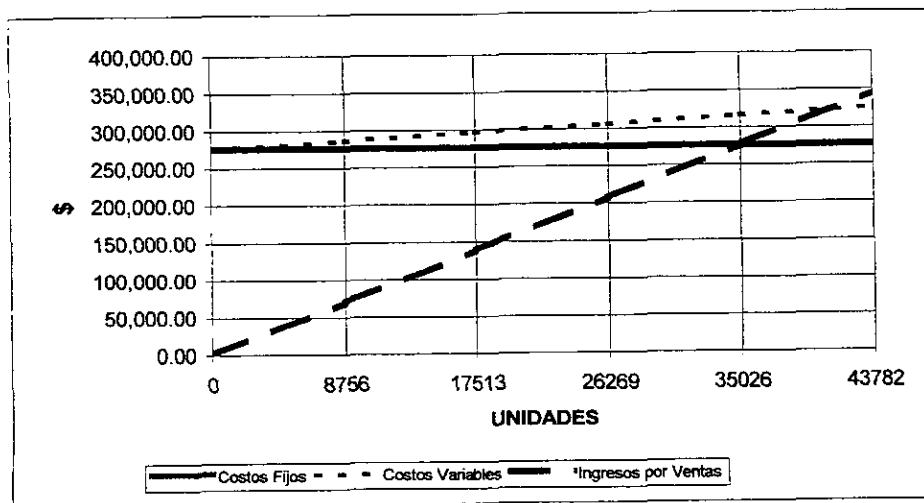
**PUNTO DE EQUILIBRIO  
EN EL PRIMER AÑO DE OPERACION**

**PUNTO DE EQUILIBRIO: \$173,713 (Producción Mínima Económica)**



**EN EL QUINTO AÑO DE OPERACION**

**PUNTO DE EQUILIBRIO: \$322,371 (Producción Mínima Económica)**





## BIBLIOGRAFIA

Novelo, Victoria. Artesanías y capitalismo en México. México. SEP-INAH. 1976.

De la Torre, Francisco. Arte popular mexicano. México. Editorial Trillas. 1994.

Medina, Andrés; Quezada, Noemí. Panorama de las artesanías otomíes del valle del mezquital. México. UNAM. 1975.

Rubín de la Borbolla, Daniel. Arte popular mexicano. México. INI. 1963.

Martínez Peñaloza, Porfirio. Arte popular y artesanías artísticas en México: un acercamiento. México. INI. 1988.

Nájera Ahumada, Alma Gloria. Formas de producción artesanal y diferenciación en el interior del artesanado. Un estudio de caso: Acatlán, Puebla. México. UNAM. Tesis para obtener la Lic. en Sociología. 1984

Secretaría de Industria y Comercio, CANACINTRA. "Primer Congreso Nacional de Artesanías" México. INI. 1968.  
Integración de ponencias presentadas

Heuzé y de Icaza, Patricia. Artes industriales. México. SEP. 1981

Bolliger Hess, Xochitl. El papel del artesano indígena. México. UNAM. Tesis para obtener la Lic. en Historia. 1990

INI, OEA, et al. "Memoria del XII Curso de diseño artesanal Daniel Rubín de la Borbolla" México. INI. 1993

INEGI. Anuario estadístico de Hidalgo 1992  
México. 1993.

INEGI. Anuario estadístico de Hidalgo 1993  
México. 1994.

INEGI. Anuario estadístico de Hidalgo 1994  
México. 1995.

INEGI. Anuario estadístico de Hidalgo 1995  
México. 1996

INEGI. Anuario estadístico de Quintana Roo 1992  
México. 1993.

INEGI. Anuario estadístico de Quintana Roo 1993  
México. 1994.

INEGI. Anuario estadístico de Quintana Roo 1994  
México. 1995.

INEGI. Anuario estadístico de Quintana Roo 1995  
México. 1996.

INEGI. XI Censo general de población y vivienda 1990.  
México 1990.

INEGI. VII censo agropecuario  
México 1991.

