



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE INGENIERÍA

**Factibilidad de iniciar una empresa exportadora de
artesanía mexicana**

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

INGENIERO INDUSTRIAL

PRESENTA:

**HUGO ELI BERROCAL DOMÍNGUEZ
Y
KORIZANDY RODRÍGUEZ SUÁREZ**

DIRECTOR: ING. VÍCTOR RIVERA ROMAY



México, D. F.

Enero de 2006



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Damos antes que nada gracias a Dios

Agradecemos a:

Lic. Eduardo Berrocal López

Ing. Víctor Rivera Remay

Ing. Víctor Vázquez Huarota

Lic. Luis Berrocal López

Por el apoyo que nos brindaron para la realización de este trabajo

A nuestros amigos, por poder contar con ellos: Salvador, Luisa, Miguel Mateos, Miguel Amaya, Javier, Simón, Erika, Rosalía, Lety, Julio, Héctor, Carlos Beltrán, Norman, Luis Berrocal, Mireya, Gaby, Everardo

Hugo

*Mis padres Guadalupe Domínguez y Francisco Berrocal, por su gran
apoyo y comprensión*

A Roxana y Javier, por ser parte de mi vida

A Lenia, Tamara y Fernando, por dar luz a mis días

A todos los profesores que ayudaron a mi formación de Ingeniero

A mis abuelos Francisco, Luisa, Julia y Pedro, donde quiera que estén

A toda mi familia por su cariño

*Y muy especialmente a Korizandy por estar siempre en buenos y malos
momentos*

Korizandy

A mi abuela, por ser el pilar de mi vida

A mi madre, por todo el apoyo recibido

*A mis hermanos Vladimir, Julián, Iván y Tony, por brindarme alegría y
carinho*

A mis tías y tíos, por su franco consejo y por ser directrices en mi existir

A mis primos y primas, por su gran afecto

*A todas las personas que han influido en mi formación profesional y
personal*

A ti, Hugo, por ser una parte muy importante en mi vida

Índice

Índice.....	5
Hipótesis	7
Objetivo de la tesis	7
Introducción.....	8
La Artesanía en México.....	10
Antecedentes.....	10
Definición.....	11
Ramras de Producción en el Arte Popular y la Artesanía de México	12
Madera	14
Fibras.....	14
Metales	15
Barro.....	16
Textiles	18
Varios	19
Las Condiciones Comerciales Actuales	20
Capítulo 1: Marco Teórico.....	21
1.1 Estudio de mercado	22
1.1.1 Oferta.....	23
1.1.2 Demanda	24
1.1.3 Precio	26
1.1.4 Comercialización del producto.....	27
1.2 Logística.....	27
1.3 Estudio Jurídico.....	28
1.4 Estudio Técnico.....	28
1.5 Estudio Financiero.....	30
1.5.1 Punto de Equilibrio.....	31
1.5.2 Estado de Resultados.....	32
1.5.3 Valor Presente Neto (VPN).....	32
1.5.4 Tasa Interna de Retorno (TIR).....	33
Capítulo 2: Estudio de Mercado.....	34
2.1 Definición de producto.....	35
2.1.1 Cerámica Tipo Talavera y Cerámica de Alta Temperatura.....	36
2.1.2 Maque y laca	39
2.1.3 Textiles	42
2.2 Definición de la oferta.....	45
2.3 Definición de la Demanda (Mercados)	46
2.3.1 El medio económico	47
2.3.2 Factores a Conocer del Mercado Seleccionado	48
2.4 Precio	54
2.5 Plan de Mercadotecnia.....	55
Capítulo 3: Marco Jurídico.....	57
3.1 Registro Federal de Contribuyentes (RFC)	58
3.2 Tramites para Personas Físicas.....	59
3.2.1 Declaración de apertura	60
3.2.2 Alta en el SIEM.....	61

3.3 Mercado de País de Origen	61
3.4 Marco Jurídico para la Exportación	61
3.4.1 Regulaciones Arancelarias	62
3.4.2 Reglas de Compra-Venta Internacionales	64
3.4.3 El contrato de Compraventa y Formas de Pago Internacionales	65
3.4.4 Contratos Internacionales y Solución de Controversias.	67
Capítulo 4: Operación de la Empresa.....	70
4.1 Determinación del tamaño de la planta	71
4.2 Localización del local	72
4.3 Distribución de la planta	73
4.4 Descripción general del proceso	73
4.5 Organización general de la empresa.....	76
4.6 La empresa	76
4.6.1 Descripción de la empresa	76
4.6.2 Ventaja competitiva	77
4.7 Inventarios.....	78
4.8 Envase y Embalaje.....	78
4.9 Logística.....	80
4.10 Canales de Distribución más Usuales.....	81
Capítulo 5: Evaluación Financiera.....	83
5.1 Determinación de la Inversión Inicial.....	84
5.2 Punto de equilibrio.....	85
5.3 Pronóstico de Ventas	86
5.4 Estados Financieros.....	87
5.4.1 Balance General	87
5.4.2 Estado de Resultados.....	88
5.5 Flujo de Efectivo.....	88
5.6 Rentabilidad.	89
5.7 Indicadores de rentabilidad.	89
Conclusiones.....	90
Fuentes de Consulta.....	94
Anexos.....	96
ANEXO 1: PRODUCCIÓN MENSUAL (DISPONIBLE)	97
ANEXO 2: PRODUCTORES Y POBLACIONES	102
ANEXO 3: SELECCIÓN DE MERCADOS	124
ANEXO 4: PRECIOS DE REFERENCIA.....	130
ANEXO 5: INCOTERMS	135
ANEXO 6: DISTRIBUCIÓN DEL LOCAL	140
ANEXO 7: ANÁLISIS FINANCIERO.....	141



Hipótesis

El presente trabajo tiene como finalidad demostrar la factibilidad de una empresa comercializadora de artesanía. Se tratará de demostrar que es una empresa rentable, desde su conceptualización (formación) hasta su operación, con todas las implicaciones sociales, económicas, fiscales, legales y políticas, tanto en el mercado nacional como internacional.

Objetivo de la tesis

El objetivo de la tesis es demostrar la viabilidad de una empresa comercializadora de artesanía mexicana, con todos los pasos necesarios para poner en marcha el negocio.





En esta época de globalización que trae consigo constantes cambios e inestabilidad, las empresas actuales enfrentan una competencia libre de fronteras donde sobreviven y progresan aquéllas que establecen y desarrollan las estrategias adecuadas en búsqueda del fortalecimiento de su presencia en el ámbito internacional.

El sector internacional de artesanía suministra productos a una amplia gama de distribuidores en todo el mundo. Se encuentran obras artesanales en diversos lugares de venta, desde galerías que venden artículos únicos hasta cadenas de tiendas que ofrecen un gran surtido de artículos de uso, decorativos y para regalo.

México es una nación muy rica en artesanía, cuenta con antiquísimas tradiciones artesanales similar al de varios países asiáticos y europeos.

La producción artesanal en México se ejecuta en tres sectores o ambientes geográficos: en las ciudades o zonas cercanas a ellas; en las áreas rurales y en pequeñas comunidades o rancherías indígenas o mestizas.

En el primer sector, varias circunstancias inciden en la actividad productora del artesano, tales como los salarios más elevados, los niveles de precios, sistemas complejos de comercialización, financiamiento y la existencia de productos semiindustrializados e industrializados que compiten contra sus artículos.

En las zonas rurales, la producción se identifica más con el medio sociocultural, aún cuando el mercado sea raquítico y el abastecimiento difícil. Dentro de este sector, cabe distinguir los grupos que producen artesanía durante todo el año y aquellos que trabajan ocasionalmente, como complemento de otras actividades primarias.

Los factores característicos de la artesanía mexicana son la utilización en alto grado de la mano de obra, la gran habilidad y la creatividad del artesano. Todo ello sumado a de una amplia gama de productos en renglones tan diversos como la joyería y orfebrería de plata, por solo citar un ejemplo.



La Artesanía en México

Antecedentes

De acuerdo con la información arqueológica que existe, entre los milenios IX y IV a.C. existían en este continente tanto en el norte como en el centro y sur las siguientes artesanías: cantería y lapidaria; cestería, tejeduría y textiles técnicamente rudimentarios y jarciería; papelería; curtiduría, peletería y talabartería, carpintería y talla de hueso, cuerno, madera, cáscaras duras y nueces; laca, plumaria, pintura corporal y de códices y alfarería de baja temperatura.

Durante la época precolombina se lograron diversos grados de adelanto tecnológico y artístico en los sitios de producción artesanal de Mesoamérica, muchos de los cuales presentaban, como una de sus características comunes, técnicas avanzadas; por ejemplo el alto bruñido cerámico que sustituía al vidriado en su función de impermeabilidad. Otras técnicas altamente desarrolladas eran la orfebrería de cobre y los textiles de algodón, fibra desconocida en Europa, así como la tinción con productos naturales.

El proceso de mestizaje e implantación de elementos culturales nuevos, desencadenado por la conquista, se desarrolló paulatinamente a medida que avanzaba ésta en el territorio, uno de sus resultados fue la aparición y desarrollo progresivo de lo que hoy llamamos artesanía y arte popular de México.

A medida que se consolidó la organización económica y social del virreinato, se presentan otras influencias en el desarrollo de la artesanía en México. Por ejemplo, el contacto directo con los productos orientales, posible gracias al establecimiento del tráfico comercial entre la Nueva España y el lejano oriente (la Nao de China), proceso de fusión en el que México va aceptando y asimilando elementos de otras culturas, como en el caso típico de la decoración de la cerámica mayólica.

El arte popular siguió un largo proceso de formación; sin embargo, podemos distinguir dos raíces fundamentales: la prehispánica y la hispana.

En la época prehispánica, la forma, estuvo en función de la utilidad y de los materiales, se supeditó a las materias primas, posteriormente, debido a intereses tales como la religión, el hombre creó objetos rituales inspirados en ideas. El impacto de la conquista provocó cambios profundos en el indígena, suprimiendo una serie de objetos que se hicieron inútiles, a consecuencia de los nuevos rituales y cambios en la vestimenta y forma de vida.

A principios del siglo XX, durante la dictadura de Porfirio Díaz, se tenían influencias culturales de otros países, sobre todo europeos; sin embargo, antes de la Revolución, en 1910, hubo voces autorizadas en las artes que



clamaban por una revitalización de la cultura mexicana, entre ellos estaban José Vasconcelos y Antonio Caso. Muy poco tiempo después, el intelectual Gerardo Murillo mejor conocido como Dr. Atl, que había viajado por las capitales de Europa desde 1897, a su regreso, trajo las novedades de los profundos cambios de la cultura europea, así como el ferviente deseo de demoler las corrientes extranjeras existentes en nuestro país en aquel momento.

Al término de la Revolución Mexicana, artistas e intelectuales del país, principalmente José Clemente Orozco, Diego Rivera y David Alfaro Siqueiros toman como estandarte los ideales nacionalistas, plasmando en su vida y obras esta mexicanidad. Posteriormente, otros importantes personajes de la época, se unen a este movimiento, como los son: Miguel Covarrubias, Frida Kahlo, Juan O'Gorman, entre otros. De igual forma, promovieron en gran medida la cultura mexicana, y su Arte Popular. A raíz de este movimiento, se dan los primeros estudios formales del Arte Popular Mexicano, entre los que se distinguen por su importancia las obras del Dr. Atl, y posteriormente las de Daniel Fernando Rubín de la Borbolla.

En la actualidad y con la facilidad de comunicación, han penetrado formas extrañas que aumentan el volumen y variedad de artículos algunos de ellos denominados “Curiosidades Mexicanas”, provocando una división de tradiciones culturales diversas. Por ejemplo, hay diseños básicamente indígenas en la joyería de oro de Oaxaca, en donde el grueso de los trabajos reproduce las antiguas joyas zapotecas. En cambio, la utilización de hierro forjado denota una influencia netamente europea. En los textiles abundan productos que mezclan ambas culturas. Y por último, se hallan diseños modernos de uso común.

Definición

Para Daniel F. Rubín de la Borbolla, el arte popular es el más auténtico arte universal, tal como lo entiende y practica el pueblo, anónimamente, desde sus orígenes. Es funcional, útil, original, expresivo y de autosuficiencia educativa, económico, renovable técnica y artísticamente. Se distingue por su antigüedad, tecnología y valores artísticos los cuales inspiran perennemente su productividad de generación en generación.¹

El Consejo de Praga señala que “el arte popular es el trabajo tradicional del artesano (formas, materias, técnicas) que agrega un elemento de belleza o de expresión artística al carácter utilitario del objeto o su función en la vida social”.²

¹ De la Torre, Francisco. “Arte Popular Mexicano”. Editorial Trillas. 1ª. Edición. Abril 1994.

² Idem.



Por su parte, el doctor Atl considera que “las artes populares son las que nacen espontáneamente del pueblo, como consecuencia de sus necesidades familiares, civiles o religiosas”.³

En los conceptos citados, se distinguen la existencia de dos factores comunes: el carácter utilitario y un elemento estético, por lo tanto, el arte popular es una expresión artística de carácter utilitario o suntuario, mediante el cual, el hombre por medio de la materia prima imita o expresa lo material, visible e intangible.

El arte es el conjunto de reglas necesarias para hacer bien alguna cosa, de ahí la diferencia entre arte y arte popular, el primero obedece a la concepción del cerebro creador y la mano del artista, mientras que el segundo, es la repetición no idéntica del primer modelo (nunca en serie) el cual, al imitarse, se modifica, se perfecciona y lleva plasmado el toque personal de cada artesano.

Ramas de Producción en el Arte Popular y la Artesanía de México

Actualmente en nuestro país, se ha clasificado la artesanía en un amplio número de ramas de producción, mismas que podrían dividirse en tres grupos básicos:

- a) Las de procedencia prehispánica.
- b) Las desarrolladas durante la colonia.
- c) Las que deben definirse como modernas y contemporáneas.

Los dos primeros grupos, a pesar de las influencias renovadas que acusan en sus rasgos, siguen conservando sus características nacionales provenientes de las tradiciones propias de las culturas indígenas que prosperaron en las diferentes regiones de la República.