CONAPO. Indicadores sobre fecundidad, marginación y ruralidad a nivel municipal, Hidalgo.  
México. CONAPO. 1987

OIT. Desarrollo equitativo y fortalecimiento del sector social de la economía. 1988  
México. OIT. 1988  
2 tomos

H. Congreso de la Unión. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.  
México. Porrúa. 1994.

SECOFI. Programa de apoyo a la actividad artesanal 1991-1994.  
México 1991

SECOFI. Ley Federal de Fomento a la Microindustria y la Actividad Artesanal  
México 1991

Secretaría de Gobernación y gobierno del estado de Hidalgo. Los municipios de Hidalgo.  
México. Talleres Gráficos de la Nación. 1988

*Diario Oficial de la Federación* 26 de enero de 1988

*Diario Oficial de la Federación* 22 de julio de 1991

*Diario Oficial de la Federación* 18 de mayo de 1990

*Diario Oficial de la Federación* 4 de diciembre de 1991

FONAES. Lineamientos Generales de Operación.  
México. 1993  
Engargolado.

Baca Urbina, Gabriel. *Evaluación de Proyectos*  
México. Mc Graw Hill. 1996

FONEP. "Guía para la evaluación de proyectos de inversión".  
México.  
Engargolado

Coss Bu, Raúl. Análisis y evaluación de proyectos de inversión.  
México. Limusa. 1992

Barajas Montes de Oca, Santiago. Sistemas para formación de empresas de trabajadores.  
México. UNAM. 1988

Ruiz Durán, Clemente. Economía de la pequeña empresa.  
México. Editorial Planeta. 1995.

González, Lauro. Tipos de vegetación del Valle del Mezquital  
México. INAH. 1968

Poder Ejecutivo Federal. Ley General de Sociedades Mercantiles  
México. Porrúa. 1994

BANCOMEXT. "Guía básica del exportador"  
México 1996

Dirección de Turismo, gobierno del estado de Hidalgo. "Información turística 1996"  
Mapas. Cuadros estadísticos.

SECTUR. "Percepción de los niveles de calidad de destinos turísticos Can Cún"  
México. 1992  
Engargolado

Seglin L., Jeffrey. Curso de mercadotecnia Mc Graw Hill 36 horas  
México. Mc Graw Hill. 1990

Directorio de hoteles Can Cún  
Revista de la asociación de hoteles de Can Cún

INEGI. XIV Censo industrial, XI Censo comercial, y XI Censo de servicios  
México 1994

Harvey Marian. Mexican crafts and craftspeople  
Philadelphia, Pa. The art Alliance Press; London. 1987

Rockefeller, Nelson. Folk treasures of Mexico  
N. Y. Harry N. Abrams. 1990

Sayer, Chole. Arts and artcrafts of Mexico  
Sn. Fco. Cal. CA. Chronicle Books. 1990

FONART. Ramas artesanales  
México. Cuadro informativo. 1996

SECOFI. Ramas artesanales (información preliminar)  
México. Cuadro informativo. 1996

INEGI. Atlas geográfico Hidalgo  
México. 1995

SSA. Base de información para la salud. Cifras municipales 1994  
México. 1990.  
Engargolado

SECTUR. El turismo en México 1995  
México. 1995  
Engargolado

SECTUR. Estadísticas básicas de la actividad turística 1991  
México 1992  
Engargolado

SECTUR. Estadísticas básicas de la actividad turística 1992  
México 1993  
Engargolado

SECTUR. El turismo en México 1993  
México. 1993  
Folleto

SECTUR. Indicadores de la actividad turística enero-diciembre 1994  
México 1994  
Engargolado

INEGI. Síntesis de resultados XI Censo Nacional de Población y Vivienda 1990.  
México. 1991

INEGI. Cartas topográficas

CONAPO. Indicadores socioeconómicos e índices de marginación municipal 1990.  
México. CONAPO. 1993

PNUD-INI. Indicadores socioeconómicos de los pueblos indígenas de México.  
México. INI. 1993

SECTUR. Cuestionario para la clasificación de establecimientos de hospedaje 1994  
México. 1994.  
Engargolado

INEGI. Síntesis geográfica del estado de Hidalgo  
México. 1992

Agudo Herrera, Ema Esther. Fondo de Apoyo a las Empresas de Solidaridad. Apoyo a través de capital de riesgo: resultados cuantitativos 1992-1994. México. UNAM. Tesis para obtener la Lic. En Planificación para el Desarrollo Agropecuario. 1996

González Montero *et. et.* La planificación del desarrollo agropecuario. Vol. 1  
México. Siglo Veintiuno Editores. 1984.