Las ramas artesanales que destacan por su importancia y abundancia de producción son las siguientes: la cerámica y alfarería; textiles y tejidos; vidrio soplado; la lapidaria que utiliza el ónix, mármol y piedras preciosas y semipreciosas; lacas; el tallado de madera; tejidos de fibras vegetales como el mimbre, tule, palma, vara de sauz, yute y henequén; muebles; orfebrería; metalistería en plata, oro, cobre, latón, hojalata, etcétera. Dentro de los más solicitados, la herrería artística es un trabajo muy buscado, al igual que las pinturas realizadas en papel amate; los artículos elaborados con papel mache, la talabartería, juguetería, los trabajos en cera, motivos decorativos en madera, la fabricación de flores de papel y la cerámica. Asimismo, la manufactura de instrumentos musicales.

³ De la Torre, Francisco. “Arte Popular Mexicano”. Editorial Trillas. 1ª. Edición. Abril 1994.



La actividad artesanal está diseminada por todo el territorio nacional y representa la cultura e historia de cada región. En la parte norte la producción de artesanía es muy reducida; en cambio, en la zona central y sur es muy rica y variada, pues en ellas se establecieron los principales núcleos de cultura indígena. La artesanía se puede clasificar como se muestra en el siguiente cuadro, mismo donde se mencionan algunos de los materiales y técnicas empleadas en su manufactura:

<p>I Alfarería y Cerámica</p> <ol style="list-style-type: none">1. Barro al natural2. Barro policromado3. Barro decorado con engobes minerales4. Barro bruñido5. Alfarería vidriada con o sin greta (plomo)6. Mayólica7. Talavera8. Cerámica de Alta Temperatura9. Otros <p>II Textiles</p> <ol style="list-style-type: none">10. Textil en lana11. Textil en algodón12. Huipiles13. Quechquémitl14. Trajes tradicionales15. Rebozos16. Mantelería y Servilletas17. Bordados y Deshilados18. Brocado en Telar de Cintura19. Gabanes y Cobijas20. Otros Textiles <p>III Metalistería</p> <ol style="list-style-type: none">21. Orfebrería22. Joyería de Plata y Oro23. Hierro Forjado24. Figuras de Plomo25. Hojalata26. Bronce27. Latón28. Otros Metales y aleaciones <p>IV Maque y Laca</p> <ol style="list-style-type: none">29. Maque incrustado30. Laca rayada31. Laca dorada32. Laca punteada33. Laca con Tinte Natural34. Laca con perfilado y hoja de oro <p>V Fibras Vegetales</p> <ol style="list-style-type: none">35. Fibras duras36. Fibras semiduras37. Jarciera38. Combinación de fibras y otros materiales <p>VI Miniatura</p>	<p>VII Máscaras</p> <p>VIII Vidrio</p> <ol style="list-style-type: none">39. Vidrio soplado40. Vidrio prensado41. Vidrio estirado42. Vidrio casado con metales y vitrales43. Vidrio grabado <p>IX Papel y cartonería</p> <ol style="list-style-type: none">44. Judas45. Alebrijes46. Papel Picado y recortado47. Piñatas <p>X Muebles y accesorios</p> <ol style="list-style-type: none">48. Muebles de Madera49. Muebles de Fibras duras50. Muebles de Metal51. Accesorios para el hogar <p>XI Pintura Popular</p> <ol style="list-style-type: none">52. Popotería53. Plumaria54. Semillas y flores55. Grabado popular <p>XII Instrumentos musicales</p> <ol style="list-style-type: none">56. Instrumentos de Cuerda57. Instrumentos de Percusión58. Instrumentos de Viento59. Instrumentos de Metal <p>XIII Hueso, Cuerno, Concha, Caracol y Coco</p> <ol style="list-style-type: none">60. Joyería y accesorios61. Escultura, Bajo relieve y Miniatura <p>XIV Escultura popular</p> <p>XV Juguetería</p> <p>XVI Cerería</p> <p>XVII Lapidaría</p> <p>XVIII Cantería</p> <p>XIX Facetado de pedrería semipreciosa</p> <p>XX Chilte</p> <p>XXI Talabartería</p> <p>XXII Dulces y alimentos</p> <p>XXIII Varios</p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



Para la producción de la artesanía se emplean desde las técnicas mas elaboradas, como las aplicadas por los orfebres de Taxco y la Ciudad de México que trabajan los metales casados (aleaciones), hasta las técnicas más rudimentarias, como las empleadas por los ceramistas de Tulumán, Estado de Guerrero, moldeando a mano libre sus piezas, sin ayuda del clásico torno, aportación europea desconocida por el artesano indígena, asimismo, se usan materiales diversos, ya sean casi indestructibles como la piedra o el tecali (alabastro de colores vivos, que se encuentra en la población de Tecali, Puebla), o efímeros como la cera con decorados artísticos, o la palma, que cumplirán su misión en un solo día de festividades para luego destruirse irremediamente.

A continuación, para el mejor entendimiento de la artesanía, se describen algunas de las técnicas de trabajo:

Madera

- Marquetería. Son pequeños adornos de diversas formas: cuadros, triángulos, etcétera, que se incrustan en la madera. Estas piezas son de maderas de diferentes clases y colores, como pino, ébano, encino chicozapote, entre otras. Este trabajo es muy común en el mobiliario religioso.
- Taraceado. Este trabajo consiste en incrustar, en madera, pequeños adornos de otros materiales como hueso, marfil, concha, plata, etcétera. Se aplica en guitarras, cajitas, puertas y en muebles.
- Lacas. Técnica que consiste en la impermeabilización de objetos de madera o calabazas y jícaras, mediante tierras y aceites naturales. Aplicación que se realiza por medio de frotación o bruñido de la superficie. La técnica del maque y laca son de origen prehispánico. Los centros productores mas importantes de México se localizan en Michoacán (Uruapan, Quiroga y Pátzcuaro), en Guerrero (Olinalá y Temalacatzingo) y en Chiapas (Chiapa de Corzo).⁴

Fibras

- Cestería. Es una rama artesanal muy antigua. Los pueblos americanos aprendieron a tejer canastas, paralelamente con el cultivo de las plantas y la invención de la agricultura. Se utiliza básicamente para la producción de objetos de recolección.
- Jarciería. Producción de objetos muy variados para diferentes usos, aprovechando pastos silvestres, fibras, raíces y otras materias

⁴ Lechuga, Ruth et al. "Lacas Mexicanas". Museo Franz Mayer. Artes de México.



vegetales, como ixtle, henequén, jipi, etcétera. Los productos básicos son lazos, cordeles, redes, ayates.

Metales

- Orfebrería. Consiste en la elaboración de diversas piezas de metal, que en su origen se utilizaban como objetos de uso en las iglesias y la casa: cruces, vasos sagrados, vajillas, cafeteras, cubiertos, etcétera.
- Joyería. Consiste en la elaboración de accesorios de adorno personal, estos pueden ser de metales preciosos, como el oro y la plata, combinarse con piedras preciosas o realizarse de corales, perlas finas, perlas cultivadas, ámbar amarillo, malaquita, cristal de roca, y piedras sintéticas o de imitación
- Hierro. El hierro forjado y sus numerosas expresiones artísticas son de origen virreinal. Los conquistadores españoles utilizaron la técnica y las formas estéticas propia de su país, y desarrollaron importantes trabajos, apoyados en modelos europeos, concretamente españoles pero de influencia árabe.
Posteriormente, surgieron herreros y forjadores indígenas y mestizos, quienes captaron la importancia y el empleo que el trabajo del hierro tenía para la Nueva España como complemento de la arquitectura, en términos de grandes rejas para construcciones civiles y religiosas, balconería, chapas, llaves, candados, chapetones, etcétera.
- Cobre. Las artesanías de cobre son de origen prehispánico, de este metal se hacían joyas, armas y artículos de utilidad como agujas; también se utilizaba como símbolo de intercambio. El principal centro productor es Santa Clara del Cobre donde se realizan los trabajos con la técnica del martillado para producir cazos, candeleros, floreros, centros de mesa, etcétera.
- Hojalata. La hojalata u hoja de lata, al igual que el hierro, sigue en canon estético heredado por España. De la hojalata se hacen diversos artículos de carácter decorativo, faroles, candeleros y candelabros. A los terminados se les puede matizar con flores y follaje, dándoles así un toque mexicano. También se fabrican cajitas de diferentes tamaños, armaduras para cajas de vidrio, marcos en forma de estrella para retratos y espejos; por otro lado se producen figuras de gallos y mariposas, recientemente, adornos de árboles de navidad.
- Bronce y Latón. El bronce es una de las aleaciones que mas se emplea para fabricar artículos artesanales.



Se fabrican piezas de bronce denominadas de calamina, como grandes lámparas colgantes y de pie y bellos candelabros, por mencionar solo algunas.

El florecimiento de los artículos de latón es reciente, con este material se realizan candeleros y diversos accesorios, particularmente cunas y camas inspiradas en los estilos art nouveau o art deco, que estuvieron en boga hace algunas décadas.

- Acero. Un aspecto muy importante de esta rama de las artesanías, es la fabricación y diseño de las armas, particularmente las de acero como cuchillos, machetes, dagas y armas blancas. Recientemente se producen juegos de cubiertos para mesa.
- Plomo. Los productos que se realizan con plomo prácticamente han desaparecido, debido a que este ha sido sustituido por el plástico. Este material se utilizaba para hacer algunos juguetes, como soldaditos, cañones, caballos y ametralladoras.
- Damasquinado. Se llama así porque fue precisamente en Damasco, Siria, donde se inició este trabajo, el cual fue implantado por los árabes establecidos en Toledo, España. Consiste en incrustar un metal en otro.

Barro

Todos los pueblos conocieron el uso del barro del que se cree que su descubrimiento fue accidental. Cualquier tierra contiene arcilla y expuesta al fuego se endurece. El barro húmedo es plástico y puede tomar cualquier forma; sin embargo, ya cocido se hace duro, quebradizo y prácticamente eterno. No se descompone ni lo afectan los elementos.

Con respecto a la calidad de las piezas de barro, podemos dividirlo en tres grupos: porcelana, cerámica y alfarería.

- Porcelana. Es la clase más fina y se obtiene cuando se usa arcilla pura (caolín), en México no se utiliza para las obras artesanales.
- Cerámica. Aunque en ocasiones se usa este término como sinónimo de alfarería, existen algunas diferencias. En la cerámica se utilizan pastas y otras materias tratadas técnicamente y se cuecen a temperaturas altas, es decir, de 1200 a 1400 °C.
- Alfarería. Designamos con este término al barro corriente cuyo cocimiento se hace a temperaturas que varían entre 800 y 900 °C. Es una de las principales ramas de producción de México.



Por regla general la arcilla tiene impurezas, de la proporción y naturaleza de éstas depende la calidad y el color de las piezas. La mayoría de los barro cocidos son de color naranja, aunque en tonos diferentes; también los hay negros, rojos e inclusive verdosos o blanquecinos el color depende de la temperatura y ventilación con que se cuece el barro. Las piezas pueden pintarse de cualquier color antes de la cochura o posterior a ella.

Técnicas

Existen diversas técnicas universales para trabajar el barro, estas fueron empleadas en América Prehispánica, Asia y Europa. Para mejorar la calidad y terminar la decoración, se pueden agregar otros materiales.

- Modelado. Se utilizan principalmente las manos, dedos y punzones o pequeñas palas.
- En torno. Puede ser mecánico o simple, llamado alfarero.
- Con molde. Más o menos complicado, o mixto, es decir, que se puede empezar con molde y acabar a mano.
- Con pantógrafo. Es la técnica que utiliza un aparato para copiar a tamaño natural, reducir o aumentar el tamaño de los objetos.

Las técnicas que se emplean para la decoración, son las siguientes:

- Liso. Es decir, como lo deja la mano, el molde o el instrumento con que se modela.
- Pulido. Cuando se alisa la superficie con algún instrumento.
- Bruñido. Se frota las superficies con un objeto muy duro y liso para obtener superficies brillantes e impermeables al cubrir los poros.
- Esgrafiado o Grabado. Decorado en bajorrelieve con puntos o líneas que generalmente son geométricas, marcadas con punzón.
- Excavado o Inciso. Que quita un poco de materia a la superficie de ciertas partes para obtener un bajorrelieve.
- Pastillaje. Se agregan trozos de barro llamados pastillas, pueden ser redondos, largos o de cualquier forma, aplicadas antes del cocimiento.
- Vidriado. Se hace con greta, esta se aplica antes del horneado para dar una capa brillante, impermeable y muy resistente.



Por supuesto estas técnicas pueden combinarse.

Textiles

Los antiguos mesoamericanos alcanzaron un alto nivel técnico y artístico en la producción de éstos. Sus procesos de teñido aportaron al mundo grandes adelantos y productos como la grana cochinilla o el añil.

Las materias primas empleadas en la textilera se dividen en dos grupos: las suaves y las semiduras. Entre las suaves se encuentran el algodón, la seda y la lana. Existe también una gran variedad de fibras vegetales semiduras como el ixtle, la lechuguilla, el tule, el henequén y otros derivados de agave semejantes.

Dada la importancia que tiene la indumentaria indígena, como parte integral de la textilera, a continuación se hace una breve descripción de algunas prendas femeninas y masculinas tradicionales.

- Huipil. Especie de blusa larga o corta, con aberturas para introducir la cabeza y los brazos. Su uso común, desde antes de la llegada de los europeos, no ha variado, podemos verlo entre las mujeres de muchos grupos indígenas.
- Quexquémitl. Pieza triangular que se coloca sobre los hombros, para cuyo efecto, al igual que el huipil, tiene una abertura que permite pasar la cabeza.
- Enredo o Nahua. Tela ricamente bordada o brocada que se enreda y sostiene con una o varias fajas amarradas a la cintura.
- Rebozo. Prenda femenina para cubrir la espalda, la cabeza o para cargar al niño o bultos. Por lo que se refiere a los tipos de rebozos, es importante señalar que existe una gran variedad de ellos. A continuación se citan algunos:
 - De bolita. Se elaboran en Santa María de Río, San Luis Potosí.
 - De granizo. Azul con motas blancas grandes.
 - Palomo. Generalmente es blanco, aunque los hay en azul con motas blancas.
 - Listado. Con rayas de colores.
 - Jamoncillo. Lleva algún color púrpura.
 - Calandrio. De un bello color ocre.
 - Caramelo. Se dice a aquel que lleva jaspe en tonos ocre.
 - Garrapato o coyote. Café con motas blancas.



- **Guare.** En dos tonos de azul; se remata en barbas azules o negras. Este nombre es también el de las mujeres indígenas de la zona Tarasca en Michoacán. Se hace para uso cotidiano y otro tipo para uso ceremonial. Este último lleva una punta de artisela de colores. Es costumbre que el novio obsequie esta prenda a su prometida para la celebración del matrimonio.
- **Patacúa.** Rebozo ceremonial que es una auténtica filigrana de hilo, se realiza en Aranza, Michoacán.

Para concluir con esta rama artesanal, solo resta agregar que en diversas localidades de la república, se producen abundantes juegos de mantelería y otras piezas, así como deshilados o bordados a base de hilos de algodón, cuya puntada básica es el punto de cruz, conocido como punto maya en Yucatán.

Varios

- **Plumaria.** La plumaria es una rama de la artesanía que estuvo al borde de la desaparición. Los principales centros de producción están en Morelia y Tlalpujahua, para su subsistencia los artesanos han firmado convenios de colaboración con aviarios.
- **Papel y Cartón.** El papel es una hoja delgada fabricada con diversas sustancias vegetales reducidas a pasta que sirve para hacer piezas artesanales.
Con el papel y cartón se producen alebrijes, judas, piñatas y se recorta con punzones o sacabocados para hacer mantelitos y banderas (papel picado).
- **Popotería.** Entre los huicholes, los coras, tepehuanes y otros grupos nativos del norte de México, se hacen artículos con carricitos, varitas o popotes, delgados y silvestres, que se tejen con una trama de algodón de colores. También se realizan cuadros campiranos o paisajes pegando el popote teñido sobre cera de Campeche.



Las Condiciones Comerciales Actuales

El concepto actual de globalización es el proceso de integración económica a escala mundial que se ha ido intensificando paulatinamente desde hace algunos años y en el que están implicados los mercados de bienes y servicios, de producción y muy especialmente de capital, información y competencias.

La economía mundial debemos entenderla como una estructura de relaciones de producción y de distribución, que afecta a todos los países, situándolos en un lugar u otro dentro de esta estructura en el marco histórico concreto que hoy vivimos; en un mundo dividido por motivos militares, políticos, sociales y donde los enfrentamientos entre bloques ocupan un lugar destacado y determinan la orientación económica de esta aldea global.

México se desarrolla en este entorno, por lo que es necesario ser completamente competitivos ante cualquier país, ya que además, no conocemos físicamente a nuestros consumidores, razón que nos lleva a estar preparados para cualquier tipo de competencia.

En México, el Arte Popular es una de las facetas de nuestra cultura con mayor significado e identidad, motivo de orgullo para la mayoría de los mexicanos y del que nos sentimos satisfechos al compararlo con los productos de otras naciones y culturas del planeta. Acercarse al arte popular mexicano requiere de una actitud de responsabilidad social además de voluntad para apoyar una actividad que significa para sus creadores no solo una forma sublimada de expresión artística, sino una forma de vida en el más amplio sentido de la palabra.

Dentro de la grandeza cultural de nuestro Arte Popular, poseemos gran diversidad de técnicas originadas desde la época precolombina o traídas durante la conquista, asimismo, la expresión nacida de la fusión de ambas. Las manos artesanas de México representan una aportación invaluable en nuestra cultura actual, sin embargo han sido capaces de adaptarse a las exigencias de la modernidad sin que por ello pierdan su esencia original.

Debido a lo anterior, y a la diversidad de climas y costumbres de nuestro país, tenemos una gran variedad de manifestaciones culturales, las cuales cubren gustos y exigencias diversas, por lo que sus artículos cumplen con los requerimientos de diferentes mercados, mercados que requieren de una gran cantidad de productos, siempre de acuerdo a sus características particulares. En este sentido, detectamos la oportunidad de hacer llegar éstas manifestaciones artísticas y culturales a los lugares del mundo en las que se requieran, sin olvidar por ello el mercado nacional. México tiene una gran actividad comercial, y cuenta con un gran número de acuerdos comerciales con otros países. Nosotros aprovecharemos estas ventajas para la venta y promoción de nuestros productos en el mercado mundial.





Para la realización del estudio de caso, se necesita tener claros varios conceptos que nos ayudarán para un correcto análisis, de aquí surge la necesidad de realizar una selección de herramientas. En este apartado, se presentarán los instrumentos para el caso en estudio, con su adaptación de acuerdo a las circunstancias de éste.

1.1 Estudio de mercado

Consta básicamente de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización.⁵

El estudio de mercado sirve para tener una noción clara de la cantidad de consumidores que habrán de adquirir el bien que se piensa vender, dentro de un espacio definido, durante un periodo de mediano plazo y a qué precio están dispuestos a obtenerlo.

Adicionalmente, el estudio de mercado indicará si las características y especificaciones del producto corresponde a las que desea comprar el cliente. Nos dirá igualmente qué tipo de consumidores son los interesados en nuestros artículos, lo cual servirá para orientar la producción del negocio. Finalmente, el estudio de mercado nos dará la información acerca del precio apropiado para colocar nuestros productos y competir en el mercado, o bien imponer un nuevo precio por alguna razón justificada.

Por otra parte, cuando el estudio se hace como paso inicial de un propósito de inversión, ayuda a conocer el tamaño indicado del negocio por instalar, con las previsiones correspondientes para las ampliaciones posteriores, consecuentes del crecimiento esperado de la empresa.

Finalmente, el estudio de mercado deberá exponer los canales de distribución acostumbrados para el tipo de bien que se desea colocar y cuál es su funcionamiento.

La siguiente figura nos muestra la estructura del Estudio de Mercado.

⁵ Baca Urbina, Gabriel. Evaluación de Proyectos. Análisis y Administración de Riesgo. 2ª Edición. Editorial Mc Graw Hill.



PRINCIPALES COMPONENTES DE UN ESTUDIO DE MERCADO



1.1.1 Oferta

La oferta se define como la cantidad de bienes o servicios que un número de oferentes (productores) están dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado.

Es preciso determinar si un producto o una gama de ellos, responde a los requerimientos y necesidades de sus posibles clientes en el extranjero.

Los elementos prioritarios que se han de cumplir son:

- Volumen solicitado por el importador (oferta exportable),
- La calidad del producto requerida en el mercado destino,
- El precio competitivo y a la vez tener utilidades,
- La clara garantía en el tiempo de entrega.

En el análisis de la oferta también es necesario conocer los factores cuantitativos y cualitativos que influyen en ella. En esencia, se recabarán datos de fuentes primarias y secundarias. Entre los datos indispensables para hacer un mejor análisis de la oferta están:

- Número de productores.
- Localización.
- Capacidad instalada y utilizada.
- Calidad y precio de los productos.



1.1.2 Demanda

Se define como la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.⁶

El principal propósito que se persigue con el análisis de la demanda es determinar y medir cuáles son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado con respecto a un bien, así como determinar la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda.

Para la efectiva selección de nuestro mercado, es necesario conocer la situación general y características del país al que se va a enfocar. Cuando se incursiona en la exportación es preferible no dispersarse. De los mercados probables, hay que elegir el que ofrezca las mejores perspectivas de venta y los menores riesgos comerciales; así también aquellos que exijan los menores gastos de iniciación, es decir aquellos mercados que se conocen mejor o por su parecido al nuestro en lo cultural o en lo socioeconómico. En este punto consultaremos fuentes nacionales e internacionales de información para estar en condiciones de realizar una investigación de mercado confiable y actualizada, como BANCOMEXT, Secretaría de Economía, INEGI, Embajadas, entre otras.

Primordialmente, nuestro estudio de mercado se basará en los indicadores económicos de los países seleccionados, de tal manera que tendremos una buena aproximación de las naciones a las que nos conviene dirigir nuestros productos, debido al crecimiento de la demanda (mercado) tanto en Millones de dólares como en volumen.

A continuación se presenta el método empleado⁷ para determinar el país adecuado para la exportación de los productos, con el siguiente ejemplo:

Pa's	COLUMNA 1 Importación por valor (a-o 0)	COLUMNA 2 Importación por valor (a-o 1)	COLUMNA 3 Por volumen (a-o 1)
A	518	580	29386
B	219	377	18416
C	617	626	57568

⁶ Kotler, Philip. "Dirección de Mercadotecnia. Análisis, Planeación y Control". 2ª. Edición, 4ª. Reimpresión. Prentice Hall. 1977.

⁷ Banco Nacional de Comercio Exterior S. N. C. "Guía Básica del Exportador". 9ª Edición. México 2002.



En un principio las cifras revelan que el país C es el principal importador de un producto X en miles de dólares en la actualidad, en segundo lugar el país A y en último el país B

Ponderando de mayor a menor, sería sencillo ubicar los mercados prospectos para exportar pero, se trata de valores absolutos y poco relevantes.

Sin embargo, aplicando la fórmula siguiente:

$$((\text{Columna 2} * 100) / \text{Columna 1}) - 100$$

se muestra el crecimiento del mercado, ya que se dividen las importaciones del producto por valor, de dos años diferentes.

Continuando el ejemplo, en la columna (b) del cuadro inmediato, se muestra que el principal importador que habíamos pensado (país C) no crece mucho realmente (solo 1%), mientras el que se había colocado en tercer lugar (país B) tiene un crecimiento superior al 72%; de allí que un exportador quisiera tener un mercado asegurado en el futuro, dado el prometedor crecimiento de la demanda del producto. Tras este análisis, se realiza otra ponderación de acuerdo al mercado que más crece.

No obstante, como todo empresario sabe, una de las claves para exportar y ser aceptado en el futuro país de importación reside en el precio; en este caso para saber cuál es el precio al que se importa el producto en los países analizados se recurre a calcular el valor unitario de importación dividiendo el valor de las importaciones (en miles de dólares) entre el volumen o cantidad de productos importados a esos países, de tal manera que podría obtenerse el valor unitario de los productos importados.

A mayor valor unitario mejor oportunidad de utilidad, a menor valor unitario mayores ajustes al precio de exportación habría que hacer para ser más competitivo. Este valor se calcula dividiendo el valor de las exportaciones (Columna 2) entre las exportaciones en volumen del producto (columna 3), esto para el mismo año.

De nuestro ejemplo, lo anterior se enuncia en la columna (d), que como se muestra el país (B) paga \$20.47 USD por cada producto, mientras si se quisiera ofrecer en el país (C) se tendría que dar a \$10.87 USD o menos para ser competitivo en el precio. Obviamente se trata de valores unitarios muy aproximados, pero útiles para establecer un punto de referencia al exportador.

Una vez más, se ponderan los países en estudio de acuerdo al mejor precio de exportación.



Por ultimo solamente restaría concluir cual es el mercado mas prometedor para exportar; esto resultaría de sumar las posiciones obtenidas por los países prospectos por valor de importación (columna a), crecimiento del mercado (columna c) y valor unitario (columna e). De tal forma que el país que obtenga las primeras posiciones, resultado del número mas bajo en todo, será el mas atractivo para exportar.

En el siguiente cuadro, complemento del primero, se resume el procedimiento de acuerdo al ejemplo citado.

Países	(a) Posición	(b)	(c) Posición	(d)	(e) Posición	(f) (a+c+e)	(g) Posición definitiva
		(Columna 2)(100) -100 Columna 1		Columna 2 Columna 3			
A	2	11.97	2	19.74	2	6	2¼
B	3	72.15	1	20.47	1	5	1¼
C	1	1.46	3	10.87	3	7	3¼

La explicación anterior muestra ampliamente el método elegido para la selección de nuestro mercado.

1.1.3 Precio

Es la cantidad monetaria a que los productores están dispuestos a vender, y los consumidores a comprar, un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda está en equilibrio.

También hay quien piensa que el precio no lo determina el equilibrio entre oferta y demanda, sino que es el costo de producción más un porcentaje de ganancia.

Nunca se debe olvidar a qué tipo de mercado se orienta el producto o servicio. Debe conocerse si lo que busca el consumidor es la calidad, sin importar mucho el precio o si el precio es una de las variables de decisión principales. En muchas ocasiones una errónea fijación del precio es la responsable de la mínima demanda de un producto o servicio.

Existen diversas maneras de determinar el precio del producto, por lo regular las empresas ya establecidas se basan en la experiencia. Nosotros aprovecharemos dicha experiencia, realizando sondeos principalmente con la competencia (FONART y empresas comercializadoras de artesanía), y en menor grado en otras instituciones como la Secretaría de Economía.

Se tomará también en cuenta la competitividad del precio en el mercado destino, al igual que tener cierto margen de utilidad por producto para así poder solventar los gastos del proyecto.



1.1.4 Comercialización del producto

La comercialización es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar.

Muchos empresarios creen que con solo tener un buen producto, los negocios serán un éxito. La producción y la comercialización son partes importantes de todo un sistema comercial destinado a suministrar a los consumidores los bienes y servicios que satisfacen sus necesidades.

Dentro del análisis de comercialización y de promoción que se realizará, tomaremos en cuenta las limitantes del proyecto, sobre todo en el aspecto económico. De igual manera, se buscará que los clientes y las personas interesadas conozcan los productos que se ofrecerán dentro del proyecto de inversión.

1.2 Logística

La logística tiene muchos significados, uno de ellos, es la encargada de la distribución eficiente de los productos de una determinada empresa con un menor costo y un excelente servicio al cliente.

Por lo tanto la logística busca gerenciar estratégicamente la adquisición, el movimiento, el almacenamiento de productos, así como todo el flujo de información asociado, a través de los cuales la organización y su canal de distribución se encauzan de modo tal que la rentabilidad presente y futura de la empresa es maximizada en términos de costos y efectividad.⁸

En la comercialización de artesanía, dos principales tareas son obtener el volumen requerido de productos, y la colocación de órdenes especiales que tiendan a satisfacer las necesidades de los consumidores. Hablando de una manera general la distribución es un conjunto de actividades que tienen como objetivo unir los centros de recolección, producción, procesamiento, acopio y consumo. Pero desde el punto de vista específico del mercadeo, la distribución tiene la función primordial de colocar la mercancía en el punto de venta, en buen estado, a tiempo y al menor costo.