ILPES. Guía para la presentación de proyectos.  
México. Siglo Veintiuno Editores. 1984

Turok, Marta. Cómo acercarse a la artesanía.  
México. PVE-SEP. 1988

## **OBJETIVO GENERAL:**

Establecer la rentabilidad de la microindustria artesanal del sector social rural, a través de un proyecto de inversión en el municipio de Santiago de Anaya, Hgo.

## **Objetivos específicos:**

- Analizar los instrumentos de apoyo a la comercialización de artesanías por parte del sector público.
- Conocer las características socioeconómicas del municipio de Santiago de Anaya, hgo.
- Analizar las condiciones del financiamiento a las microindustrias artesanales.

## **HIPÓTESIS GENERAL**

La microindustria artesanal del sector social rural, es rentable para la población dedicada a las actividades rurales.

## **Hipótesis específicas**

- Los instrumentos de apoyo a la comercialización de las artesanías, del sector público, son inadecuados para estas actividades.
- Las condiciones socioeconómicas de la población de Santiago de Anaya, Hgo. permiten impulsar proyectos microindustriales artesanales.
- El financiamiento que se destina a las microindustria artesanal es escaso e inadecuado debido a la forma en que se establecen los criterios de rentabilidad.

## ÍNDICE

Introducción . . . . .	. 2
Marco de referencia . . . . .	. 4
<b>I MARCO INSTITUCIONAL DE APOYO A LAS ARTESANÍAS</b> . . . . .	<b>. 14</b>
1.1 Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal . . . . .	. 14
1.2 Programa de Apoyo a la Actividad Artesanal 1991-1994 . . . . .	. 16
1.2.1 Acciones institucionales específicas . . . . .	. 22
SECOFI . . . . .	. 22
Comercio interior . . . . .	. 22
a) Oportunidades comerciales . . . . .	. 22
b) Directorio de comercializadoras . . . . .	. 23
c) Ferias regionales . . . . .	. 23
Comercio exterior . . . . .	. 25
a) Oportunidades comerciales . . . . .	. 25
El Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX) . . . . .	. 26
BANCOMEXT . . . . .	. 27
a) Por medio del SIMPEX . . . . .	. 27
b) Oportunidades comerciales internacionales . . . . .	. 28
c) Asesoría y capacitación a la exportación . . . . .	. 29
d) Servicios financieros . . . . .	. 29
Dirección General de Promoción Comercial del gobierno del estado . . . . .	. 31
SHCP . . . . .	. 32
Ventanilla Única de Gestión . . . . .	. 33
FONAES . . . . .	. 36
<b>II. DIAGNÓSTICO MUNICIPAL DE SANTIAGO DE ANAYA, HGO. . . . .</b>	<b>. 40</b>
2.1. Localización . . . . .	. 40
2.2. Aspectos físico-geográficos . . . . .	. 41
2.2.1 Suelos . . . . .	. 41
2.2.2 Climas . . . . .	. 41
2.2.3 Hidrografía . . . . .	. 42
2.2.4 Orografía . . . . .	. 42
2.3. Aspectos demográficos . . . . .	. 43
2.3.1 Población total . . . . .	. 43
2.3.2 Instrucción escolar . . . . .	. 44