Con lo anterior, nos queda claro que distribución no es sinónimo de transportación. El concepto de distribución es mucho más amplio cuando se integra a la acción mercadológica. La distribución forma una parte importante en la empresa que, además de la transportación, implica las actividades de

⁸ Celorio Blasco, Carlos. “Diseño de Embalaje para Exportación”. Instituto Mexicano del Envase - BANCOMEXT

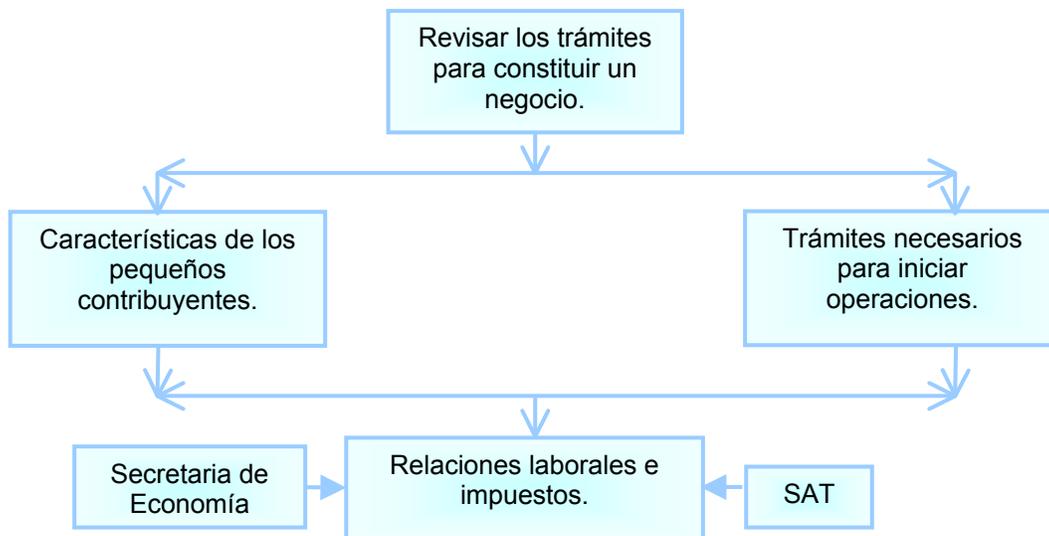


manejo, expedición, embarque, contratación, consolidación, tramitación aduanal, carga, descarga, almacenamiento y estiba de la mercancía.

1.3 Estudio Jurídico

En toda nación existe una constitución o su equivalente que rige los actos tanto del gobierno en el poder como de las instituciones y los individuos. A esa norma le siguen una serie de códigos de la más diversa índoles, como el fiscal, el sanitario, el civil y el penal; y finalmente, existe una serie de reglamentaciones de carácter local o regional, casi siempre sobre los mismos aspectos.

FLUJO DE ACTIVIDADES PARA EL MARCO JURÍDICO



Toda asociación independientemente de la actividad que genere, tiene ante la ley una personalidad jurídica, que puede estar dentro o fuera de los lineamientos legales. Para lograr que el proyecto se encuentre bajo las normas establecidas es necesario realizar una serie de trámites y reconocer el efecto que algunas leyes tienen sobre la operación del proyecto.

Para llevar a cabo el análisis jurídico, se investigará en los lugares pertinentes la serie de requerimientos para la realización legal del proyecto.

1.4 Estudio Técnico

El objetivo fundamental de integrar la parte técnica en un estudio de viabilidad es diseñar la labor de producción lo mejor posible para que, utilizando los recursos disponibles, se obtenga el producto o servicio demandado a costos mínimos, con la calidad que satisfaga a los clientes,



competitividad en el mercado, la flexibilidad adecuada en las líneas de producción y el compromiso empresarial necesario para dar servicio con valor agregado a los clientes.

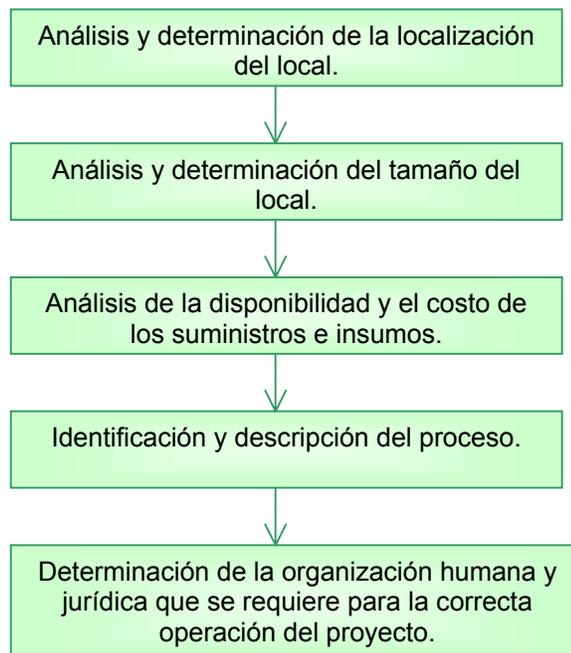
Los objetivos de nuestro análisis técnico – operativo del proyecto son los siguientes:

- Verificar la posibilidad técnica de comercialización del producto
- Analizar y determinar el tamaño y la localización de la planta (oficina), los equipos, las instalaciones y la organización que se requieren para realizar la actividad productora de la empresa.

El estudio técnico tiene como objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y costos de operación a esta área.

El análisis técnico no se realizará en forma aislada del resto del estudio del proyecto. En el estudio de mercado se definirán ciertas variables relativas a características del producto, demanda, abastecimiento de productos y sistemas de comercialización al seleccionar el proceso productivo.

El estudio técnico lo realizaremos al cubrir los siguientes aspectos, que a su vez, son las partes que lo conforman:

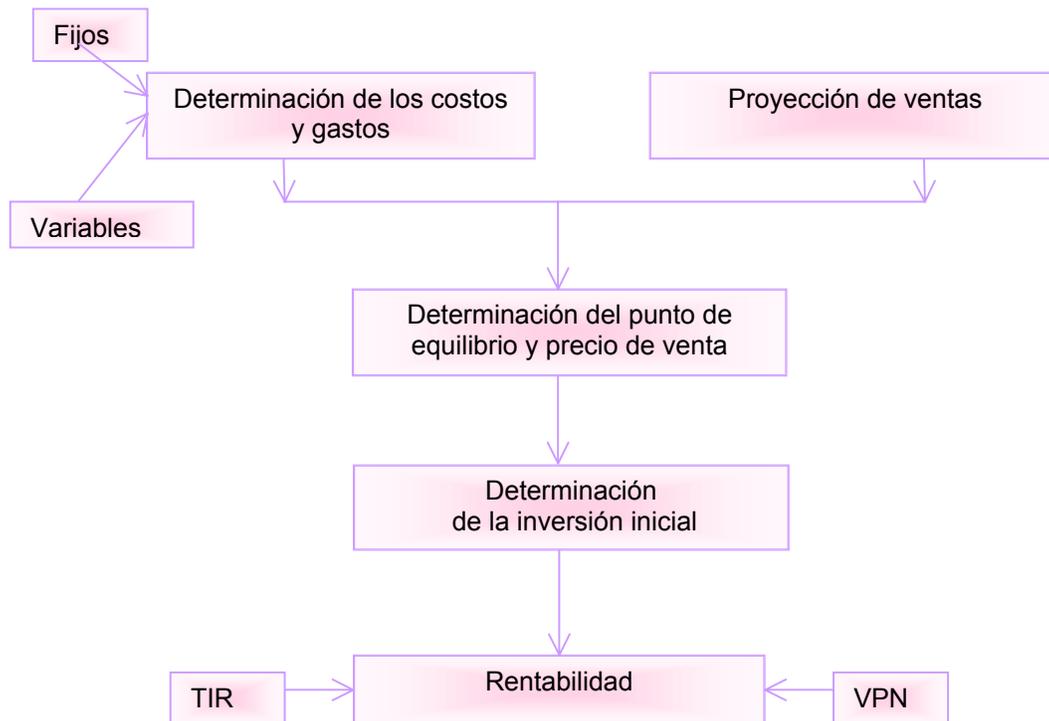




1.5 Estudio Financiero

Un estudio financiero es una síntesis cuantitativa que demuestra con un margen razonable de seguridad, la realización del proyecto con los recursos programados y la capacidad de pago de la empresa. La metodología para medir la rentabilidad de un proyecto, la estructura financiera futura de la empresa, tanto en un entorno de estabilidad económica como de inflación, considera los precios y costos constantes, a menos que se indique lo contrario.

FLUJO PARA REALIZAR EL ESTUDIO FINANCIERO



El análisis financiero tiene como objetivo saber cuánto nos va a costar iniciar el proyecto, cuánto dinero va a dejar, cuánto se gastará para llevar a cabo la operación del mismo.

Con este proyecto se pretende incursionar en el negocio de la comercialización de artesanía con la finalidad de obtener utilidades con la operación de éste, es decir, que el proyecto sea rentable, y si las proyecciones financieras dicen que nuestro proyecto no tiene oportunidades de producir dinero, entonces no debemos arriesgarnos con esta empresa; el análisis financiero medirá la cantidad de riesgo que tendremos al incursionar en ciertos ámbitos del negocio. Otro factor importante es el tiempo de recuperación de la inversión, que depende de las utilidades obtenidas en el negocio.



A su vez con un análisis de costos, determinaremos los mismos, el punto de equilibrio y el monto de la inversión necesaria. Los anteriores son indicadores que nos dicen si las proyecciones de ventas del proyecto sustentan o justifican la cantidad que se ha de invertir y la cantidad de ventas que debemos tener para que el negocio sea rentable. También se debe analizar la cantidad de equipo y mobiliario que se necesita; en este caso, el mobiliario y equipo es el mínimo indispensable para poder iniciar el proyecto.

1.5.1 Punto de Equilibrio

Teniendo una proyección de ventas y algún estimado del precio de venta, podemos obtener el llamado “Punto de Equilibrio”. Es una relación entre los costos totales y las ventas obtenidas conforme la cantidad producida o vendida.

Mediante el cruce de la recta de ventas con la de costos totales, podemos encontrar el Punto de Equilibrio.

El análisis financiero es el punto crucial dentro de la evaluación de nuestro proyecto de inversión, puesto que nos indica los beneficios económicos que tendremos al invertir en el negocio en cuestión.

El punto de equilibrio se calcula mediante la formula:

$$PE = \frac{CF}{PV-CV}$$

Donde:

PE = Punto de Equilibrio

CF = Costo Fijo

CV = Costo Variable

PV = Precio de Venta

Utilizaremos diferentes herramientas financieras, como los estados financieros, la Tasa Interna de Retorno y Valor Presente Neto, y también calcularemos el Punto de Equilibrio.

Las proyecciones de un proyecto de inversión deben realizarse en un periodo no menor a 3 años, para nuestro caso realizaremos en análisis para 5 años. Se tienen diversas técnicas de análisis y diagnóstico de la rentabilidad, y se utilizará técnica del Valor Presente Neto y Tasa Interna de Retorno.



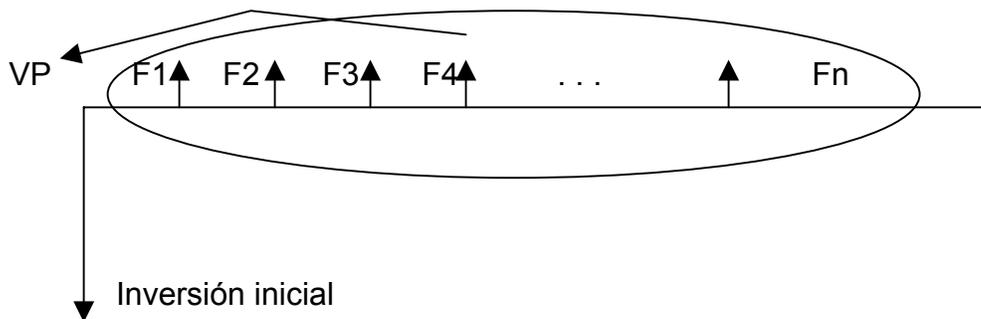
1.5.2 Estado de Resultados

Es el estado financiero que presenta la información relevante de todas las operaciones desarrolladas por una empresa. Determina la utilidad o pérdida y se identifican cada uno de sus componentes (la utilidad neta la encontramos también en el Balance General). El resultado que arroja permite medir el resultado de los logros alcanzados y los esfuerzos desarrollados dentro de nuestro negocio. También muestra la confrontación entre ingresos contra costos y gastos. Es dinámico, es decir informa de los resultados de un negocio en un período. Esencialmente sirve para:

- Evaluar la rentabilidad de una empresa
- Estimar su potencial crediticio
- Estimar la cantidad, tiempo y certidumbre del flujo de efectivo (para las proyecciones)
- Evaluar el desempeño de una empresa o negocio
- Medir el riesgo
- Repartir dividendos

1.5.3 Valor Presente Neto (VPN)

El valor presente neto es el valor presente de los flujos de efectivo del proyecto menos el valor presente del costo de la inversión o desembolso actual



El valor presente neto es la suma de los valores presentes de cada flujo mas el valor presente de la inversión inicial. La tasa de interés a la cual se descuentan los futuros debe ser un mejor porcentaje que la mejor opción de inversión que tengamos. Si el valor presente neto es mayor a cero, entonces debemos invertir en el proyecto (siempre y cuando se respete la tasa de interés a la que descontamos).

Es un método muy usado pues usa todos los flujos de efectivo que se contemplan en el proyecto además de tomar en cuenta el valor del dinero en el tiempo.



1.5.4 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Es el indicador que resume los méritos de un proyecto. Describe el comportamiento de los flujos de efectivo de una inversión sin depender de las tasas del mercado. La TIR es aquella tasa de rendimiento que hace que el valor presente neto de un proyecto sea igual a cero. Nos da un indicio de las tasas de interés que debemos aceptar en lugar de nuestro proyecto.

Para determinar la TIR debemos encontrar la tasa de descuento que hace que el VPN de nuestro proyecto sea cero.





2.1 Definición de producto

Tres elementos claves para una exitosa operación de comercialización son: identificar el producto a ser vendido, seleccionar el mercado y la forma de ingresar a este.

La variedad de artesanía en México es sumamente amplia; por lo tanto, se eligieron inicialmente tres tipos de productos, debido a que se cumple con los elementos mencionados, además de que son artículos altamente solicitados en el extranjero (en lo que artesanía concierne) y de mayor aceptación. Los tres artículos seleccionados son:

- Cerámica tipo talavera y cerámica de alta temperatura, libres de plomo, vajillas, artículos para baño y cocina, y artículos decorativos.
- Maque y laca. Cajas, juguetes, marcos, bolsas, jícaras y calabazas costurero.
- Textiles. Rebozos y mantelería, juegos de cama.

Una característica en común de los productos es que se realizan en forma manual y el uso de instrumentos de trabajo sirven para auxiliar al productor; ninguna herramienta sustituye a la mano del hombre. La técnica artesanal significa que para producir, existe un conjunto inseparable formado por la materia prima y la mano del artesano. Las técnicas de producción son esencialmente individuales y se adquieren por aprendizaje familiar y hábito.

De acuerdo a indagaciones con la competencia, reafirmamos la aceptación de los productos elegidos tanto en el mercado interno como externo; una fuente importante fue el conocimiento de FONART en sus franquicias en el extranjero y en el país.

Otro factor importante en la selección de estos artículos es su inigualable belleza, y la conservación de las técnicas de elaboración de algunos productos, como en el caso del maque y laca, y en los rebozos.

Algunos artículos fueron descartados para la comercialización en el extranjero debido a que se requieren de aún más requisitos para su exportación; ejemplo claro de esto son los productos realizados con fibras naturales como ixtle, henequén, lechuguilla, axe, palma, entre otros, ya que requiere de certificados extra, como el de fumigación, de no existencia de fauna nociva, dependiendo del país al que se dirija.

A continuación, se describen de manera más específica los productos a comercializar.



2.1.1 Cerámica Tipo Talavera y Cerámica de Alta Temperatura

Ésta es una de las ramas más importantes del arte popular de México, en la mayoría de los estados se desarrolla esta actividad, aunque diferenciada por estilos, técnicas y acabados, modelada o moldeada, policromada o esgrafiada, bruñida o esmaltada. A los enseres domésticos y utilitarios se agrega la producción de piezas con fines rituales y otras sólo ornamentales, sin olvidar que con frecuencia a la cerámica utilitaria se le aplican formas escultóricas que le dan un valor agregado.

Técnicamente, los atributos de la cerámica de alta temperatura están basados en su dureza, que le permite una gran durabilidad y resistencia a la abrasión. Cuando se pone en contacto con los alimentos en recipientes para la cocina, no se desprende ninguna sustancia de los esmaltes ni se presentan peligros de intoxicación; sus pastas y esmaltes resisten la acción de los ácidos más comunes y son totalmente impermeables a los líquidos y a las grasas.

Si bien los primeros ejemplos de este tipo de cerámica tuvieron la influencia oriental en las formas de jarras para el té, vasijas, tazas y otros enseres domésticos, pronto se destacó el desarrollo de líneas de productos más acordes con la tradición mexicana, particularmente en los temas de la decoración; pájaros, flores y soles en el caso de Tonalá, grecas y figuras geométricas en Michoacán, y decoración fitomorfa y de escenas populares para la Talavera de Puebla y Tlaxcala. Enfocaremos nuestro estudio en la cerámica tipo Talavera, así como en la cerámica de alta temperatura.

Los productos más característicos del giro son: baldosas, tejas, aisladores, loseta de cerámica, jarrones, vasijas, alhajeros, ceniceros, jarros, tazas, platos, cuadros decorativos, macetas, cuentas para collares, artículos para cocina como salseras, saleros, vajillas completas y lámparas. Estos productos se pueden encontrar en diferentes formas, tamaños, colores y texturas.

Se puede ver que existe una gran variedad de artículos elaborados bajo estas técnicas, las cuales son aceptadas a nivel internacional por que en los materiales y en su elaboración se garantiza el cumplimiento de los niveles bajos de plomo o inexistencia de éste. Hemos elegido entre una gran variedad de artículos, las vajillas elaboradas con las técnicas anteriormente descritas, con vistas a una diversificación de productos, de acuerdo a la aceptación en el mercado.

Dado que en nuestro estudio de campo (San Mateo Nopala, Metepec y Santa María Canchesda, en el Estado de México, San Pablo del Monte en Tlaxcala y la Ciudad de Puebla), detectamos la existencia de un considerable número de talleres de producción dedicados a este arte, se garantiza un volumen y tiempo de abastecimiento, con la calidad requerida para su comercialización.



Las características de un buen producto en el giro son:

- Resistencia a golpes ligeros, abrasión y temperatura
- Pulido sin rebaba
- Colorido armónico y bien aplicado
- Textura homogénea de fácil lavado
- Horneado libre de quemaduras o grietas
- Excelente acabado
- En lo referente a vajillas y artículos de cocina, los productos se podrán utilizar en horno convencional, de microondas y en lavavajillas.

Los productos que se utilizan en la cocina o que están en contacto con alimentos se caracterizan por no tener plomo, ya que se elimina desde su proceso de producción. En el caso de la Talavera y la Mayólica, las piezas estarán marcadas según las normas de cada país, para su restricción de uso con ciertos alimentos (ácidos suaves, como limón, vinagre y chiles) dado que la técnica tradicional emplea metales pesados que podrían llegar a desprenderse como el Plomo y el Cadmio. La oferta propuesta girará en torno a objetos decorativos que no estén en contacto con los alimentos como lámparas, portarretratos, apagadores de luz, tibores, candeleros, lebrillos, macetas, objetos decorativos de baño, entre otros. Es importante señalar que por la parte baja de la pieza llevarán la leyenda “free lead” (libre de plomo), o en su defecto, hacerles un hoyo abajo para garantizar que no se utilicen para contener alimentos.

Cada pieza es única, lo cual se ve reflejado en la escasa uniformidad entre una y otra, el decorado se realiza a mano y se utilizan materiales de alta calidad, como ejemplo las vajillas.



Vajillas de Alta Temperatura de Santa María Canchesda, Estado de México



Vajillas de Alta Temperatura de Temascalcingo, Estado de México



Vajillas de Alta Temperatura y Mayólica de San Mateo Nopala, Estado de México

En las últimas dos fotografías se observa una vajilla con craquelado, antes de que sea decorada. También se hace un acercamiento al detalle del craquelado. Cabe señalar que el decorado hace que el valor de las piezas aumenten hasta en un 40%. Nuestra propuesta es vender las vajillas completas, teniendo también piezas separadas, ya sea para reemplazar las que se rompan por su uso o para hacerla más grande.



2.1.2 Maque y laca

Se denomina maque o laca a una técnica artesanal que consiste en aplicar y bruñir polvos calcáreos, pigmentos y capas de aceite, sobre una superficie alisada, generalmente de madera o de curcubitáceas como jícaras o calabazas.

Las lacas de Olinalá, las de Chiapa de Corzo y las de Uruapan, son de origen genuinamente autóctono; se han encontrado en tumbas precolombinas, fragmentos de tecomates y jícaras laqueadas. En cuanto al procedimiento, nada tiene de secreto; se conocen los ingredientes y todos los detalles de la manufactura de las lacas con axe (Michoacán, Chiapas) y con chía o linaza (Olinalá), pero su aplicación es muy laboriosa y tardada de cuando menos 30 días.

Es importante hacer hincapié en los materiales, ya que la calidad de estos contribuirá al resultado de la obra artesanal. El maque es un arte prehispánico, por lo que sus materiales también lo son. Ejemplo de esto es los artículos elaborados con chía, cuya durabilidad es mayor a los productos con linaza.

Olinalá, es quizás el más importante centro productor de lacas en el país, y se produce una cantidad considerable de objetos: arcones, cajas, charolas, joyeros, bateas, bules, jícaras, máscaras, marcos, biombos y otros muebles de excepcional calidad. Es conveniente mencionar que para la elaboración de los arcones y las cajitas se utiliza la madera aromática de lináloe que impregna con su agradable olor todo lo que se guarda en su interior.

Existen tres técnicas de decoración en Olinalá, el “rayado”, el “dorado” y el “punteado”, destacando una gran variedad de motivos ornamentales: grecas, flores, animales y paisajes; así como diversidad de colores y combinaciones que le dan su sello propio e identidad cultural.

Los dibujos de la decoración de los artículos, tienen paisajes del pueblo de Olinalá, algunas veces con alusiones personales o con el nombre del dueño del baúl, cuando éste se mandó a hacer por encargo. Los hay también con decoraciones patrióticas, banderas y escudos nacionales, cuyos diseños tienen una clara influencia de las águilas imperiales del siglo XIX; en este caso, en el interior se repite el decorado.

Temalacatzingo es una comunidad cercana a Olinalá, habitada por un pueblo Nahuatl que representa uno de los dos grupos de maqueadores indígenas que se conservan en el país, el otro son los Purépechas de la meseta Tarasca, en Michoacán.

Existen muchos artesanos y afortunadamente se encuentran organizados en sociedades de producción, por lo que pueden cumplir con un número



importante de artículos, es decir, se garantiza la oferta de productos al mercado, a pesar de su largo proceso de elaboración.



Objetos de Laca Rayada, Punteada y con Hoja de Plata originarias de Olinalá, Estado de Guerrero



Charola con Perfilado de Oro de Uruapan, Michoacán



En los guajes y calabazas los tamaños no son uniformes, lo que las hace piezas únicas, dependiendo la imaginación del artesano se convertirán en costureros, en juguetes, bolsas, fruteros, polveras o en una hermosa pieza de decoración. Dos maestros del arte popular mexicano son los únicos calificados para la aplicación de la hoja de oro y de plata en la laca, lo cual las convierte en piezas únicas con un alto valor agregado, dado que son la representación material de una técnica en peligro de extinción de importantísimo valor cultural.



Bules Dorados con pigmento mineral y aceite de chía, Temalacatzingo, Estado de Guerrero



Juego de mesas de Ayacahuite laqueadas con las técnicas de Rayado y Punteado, Olinalá, Estado de Guerrero



Juguetes y frutas de bule y madera tallada. En el caso de Temalacatzingo los artesanos nahuas utilizan tintes naturales para la decoración. Arriba vemos una manzana en color rojo pintada con grana cochinilla, tinte mexicano que se utiliza para los cosméticos y para los embutidos.

2.1.3 Textiles

El tejido o arte textil consiste en entrelazar perpendicularmente dos grupos de hilos, llamados urdimbre y trama, para formar una tela. El telar es el instrumento que permite tensar los hilos de la urdimbre para atravesar los de la trama

Actualmente la riqueza y vitalidad de los tejidos mexicanos deriva de la fusión de varias influencias, mismas que se reflejan en la cultura material de muchos grupos. Por otro lado el entorno natural les sigue proporcionando las materias primas para conservar su estilo de producción artesanal. La producción textil se centra en la creación de prendas de vestir aunque existen otros productos de carácter ornamental. En la cultura mexicana la indumentaria tradicional de los pueblos indígenas representa en la mayoría de



los casos el vínculo de unión de los pueblos, orgullosos de sus orígenes geográficos y culturales.

El conjunto de textiles artesanales de México no se concentra exclusivamente en la indumentaria, sino que se desarrolla vigorosamente en otros objetos tejidos, bordados, deshilados, anudados, etcétera, que sirven para diversos usos domésticos, ornamentales y hasta ceremoniales. Cabe mencionar que las técnicas anteriores no son exclusivamente de origen americano, algunas de ellas llegaron con la colonización europea.

El rebozo, es una prenda utilizada en diversas comunidades, tanto indígenas como mestizas, si bien no es de origen prehispánico, evolucionó notablemente durante el periodo colonial. Se considera como la prenda femenina más característica de México.

Los rebozos clásicos se elaboran con algodón, seda o artisela, por lo que decidimos escoger aquellos que están hechos de estos materiales, a pesar de que existe gran diversidad respecto a la materia prima con los que se elaboran.

Desde la antigüedad en Mesoamérica se utilizaban los tintes de origen natural -animal o vegetal-. Es necesario reafirmar que esos colorantes son de origen prehispánico, es decir que se conocían antes de la llegada del conquistador español. Entre los tintes encontramos: la grana cochinilla, de la que se obtiene un rojo intenso; amarillos obtenidos de la flor de xochipalli y de los tallos de la hierba zacatlazcalli. El rojo obtenido del chiotl –o chía- mezclada con el insecto del axe, y el azul obtenido de la flor matlalli; los tonos azules obtenidos del índigo o el añil; el púrpura obtenido de la secreción del caracol en algunas comunidades de la costa del Pacífico, y los tonos rosados con la corteza de los árboles palo de Brasil y palo de Campeche, entre varias más.

Los rebozos que comercializaremos, serán en tonos naturales o teñidos, preferentemente, con tintes naturales.

Los textiles adquieren su carácter y textura de acuerdo a la forma en la que se tejen. De igual forma, la mantelería presenta muy variados diseños dependiendo de la zona geográfica, grupo indígena y técnica de elaboración.



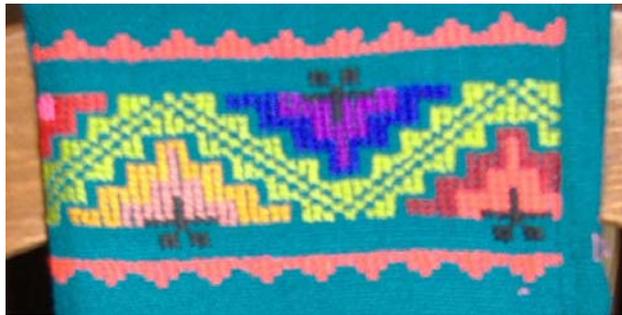
Sábana para cama
bordada en algodón, Aguascalientes



Rebozo brocado en telar de cintura
de Xochistlahuaca, Guerrero



Algunos especialistas reconocen que la belleza y elegancia de las prendas indígenas de México dependen de sus materiales, su textura, su armonioso colorido y su equilibrado diseño. Los motivos de los tejidos y bordados indígenas mexicanos son muy variados y se forman con algunos recursos de diseño fundamentales: galones, triángulos, rectángulos, rombos, líneas en zig-zag, ganchos, espirales, lunares, cruces, estampados en S y en Z y grecas escalonadas; temas de la naturaleza: flores, plantas, animales como ardillas, conejos, venados, armadillos, y aves como palomas, colibríes, pelícanos, gaviotas, y peces.