2.4. Aspectos socioeconómicos.	.45
2.4.1 Población económicamente activa (PEA)	.45
2.4.2 Movimientos migratorios	.46
2.5. Actividad económica.	.47
2.5.1 Sector primario.	.47
2.5.1.1 Agricultura.	.47
2.5.1.2 Ganadería.	.50
2.5.1.3 Silvicultura	.52
2.5.2 Sector secundario	.53
2.5.3 Sector terciario.	.55
2.5.3.1 Comunicaciones	.56
2.5.3.2 Transportes	.57
2.6. Condiciones de vida	.58
2.6.1 Vivienda.	.58
2.6.2 Educación.	.60
2.6.3 Salud	.61
2.6.4 Alimentación	.63
III. TÉRMINOS DE REFERENCIA DEL PROYECTO DE INVERSIÓN	.66
Nombre del proyecto	.66
Objetivos	.66
Ubicación del proyecto	.66
Antecedentes y descripción del proyecto	.66
Metas a lograr	.68
1. Mercado del proyecto.	.68
1.1 Producto	.68
1.2 Descripción del producto	.68
1.3 Productos o servicios sustitutos	.69
1.4 Area de influencia del proyecto	.69
1.5 Destino de la producción	.71
1.6 Compradores principales	.72
1.7 Demanda anual del proyecto	.73
1.8 Principales oferentes	.73
1.9 Ventas históricas.	.74
1.10 Participación del proyecto en el mercado	.74
1.11 Canales y políticas de comercialización y distribución	.74
1.12 Ventajas y desventajas del mercado para el proyecto	.75
Ventajas	.75
a) Calidad del servicio.	.75
b) Expectativas de los turistas.	.76



c) Ingresos de la actividad . . . . .	.76
d) Adquisición de artesanías . . . . .	.78
Desventajas . . . . .	.78
a) Sobredemanda . . . . .	.78
2. Abasto de materias primas . . . . .	.79
2.1 Disponibilidad de materia prima e insumos . . . . .	.79
3. Aspectos técnicos . . . . .	.79
3.1 Localización . . . . .	.79
3.2 Características de la región . . . . .	.80
3.3 Disponibilidad de infraestructura y servicios . . . . .	.80
3.4 Capacidad instalada . . . . .	.80
3.5 Capacidad utilizada o de operación . . . . .	.80
3.6 Meses de operación . . . . .	.80
3.7 Rendimientos y/o parámetros técnicos . . . . .	.81
3.8 Descripción del proceso productivo . . . . .	.81
3.9 Programa de producción mensual y anual . . . . .	.85
3.10 Necesidades y descripción del equipamiento . . . . .	.85
3.11 Requerimientos de obra civil . . . . .	.86
3.12 Necesidades anuales de mano de obra . . . . .	.86
3.13 Necesidades anuales de servicios . . . . .	.86
3.14 Tiempo de construcción y ejecución . . . . .	.86
3.15 Impacto ecológico . . . . .	.87
3.16 Medidas de control y prevención . . . . .	.87
4. Organización . . . . .	.87
4.1 Organización actual o propuesta . . . . .	.87
4.2 Número de registro de personalidad jurídica . . . . .	.87
4.3 Número de socios de la organización . . . . .	.87
4.4 Objeto social de la organización . . . . .	.88
4.5 Actividades actuales y principales de los socios . . . . .	.88
4.6 Experiencia de los interesados en las actividades del proyecto . . . . .	.88
4.7 Existe líder productivo . . . . .	.88
4.8 Escolaridad promedio . . . . .	.88
4.9 Ingresos promedio al año de cada uno . . . . .	.88
4.10 Organigrama propuesto . . . . .	.89
5. Aspectos financieros . . . . .	.89
5.1 Resumen de inversiones y cronograma . . . . .	.89
5.2 Capital de trabajo . . . . .	.90
5.3 Costos y gastos totales anuales . . . . .	.91
5.4 Costos de depreciaciones y amortizaciones . . . . .	.91
6. Beneficios financieros . . . . .	.91
6.1 Estado de resultados . . . . .	.91

6.2 Pago del financiamiento . . . . .	98
6.3 Flujo de caja de la empresa . . . . .	99
6.4 Flujo neto de efectivo . . . . .	101
6.5 Indicadores contables . . . . .	104
7. Beneficios económicos y sociales . . . . .	107
7.1 Empleos generados . . . . .	107
7.2 Inversión FONAES por beneficiado . . . . .	107
7.3 Derrama anual de ingresos a los trabajadores . . . . .	107
7.4 Inversión por empleo generado . . . . .	107
Conclusiones . . . . .	109
Anexos . . . . .	114
Bibliografía . . . . .	174