Rebozo bordado en punto de cruz, Estado de Guanajuato

Cuando la rebocera termina la confección en el telar, le corresponde a la empuntadora darle el acabado final. Éste consiste en anudar y entrelazar los flecos que quedaron en los dos lados del rebozo, y diseñar con ellos figuras que a veces incluyen palabras con algún tierno pensamiento. Este tipo de prendas, costosas y elegantes, son confeccionadas por las artesanas de Tenancingo y empuntadas por las mujeres de Ixpuichiapan, Estado de México, también por las tejedoras de Santa María del Río, San Luis Potosí y por las Purépechas de La Piedad, Zamora y Tanganicuaró, Michoacán. Las nahuas de Acatlán, Guerrero bordan en hilo pasado las prendas que otras mujeres tejen en telar de cintura.



Rebozo de artisela de Tenancingo, Estado de México.

Al centro rebozo bordado en Acatlán, Guerrero.



También hay rebozos elaborados con seda de un solo color, de sorprendente belleza y elegancia. Desde 1951 existe la Escuela de Rebojería de Santa María del Río en San Luis Potosí, la cual se fundó para rescatar una tradición que se estaba perdiendo. Ahí, no sólo practican con maestría la técnica del jaspe, sino que se hacen verdaderas obras de arte. Los rebozos de seda más finos, pasan por el ojo de un anillo de mujer.



Rebozo de seda de Santa María del Río, San Luis Potosí, teñido con la técnica del ikat o jaspe tradicional.

2.2 Definición de la oferta

En nuestro análisis de mercado, nos interesa saber cuál es la oferta existente de los productos que deseamos introducir al entorno comercial, para determinar si la artesanía que proponemos colocar en el mercado cumple con las características deseadas por el público.

Ya que nuestros productos son artesanales, se debe considerar que no se tienen datos de toda la oferta disponible, ya que dependen: del producto, tamaño, tipo de decorado, proceso de elaboración, localidad, período del año y condiciones climáticas. Sin embargo, nuestro estudio de campo arrojó la estimación de productos mensuales que se puede tener inicialmente por rama artesanal elegida, lo que se muestra en el cuadro siguiente; cabe mencionar que el detalle se tiene en el ANEXO 1:

Productos	Cantidad Mensual
Cerámica tipo talavera y de alta temperatura (tibores, vajillas, lebrillos)	110 (piezas)
Maque y laca	100 (piezas)
Textiles (Manteles bordados y deshilados; rebozos de artisela, seda y algodón)	1189 (piezas)

El cuadro anterior es para darnos una idea de la cantidad de tiempo que se emplea para la realización de una pieza de arte popular, y no es la oferta en su totalidad, ya que varía de acuerdo al tamaño de la pieza, la decoración, colores, época del año, tipo de pieza, etcétera.



En el ANEXO 1 se tiene una muestra de la producción detallada de algunos artículos. De igual forma, en el ANEXO 2 se muestran los productos y las localidades que las producen en todo el país.

La compra de productos es un factor en el que concurren una serie de elementos, como la cantidad (volúmenes), la calidad, el precio y el tiempo de entrega (oportunidad de los productos). Es conveniente contar con un sistema de comercialización integral, que tome en cuenta la visión social de desarrollo productivo de las comunidades, fomentando la calidad, producción y beneficios económicos para los productores. Es importante la selección y la negociación con los proveedores, que se deben tomar en cuenta para sincronizar la adquisición de los productos con el programa de producción. Un procedimiento de compra efectivo representa uno de los muchos factores que contribuyen a lograr la meta de permanencia y crecimiento del proyecto.

Entre las principales características que se deben observar y detectar en la compra de productos, destacan las siguientes:

- Calidad apropiada.
- Precios competitivos sin castigar la economía de los productores.
- Tiempos de entrega oportunos y acordes a los ciclos de producción.
- Disponibilidad programada.

De acuerdo a las características anteriores, hemos seleccionado a una serie de artesanos y comunidades artesanales que cumplen con cada uno de los puntos anteriores y que además garantizan tener una oferta exportable.

2.3 Definición de la Demanda (Mercados)

El objetivo general de esta investigación es verificar la posibilidad de penetración de los productos en un mercado determinado. También pronosticaremos una política adecuada de precios, definiendo la mejor forma de comercializar el producto.

Este estudio de mercado se enfocará principalmente al ámbito internacional, ya que es más difícil de acceder, además, en el mercado nacional se facilita el contacto con el cliente, mientras que a nivel global es más difícil conocer a los compradores y sus necesidades. En la actualidad, debido a los altos niveles de competitividad que se dan alrededor del mundo, han ocasionado que los países formen alianzas económicas.

Un mercado extranjero está integrado por consumidores, productores, revendedores y gobiernos que compran productos y servicios por numerosas razones. Hay que investigar a estos compradores, y los productores adaptar a sus necesidades los precios, la promoción y la distribución.



2.3.1 El medio económico

Las naciones del mundo muestran una gran variedad en cuanto a estructura industrial y producto nacional bruto, factores que influyen esencialmente en los bienes y servicios que probablemente vayan a necesitar y en su capacidad de compra.

Un factor importante para la elección del mercado en el proyecto fueron las alianzas que se han dado por medio de tratados de comercio entre México y diversas naciones alrededor del Mundo, esta consideración se hace ya que las cuotas arancelarias con estos países han sido eliminadas para estos productos, y no se pagará este impuesto, siempre y cuando se cumplan con las características requeridas en el país de origen.

También consideramos que por el precio de los productos, sería necesario dirigirlo a países con un buen ingreso per capita, y que tuviera ventaja arancelaria con México. Algunos de los países a considerar por tener tratado con México son:

PAIS	TRATADO DE COMERCIO CON MEXICO
Estados Unidos	TLCAN ⁹
Canadá	TLCAN
Noruega	TLCAELC ¹⁰
Suiza	TLCAELC
Islandia	TLCAELC
Liechtenstein	TLCAELC
España	TLCUE ¹¹
Francia	TLCUE
Portugal	TLCUE
Italia	TLCUE
Alemania	TLCUE
Gran Bretaña	TLCUE
Irlanda	TLCUE
Bélgica	TLCUE
Luxemburgo	TLCUE
Países Bajos	TLCUE
Austria	TLCUE
Suecia	TLCUE
Dinamarca	TLCUE
Finlandia	TLCUE
Grecia	TLCUE

⁹ TLC: Tratado de Libre Comercio con América del Norte

¹⁰ TLCAELC: Tratado de Libre Comercio México-Asociación Europea de Libre Comercio

¹¹ TLCUE: Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea



De acuerdo al ejercicio explicado en el marco teórico, procedimos a obtener las referencias necesarias en bases de datos especializadas, en caso, la llamada Product Map, de BANCOMEXT, tras lo cual realizamos el ejercicio mencionado, resumiendo los cuadros en uno solo para cada producto, acorde a la clasificación arancelaria de cada uno de estos. Esta selección de mercado se muestra en el ANEXO 3.

Como se puede observar, existen diferentes primeros lugares o principales mercados para cada producto, por lo que se realizó otra ponderación de los tres primeros lugares de acuerdo a cada sección arancelaria en estudio. En esta ponderación tomamos en cuenta las veces que aparece un país en los cuadros de selección de mercado, ya sea en primer lugar, en segundo y tercero. A continuación, le asignamos al primer lugar un factor del 0.60, los segundos lugares un 0.30 y a los terceros lugares un 0.10. Esto tiene la finalidad de darle la importancia no solo al número de veces que aparece dado país en los tres primeros lugares, sino también darle importancia al mejor lugar.

	Ceramica	Maque y Taracea	Textiles	Suma Total
Alemania	1.2	1.9	0.1	3.2
Francia	1	0.5	0.9	2.4
España	0.9	1.5	0	2.4
Estados Unidos de América	0.4	0.9	0.6	1.9
Italia	0.9	0.1	0.2	1.2
Reino Unido	0.4	0.7	0	1.1
Grecia	0	0.2	0.6	0.8
Bélgica	0.6	0.1	0	0.7
Países Bajos (Holanda)	0.3	0	0.1	0.4
Canadá	0	0.3	0	0.3
Suiza y Liechtenstein	0.1	0	0	0.1

Como lo muestra el cuadro anterior, se tienen como fuertes candidatos a la exportación Alemania, Francia, España y Estados Unidos.

2.3.2 Factores a Conocer del Mercado Seleccionado

Se necesita hacer un análisis completo de la situación actual de los países destino y sus expectativas en el mediano plazo, principalmente en lo referente al entorno económico, social y ambiental, y al producto. Los factores a conocer del mercado destino son:

- Cifras de población
- Situación política
- Topografía
- Centros de concentración de la población
- Superficie total
- Clima



- Estructura social
- Infraestructura
- Red de transportes y telecomunicaciones (seguridad y confiabilidad)
- Ingreso per cápita
- Grado de desarrollo

A continuación se hace un breve análisis de los mercados seleccionados.

Alemania

Población	82.6 millones
Superficie	357,020 km ²
Capital	Berlín
Principales ciudades	Munich, Hamburgo, Colonia , Frankfurt
Moneda	Euro (€)
Tipo de cambio	1 USD = 1.21 € 1 EUR = 13.09 MXP
Clima	El clima de Alemania es muy cambiante. La temperatura media en verano es de 20° a 30° C y en invierno alrededor de 0° C
Vestimenta sugerida	Hay que considerar, que la temperatura no suele experimentar grandes fluctuaciones durante el día y que las precipitaciones se distribuyen a lo largo de todo el año
Diferencia de horario (con relación a México)	+7 horas Ciudad de México
Requisitos de ingreso y salida del país	Para el mexicano no es necesaria una visa. La estancia máxima como turista es de 3 meses

Alemania tiene uno de los ingreso per cápita mas altos de la Unión Europea, posee 82 millones de habitantes siendo el más poblado de Europa. Los alemanes viajan intensamente conociendo productos y hábitos de otras culturas.

El concepto latino tiene mucha aceptación entre los alemanes de clase media. Alemania es un país que sigue las tendencias de moda, colores y diseño. Cabe señalar que la mayoría de la población se caracteriza por ser TINK (Two Incomes No Kids). Lo anterior presenta características propicias para que los exportadores mexicanos realicen negocios de exportación en diversos sectores.

El cliente alemán es muy rígido en sus costumbres, muy respetuoso y además muy exigente. Se necesita ser puntual en las citas, así como ser cortés al hablar.



Es necesario poner en los productos una gran cantidad de etiquetas que las identifiquen: de origen, material del producto, material del envase, uso, de advertencia (en caso de ser necesario), etcétera.

Los clientes alemanes se interesan por la calidad de los artículos, y de que no se dañe al ambiente, de ahí la importancia en la identificación de los productos. Cabe señalar que se debe ser específico, no caer en contradicciones, ya que esto hablará mal de la empresa y sus productos.

España

Ciudad capital	Madrid
Habitantes (2003)	42.7 millones 52.2 millones turistas al año
Población urbana	76%
Densidad demográfica	77.7 habitantes por km ²
Población principales ciudades (Miles)	Madrid: 3,092 Barcelona: 1.582 Valencia: 780 Sevilla: 709 Zaragoza: 626 Málaga: 547 Murcia 391
Superficie	504.750 km ²
Clima	Tiene las cuatro estaciones muy marcadas. En invierno las temperaturas son de alrededor cero grados. Mientras que en verano puede llegar hasta 40°
Indumentaria	Traje para negocios. En verano es más casual
Moneda	Euro
Diferencia horario con México	+ 7 horas
Requisitos entrada para ciudadanos mexicanos	Para viajes de turismo inferiores a tres meses: pasaporte válido Para estancias superiores se requiere visado ya sea de residencia, de trabajo o de estudiante, el cual se tramita en la Embajada de España en México

España y México son socios naturales, ya que existe gran afinidad de aspectos culturales y sociales que permiten introducir los productos mexicanos de calidad de manera permanente. Sin embargo existen diferencias en la cultura de negocios, a continuación nombramos algunas:

1. El hombre de negocios español es muy directo. Debemos ser claros y precisos en los planteamientos



2. El empresario español es puntual
3. El empresario español generalmente no le gusta utilizar otro idioma especialmente en empresas que son de un país hispano parlante.
4. Generalmente a ventas de menudeo se considera un crédito de hasta 90 días
5. Le gusta ver la negociación dentro de un contexto de amistad.

Algunas otras razones para seleccionar el mercado español, encontramos que:

1. Se tiene un tamaño de mercado de 40 millones de habitantes y acceso preferencial 350 millones socios de la U.E.
2. Estabilidad económica del país y marco legal que permite certeza en las negociaciones, aunque es de considerar que los atentados afectan la estabilidad del país.
3. Diversificación de mercados en un país de habla española y alto nivel de ingresos (16 mil euros per cápita al año)
4. Afinidad cultural y facilidad de comunicación con el idioma
5. México para España es un país prioritario. Excelente relación a nivel gubernamental y privado entre cúpulas empresariales.

Francia

Población:	61.4 millones
Superficie:	550,000 Km. ²
Capital:	París
Principales ciudades:	París, Lyon, Marseille-Aix-en-Provence, Lille, Toulouse
Lengua oficial:	Francés
Moneda:	Euro
Tipo de cambio:	1 USD = 1.21 Euros
Clima (París):	Enero – Febrero: 8 °C Julio – Agosto: 25 °C
Indumentaria:	El atuendo del hombre de negocios francés es formal, de preferencia traje oscuro y corbata discreta.
Diferencia de horario:	+7 horas con relación a México
Requisitos de ingreso y salida al país:	Pasaporte vigente para estancias hasta 90 días por motivos turísticos y



	de negocios.
--	--------------

Francia es la cuarta economía mundial con un alto poder adquisitivo, lo que la convierte en un mercado atractivo. Se encuentra ubicada estratégicamente en el centro de Europa. Cuenta con infraestructura portuaria, terrestre y aérea de las más eficientes a nivel mundial. Es un punto de reexportación hacia otros mercados de África y Medio Oriente.

Francia es un mercado de gran influencia latina, por lo que existe simpatía por México y sus productos.

En la cultura de negocios, hay que tomar en cuenta ciertas políticas para realizar tratos con clientes franceses:

1. El cliente francés es muy puntual en sus citas.
2. Tanto la vestimenta como el lenguaje utilizado en las reuniones son formales.
3. Son concretos y les gusta llegar a acuerdos precisos.
4. Diferencian las relaciones personales de las profesionales.
5. Se debe respetar el nivel jerárquico dentro de las empresas, al momento de establecer citas.
6. Es recomendable presentarse a las citas solamente con la persona(s) involucrada(s) en el proyecto.
7. Es preferible escoger una comida a un desayuno para las reuniones de trabajo.

Para acceder al mercado francés, es necesario prepararse antes de iniciar el contacto, estableciendo claramente los puntos a tratar y los objetivos que queremos alcanzar, así como ofrecer un servicio diferenciado de la competencia. Debemos tomar en cuenta que en el mercado francés las relaciones comerciales en general son de largo plazo, por lo que utilizaremos en la medida de lo posible las entidades gubernamentales que hay en Francia y en México.

También podemos adaptar el producto a las necesidades del mercado (tamaño, colores), presentar el material promocional en idioma francés, verificar que todos los documentos administrativos estén completos y se encuentren en regla previo al embarque de la mercancía.



De preferencia se requerirá de viajar regularmente a su mercado para visitar los eventos especializados, a fin de mostrar la seriedad y el compromiso de nuestra empresa en ese mercado.

Estados Unidos de América

Población (millones habitantes)	290.8 (estimado 2003)
Superficie	9.6 millones de km ²
División política	50 estados y un distrito federal
Capital	Washington D.C.
Principales ciudades	Washington, D.C., Los Ángeles, Nueva York, Dallas, Chicago, Miami, Atlanta, Detroit, Houston, San Antonio, Seattle
Idioma	Inglés
Moneda	Dólar
Tipo de cambio (agosto2004)	1 USD = 13.09 MXP 1 USD = 1.21 € 1 EUR = 13.09 MXP
Infraestructura	Aeropuertos: 14,695 Helipuertos: 132 Ferrocarriles: 212,433 k Carreteras: 5,733,028 Km. de carretera pavimentadas y 637,003 Km. sin pavimentar
Religión	Protestantes 56%, católicos 28%, Judíos 2%, Otros 4%, Ninguna 10%.

El mercado norteamericano es muy amplio y variado, por lo que se trata de seccionar de acuerdo a su posición geográfica. Sin embargo, nosotros contamos con la gran ventaja de ser su vecino, y de tener una gran influencia latina en su comunidad. Por lo anterior, se sabe que se tiene una alta demanda de productos mexicanos. Nosotros podemos aprovechar toda la infraestructura en los canales de distribución establecidos.

Recordemos que Estados Unidos es el principal socio comercial de México, y su población es sumamente consumista.

Al tratar con socios estadounidenses debemos dejar en claro el tiempo, calidad y costo de los productos que son puntos importantes para la determinación de su costo de adquisición y de venta. Es conveniente elaborar un plan de negocios antes de visitar el mercado.

La puntualidad es importante para dar una buena impresión y seriedad de la empresa. Los socios norteamericanos tienden a ser concisos y prácticos en los negocios. Se deben establecer acuerdos claros y por escrito. No es recomendable regatear por los precios.



Se debe considerar el profesionalismo y la seriedad en la negociación, ya que es muy importante el cumplir con lo que se ofrece al cliente (envío de cotizaciones, muestras, ampliación de información, etcétera), así como dar respuesta a todas las comunicaciones del cliente potencial, ya sea para continuar con la negociación o, en su caso, si no es de interés, informárselo al cliente. Debemos ofrecer y prometer lo que se puede cumplir.

Es recomendable hacer toda la negociación en inglés. Y, sobre todo, nunca mentir. Por su proximidad, es muy factible asistir a los eventos y ferias que ahí se realizan.

2.4 Precio

El establecimiento del precio es de suma importancia, pues éste influye más en la percepción que tiene el consumidor final sobre el producto.

La calidad desempeña un papel de primordial importancia. Bajo las nuevas costumbres que tienden a imperar en el mundo, la calidad se relaciona directamente con los materiales utilizados en la elaboración de los bienes. Así mismo, la calidad se refleja en el nivel de satisfacción que se le da al consumidor por lo cual estará dispuesto a pagar un poco más por ella.

La obtención de la calidad debe comenzar desde las materias primas y continuar hasta la entrega del producto al cliente, por lo que es necesario el compromiso de todos los que participan dentro de la cadena productiva, para poder ofrecer bienes de calidad, de lo contrario no se puede garantizar alcanzar los estándares internacionales de calidad en caso de que se esté buscando la participación en el mercado mundial. Por esto, los productos elegidos tienen la garantía de usar materias primas de la mejor calidad.

Lo anterior es un factor predominante en los artículos del proyecto, ya que reflejará a la empresa y sus principios. Esto nos llevará a adquirir y vender productos de primera que se podrán colocar tanto en el mercado nacional como en el internacional.

Dentro del sondeo con la competencia, nos percatamos de que la calidad de los productos que manejan ellos no será la que se utilizará dentro del proyecto (los productos que tienen otras empresas dedicadas a la comercialización de artesanía, en la mayoría de los casos, es de calidad inferior). Los precios de venta que manejan las empresas de referencia son relativamente altos, lo que nos deja un amplio rango de precios a los que se pueden vender los productos dentro de este proyecto de inversión.

Es importante recalcar que se deben tomar en cuenta los costos de operación del proyecto, ya que esto también es fundamental en la determinación del precio de venta.



Los precios a los que se llegarán se fijaran a partir del nivel de precios actual, nos basaremos principalmente en los precios de la competencia nacional e internacional, sin dejar de tomar en cuenta los costos y la demanda.

En el ANEXO 4 se muestran los precios de referencia que se tomaran en cuenta para la evaluación del proyecto.

2.5 Plan de Mercadotecnia

Dadas las limitaciones del proyecto, se buscará la manera más sencilla y accesible de promocionarse, en este caso se piensa en el Internet como una herramienta de gran peso.

De igual forma, se puede divulgar la oferta del proyecto en las embajadas correspondientes, en revistas especializadas, en portales de Internet, así como invertir en bases de datos donde se muestran los demandantes. También se tendrá un catálogo virtual y uno físico, ya que en el mercado nacional será más fácil hacer llegar éste último a los posibles compradores.

Por medio de Internet podemos venderle a empresas (B2B, business to business) o a consumidores (B2C, business to consumer). Sin embargo, la venta en sí, no es lo único, ni tampoco lo que mejores resultados ha dado Internet.

Utilizaremos Internet para:

- **Presencia.** Que los clientes puedan ver que estamos ahí. Que los posibles clientes sepan a qué se dedica la empresa. Es como un anuncio permanente en un gran directorio mundial. Las grandes ventajas de este "anuncio" es que se puede cambiar, agrandar, achicar o mejorar cuantas veces queramos.
- **Mercadotecnia.** Además del punto anterior, podemos promover los productos. Fotos, características, precios, tamaños y tiempos de entrega pueden ser incluidos dentro de la página. Otra vez, la ventaja es la versatilidad, podemos dar de alta y de baja líneas o productos, y el "catálogo" estará permanentemente actualizado.
- **Servicio al cliente.** Podemos recibir quejas, sugerencias, avisos, etcétera. Podemos publicar en WEB las preguntas más frecuentes de los clientes y su respuesta. Podemos poner dentro de la página un catálogo electrónico, en el cual se incluya los modelos, características y precios de los artículos que se comercializaran. Dentro de la misma página se incluirá una forma de pedido, la cual puede ser automatizada. Finalmente se solicitarán los datos al cliente, para terminar de procesar el pedido de forma tradicional.



- **Comercio electrónico.** Se puede tener un sitio automatizado (en un futuro), en el cual los clientes entren, vean, seleccionen, compren, paguen y esperen recibir. Por nuestro lado, solo se verá el pedido a surtir en almacén, se surtirá y mandará por mensajería. El proceso es totalmente automatizado, se deberá usar un software para realizar transacciones seguras, para salvaguardar la integridad de los datos de las tarjetas de crédito de los clientes.

Algunos canales de comercialización que se podrían utilizar para el proyecto, son los siguientes:

- **Página Web:** Para los fines del proyecto, hemos decidido que una buena forma de promocionarnos, con un bajo costo, es mediante una página Web, donde se informe de los tipos de productos (fotografía y descripción de cada uno), la cantidad que se puede surtir, el tiempo de surtido de la cantidad deseada, costo, así como una breve introducción en cada una de las ramas artesanales, ya que los esfuerzos se dirigen a un mercado que sepa apreciar lo que existe detrás de cada una de las piezas (el valor estético e histórico de cada una). Se sabe que esta es una forma relativamente económica de promocionarse, y brinda un gran alcance, ya que cualquier persona se puede informar, conocer y adquirir los productos.
- **Bases de datos:** De igual forma, se piensa invertir en bases de datos proporcionadas por instituciones gubernamentales (BANCOMEXT) y privadas que cuentan con contactos en el extranjero para la comercialización específica de los productos. Teniendo ya los contactos, ya sea mediante bases de datos o por medio de la red, se les enviará en caso de ser necesario, un catálogo físico (en forma de folleto o revista) para que conozcan más acerca de los productos. Teniendo en cuenta que al principio de la operación de la empresa se incurrirá en costos fijos y variables, siendo la actividad exportadora un poco complicada al principio, se promocionarán también los productos en el mercado nacional, de igual manera mediante la página de la empresa, y catálogos que se les enviarán a las personas interesadas, y además se asistirá a ferias nacionales de promoción de artículos decorativos y de regalo.
- **Catálogo de productos:** Se planea tener el catálogo en Internet y de forma física; el primero nos servirá para darnos a conocer, y el segundo se planea utilizar sobre todo en el mercado nacional, donde el contacto con los clientes es más directo, y además, se puede utilizar como una forma enlace con nuestros consumidores (nacionales e internacionales).

A black and white illustration of a person wearing a hat and a dog standing in a field of flowers. The person is on the left, and the dog is on the right. The background is filled with various floral and leaf patterns.

CAPÍTULO 3: MARCO JURÍDICO



El tener un negocio esta avalado por la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en su Artículo 5, donde se dice que : *“a ninguna persona podrá impedirse que se dedique a la profesión, industria, comercio o trabajo que le acomode, siendo lícitos”*.

Por lo general los micro y pequeños negocios no requieren de la conformación de una sociedad (pues el capital necesario no es tan grande y lo mismo sucede con las utilidades que pueden generar). Esta es la principal razón que nos lleva a empezar el proyecto como una persona física, y en un largo plazo, de acuerdo al crecimiento de la empresa, constituirse en algún tipo de sociedad. Otra razón es que la contabilidad de este tipo de negocios es más simple, y el pago de impuestos como pequeño contribuyente presenta ventajas, ya que de acuerdo a la utilidad bruta es la cantidad de impuesto que se va a pagar, es decir, ya se tiene una “cuota” establecida, a partir de \$84,500 bimestrales se empieza a pagar impuestos (\$1.11)¹².

3.1 Registro Federal de Contribuyentes (RFC)

Toda persona moral como persona física que realice actividades lucrativas, esta obligada a pagar impuestos al gobierno federal (artículo 31 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos), y para ello es necesario estar inscrito en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC).

El trámite para inscribirse en el RFC se puede realizar en los buzones fiscales instalados en las Administraciones Locales de Recaudación y Cámaras de Comercio o Confederaciones y oficinas de correos, entre otros lugares. El Registro Federal de Contribuyentes se puede tramitar en dos modalidades.

- Como persona física con actividad empresarial, para lo cual es necesario presentar la solicitud de inscripción al RFC acompañada de un documento de identidad que puede ser el acta de nacimiento y comprobante de domicilio.
- Como persona moral (empresa)

El proyecto podrá empezar como persona física, y dependiendo su crecimiento se podrá constituir posteriormente como una sociedad, en cualquiera de sus modalidades. El constituirse como persona física presenta algunas ventajas fiscales y jurídicas (ya mencionadas).

¹² Secretaría de Hacienda y Crédito Público. ANEXO 18 de la Octava Resolución de Modificaciones a la Resolución Miscelánea Fiscal para 2004, publicada el 25 de febrero de 2005



Al ser más de una persona en el proyecto, quien que se registre físicamente quedará como empleador y dará de alta en Hacienda y en el Seguro Social al otro miembro de la empresa, quien quedará como empleado. Cabe mencionar que aunque las personas implicadas en el proyecto serán dueñas del mismo, sólo una quedará registrada ante hacienda, para poder aprovechar las ventajas que representa este tipo de constitución de empresa.

El RFC es indispensable para:

- Aprovechar los mecanismos de apoyo, por ejemplo: el Programa de Importación Temporal para producir Artículos de Exportación (PITEX), Constancia de Empresas Altamente Exportadora (ALTEX) y programas de Maquila de Exportación
- Solicitar devoluciones o acreditamiento del IVA.
- Realizar trámites ante las dependencias del gobierno y las instituciones bancarias (tramitación de pedimentos de importación / exportación, abrir cuentas y recibir pagos del exterior, entre otras).

3.2 Tramites para Personas Físicas.

Para iniciar actividades comerciales una persona física solo tiene que realizar un trámite ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

- Inscripción de personas físicas en la modalidad de entrega de cédula de identificación fiscal (RFC) al día hábil siguiente al de su recepción.
- o
- Inscripción al RFC a través del federatario público por medios remotos.

Las personas físicas que necesiten su Cédula la podrán obtener al día hábil siguiente en el que la soliciten, siempre y cuando el trámite se reciba en el módulo sede de la Administración Local de Asistencia al Contribuyente que corresponda a su domicilio fiscal y cumpla con los siguientes requisitos:

1. Forma fiscal R-1 (formulario de registro), por duplicado.
2. Original y fotocopia de identificación oficial del contribuyente o del representante legal (Credencial de elector, Pasaporte vigente o Cédula Profesional)-(original para cotejo).
3. Solicitud de Cédula con Clave Única de Registro de Población (por duplicado) y documentación que en la misma se señala.



4. Acta de Nacimiento en copia certificada (expedida por el Registro Civil) o copia certificada por funcionario público competente o federatario público.
5. En caso de representación legal, copia certificada y fotocopia del poder notarial (copia certificada para cotejo).
6. Estado de cuenta de instituciones que componen el sistema financiero (bancos, casas de bolsa, etcétera), como comprobante de domicilio, cuyo nombre y dirección coincidan con los manifestados en el Formulario de registro R-1.

Si no tiene estado de cuenta, se pueden presentar cualquiera de los siguientes documentos:

- Último pago del impuesto predial; tratándose de pagos parciales el recibo no debe tener una antigüedad mayor a tres meses, si es pago anual el recibo debe ser del ejercicio en curso, en cualquiera de estos casos el domicilio consignado en el recibo deberá coincidir con el manifestado en el Formato R-1, y con el asentado en la identificación oficial.
- El último comprobante de pago de servicios de agua, luz, teléfono domiciliario (no celulares) siempre y cuando no tenga una antigüedad mayor de 3 meses y que coincidan con el domicilio manifestado en el formato R-1, y con el asentado en la identificación oficial.
- Contrato de arrendamiento, acompañado del último recibo de pago de renta que reúna requisitos fiscales, que coincidan con el domicilio manifestado en el formato R-1 y con el asentado en la identificación oficial.

Los contribuyentes, o su representante legal, que hayan cumplido con estos requisitos podrán recoger su CIF, previa identificación y, en su caso, acreditamiento de personalidad, al día hábil siguiente o durante los diez días hábiles posteriores a la recepción del trámite. Quienes no presenten los comprobantes de domicilio fiscal con las características mencionadas recibirán su CIF vía SEPOMEX en el tiempo normal de entrega.

3.2.1 Declaración de apertura

Trámite que deberán contar los titulares de establecimientos cuyo giro no requiere de licencia de funcionamiento para su operación; es gratuito y de respuesta inmediata. Este trámite se realiza en las ventanillas únicas delegacionales del Gobierno del Distrito Federal (9:00 - 14:00).



3.2.2 Alta en el SIEM

Es un trámite que deben realizar las empresas industriales, comerciales y de servicios para darse de alta en el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM). El tiempo es de respuesta inmediata y con el costo depende del número de empleados, desde \$100.00 hasta \$670.00.

3.3 Mercado de País de Origen.

A fin de identificar el origen de los productos y de crear una imagen de identidad tanto en el país como en el extranjero, la Norma NMX-Z-009-1976, estipula con carácter de voluntario, el uso del emblema o de la leyenda “Hecho en México” en los productos, etiquetas o envases de venta en el mercado interno. En el caso de las exportaciones se puede utilizar el idioma manejado en el mercado destino; cabe aclarar que en esta última situación debe obedecer a las regulaciones no arancelarias que defina dicho país.



3.4 Marco Jurídico para la Exportación

Este marco se refiere a las disposiciones jurídicas que regulan en el territorio nacional los intercambios de mercancías entre México y los mercados externos y viceversa. La fuente interna primaria del derecho económico, la encontramos en el artículo 131 constitucional en el que se faculta a la Federación para gravar, las mercancías y reglamentar sobre la materia.

Se debe marcar aquí que en materia de Política de Precios hay todo un sistema de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional y que se encuentran reguladas en la Ley de Comercio Exterior como Dumping y Subvenciones.

El Dumping es una práctica desleal que ejecutan las empresas, consistente en introducir mercancías originarias de un país en el mercado de otro a un precio inferior a su valor normal (precio fábrica) y que perjudica a los productores nacionales de artículos idénticos o similares. En cuanto a la subvención o subsidio, es una práctica desleal efectuada por los gobiernos,



consistente en apoyar a productores nacionales que exportan a mercados externos, a precios artificiales competitivos que dañan a productores domésticos de bienes idénticos o similares.

3.4.1 Regulaciones Arancelarias

El arancel es un impuesto que se aplica en el comercio exterior para agregar valor al precio de las mercancías en el mercado receptor. Se gravan las mercancías que se importan a fin de proteger a las similares que se fabriquen en el país. Por su parte, los aranceles a la exportación, aunque se establecen en casos excepcionales, tienen igual finalidad protectora, pero en este caso la contribución disminuye el ingreso real del comerciante con el objetivo de asegurar el abastecimiento del mercado nacional. México y la mayoría de los países de la Organización Mundial de Comercio (OMC), utiliza tres tipos de aranceles: Ad valorem, específico y mixto.

- Ad valorem: se expresa en términos porcentuales y se aplica sobre el valor en la aduana de la mercancía.
- Específico: se expresa en términos monetarios por unidad de medida.
- Mixto: es una combinación de las dos anteriores (Ad valorem y específico)

3.4.1.1 Clasificación Arancelaria.

Las mercancías, sin excepción alguna, deben clasificarse arancelariamente al pasar por las aduanas, a fin de identificar de manera clara y precisa que tasa porcentual de arancel les corresponde a pagar de acuerdo al tipo de arancel aplicable, así como conocer y vigilar el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias tales como permisos previos, cuotas compensatorias, regulaciones sanitarias, de etiquetado, etcétera, a las cuales estén sujetas. Se entiende como “clasificación arancelaria”, el orden sistemático-uniforme de todas las mercancías en una nomenclatura determinada en la que cada mercancía se le identifica a través de un código numérico general que significa lo mismo en la mayoría de las aduanas del mundo.

Las mercancías que se integran al flujo del comercio internacional se clasifican con base en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA), el cual ha sido adoptado por los países miembro de la OMC. La clasificación arancelaria de las mercancías es un tema muy importante dentro de los sistemas de control de comercio exterior dado que:

- Permite efectuar estadísticas y controles homólogos para la mayoría de países en el mundo, ya que la clasificación de un producto en México,



por ejemplo, será la misma que se aplicará en países que también utilizan el SA.

- Permite tener un mismo identificador común en el mundo, a manera de nombre común para todos, en todas partes, sin importar el idioma.
- Facilita el estudio del comercio exterior, ya que por medio de la fracción arancelaria se puede determinar cuanto se importa y se exporta de un producto.
- Identifica los aranceles, medidas compensatorias y antidumping y las regulaciones no arancelarias que tiene que cumplir un producto a la exportación o importación.

Gracias a este sistema una misma mercancía se codifica en forma idéntica tanto en las tarifas de importación como las de exportación de casi todos los países, a nivel de seis dígitos; a estos seis dígitos se les conoce como “subpartida arancelaria” o fracción arancelaria de exportación en México; quedando como sigue:

Capitulo: _____ 94.03.40

Partida: _____

Subpartida o fracción arancelaria de exportación: _____

La clasificación arancelaria de los productos se muestra en la siguiente tabla:

Descripción del producto	Arancel
Marquetería y taracea; cofrecillos, escriños y estuches para joyería u orfebrería y manufacturas similares de madera; estatuillas y demás objetos de adorno, de madera; artículos de mobiliario, de madera	442000
Maquetería y taracea; cofres, cajas y estuches para joya u orfebrería (los demás)	442090
Estatuillas y demás objetos de adorno, de madera	442010
Artículos de mesa o de cocina, de madera.	441900
Juegos o surtidos constituidos por piezas de tejido e hilados, incluso con accesorios, para la confección de alfombras, tapicería, manteles o servilletas bordados o de artículos textiles similares, en envase para la venta al por menor	630800
Chales, pañuelos de cuello, pasamontañas, bufandas, mantillas, velos y artículos similares.	621400
Los demás complementos (accesorios) de vestir; partes de prendas o de complementos (accesorios), de vestir	621700
Vajilla y demás artículos de uso doméstico, higiene o tocador, de cerámica, excepto de porcelana	691200



Estatuillas y demás objetos de adorno, de cerámica.	691300
Estatuillas y demás objetos de adorno de porcelana	691310
Estatuillas y demás objetos de adorno de cerámica, excepto los de porcelana	691390

3.4.2 Reglas de Compra-Venta Internacionales

La exportación es un buen negocio y conjunta todos los elementos que intervienen en ella implica conocer un lenguaje y los conceptos que no son de uso doméstico.

La cotización es una parte fundamental en una operación de comercio exterior, ya que ahí se ve reflejada la organización, su estrategia y la imagen y fortaleza de la empresa. En un mercado globalizado sería difícil realizar operaciones de exportación e importación sin reglas claras donde se señalan derechos y obligaciones del comprador y del vendedor.

Hay dos conjuntos de reglas que prevalecen en la operación internacional:

- LOS INCOTERMS
- LAS R.A.F.T.D.

Su objetivo es proporcionar un conjunto de normas internacionales que faciliten las operaciones de comercio exterior y la integración de un contrato de compra-venta válido en todos los países del mundo.

Estos términos no son obligatorios por alguna legislación internacional, su validez la otorgan las partes contratantes en el momento que lo acuerdan.

Los INCOTERMS por su precisión, flexibilidad, uso y aceptación, son los que prevalecen en el comercio internacional, pero dado que exportaremos también a los Estados Unidos, conviene conocer los términos RAFTD.

Los INCOTERMS son la abreviación de INTERNACIONAL COMMERCIAL TERMS y son emitidos por la Internacional Chamber of Commerce (I.C.C.), habiendo sido su última revisión en 1990 y se determinaron 13 términos.

Para emplear los términos y que tengan validez, se debe indicar en el contrato de compra-venta o en la cotización, poniendo la siguiente leyenda: "quotation subject to the INCOTERMS 90"

Para el mejor manejo de éstos términos, sus 13 elementos se han agrupado en 4 grupos, yendo de la responsabilidad mínima del exportador (entrega de mercancía en el punto de origen), hasta su obligación máxima (hasta el



domicilio del comprador, cubriendo todos los gastos y aceptando toda la responsabilidad de las mercancías).

3.4.3 El contrato de Compraventa y Formas de Pago Internacionales

3.4.3.1 El Contrato de Compra Venta

El contrato de compraventa internacional, es un contrato que suele ir acompañado de otros contratos accesorios, pero necesarios para hacer llegar las mercancías al comprador y para hacer llegar el pago del precio al vendedor.

Por eso la compraventa internacional suele ir acompañada de un contrato de transporte de las mercancías y otro de seguro de riesgos, así como de algún contrato bancario, por ejemplo, una carta de crédito. A veces, las partes convienen otros contratos, como fianza para asegurar el pago del precio o la calidad de las mercancías, o un contrato de servicios de inspección de las mercancías, a fin de verificar que sean conformes con el contrato.

La obligación principal que produce el contrato de compraventa es la entrega de mercancías. La entrega puede cumplirse de diversas maneras, según lo convengan las partes. A través de las prácticas comerciales internacionales, se han llegado a definir ciertos tipos de entrega, conocidos por alguno de los términos comerciales, que constituyen modalidades de contrato de compraventa internacional, pues implican un conjunto de obligaciones específicas para cada una de las partes, derivadas de esa forma de entrega. Estas modalidades de contrato se encuentran definidas en los INCOTERMS.

Debido al pago del precio en la compraventa internacional, se han ido perfilando ciertas modalidades establecidas por medio de intervención bancaria que, si bien no constituyen modalidades del contrato- pues no implica su adopción un entramado de obligaciones para ambas partes, sí constituyen formas establecidas de pago, sujetas a reglas establecidas que las partes deben conocer y respetar. Se trata principalmente de las formas de pago llamadas "pago contra documentos", que suelen regularse por disposición del contrato crediticio respectivo, por las reglas especiales preparadas por la Cámara Internacional de Comercio.

3.4.3.2 Modalidades por razón de la entrega de las mercancías

Las modalidades de entrega están definidas en los INCOTERMS que ya mencionamos que son los términos de negociación internacional, en su versión de 1990, las agrupan en cuatro categorías: E, F, C, y D.

La entrega es directa cuando el vendedor entrega las mercancías al mismo comprador, poniéndolas a su disposición en el almacén o fábrica del vendedor, o en algún otro lugar convenido, como un puerto, una frontera o incluso el propio almacén del comprador. Las modalidades de los grupos E y D de INCOTERMS son de entrega directa.



La entrega es indirecta cuando el vendedor entrega las mercancías a un transportista, quien las recibe a nombre del comprador, sea el transportista elegido y contratado por el vendedor (como en las modalidades C), o por el comprador (como en las modalidades F).

En el ANEXO 5 se presentan las distintas modalidades de entrega previstas en los INCOTERMS, ya que dependerá de la negociación con el cliente, siempre y cuando en el contrato se especifique ésta.

3.4.3.3 Formas de Pago Internacional

Sin duda uno de los puntos clave para el éxito de las operaciones del comercio internacional es elegir la forma más adecuada para recibir o efectuar los pagos en las transacciones internacionales. Por lo general los participantes de una operación de este tipo se encuentran en países diferentes y por lo mismo pueden presentarse grandes diferencias. Una de ellas es el cuerpo legal que regula el comercio internacional en los respectivos países de las partes.

Así mismo, se deben considerar otros aspectos que pueden influir en forma negativa en las transacciones si no se utiliza una forma de pago adecuada.

La forma y el plazo de los pagos es uno de los varios acuerdos "que deben negociarse" para concretar una venta en los mercados internacionales. Por ello, las empresas o hombres de negocios que tengan o deseen tener negocios con el exterior para vender sus productos, deben evaluar que forma de pago les conviene para asegurarse que reciban o harán el pago con toda oportunidad.

En el comercio internacional se cuenta con varias formas para realizar o recibir los pagos de las mercancías. A continuación se mencionan algunas de ellas:

- A. Cheques
- B. Giros bancarios
- C. Ordenes de pago.
- D. Cobranzas bancarias internacionales.
- E. Carta de crédito.

De las modalidades mencionadas, la que sin duda brinda la mayor seguridad al exportador de que cobrará en su plaza es la carta de crédito, que es la que usaremos para nuestra negociación.



3.4.4 Contratos Internacionales y Solución de Controversias.

3.4.4.1 Contratos Internacionales

Hay diversas formas contractuales para desarrollar actividades de comercio internacional. Para efectuar exportaciones e importaciones de mercancías, se suelen emplear los siguientes contratos:

- De compraventa, que comprende una sola transacción.
- De suministro, que puede incluir entregas repetidas de un producto en el marco de un solo contrato.
- De comisión, representación o distribución mercantil.
- De licencia para el uso o explotación de una patente o una marca.
- De prestación de servicios.

Estos contratos se pueden formalizar mediante un acuerdo verbal, con el intercambio de correspondencia, por medio electrónico o bien con la celebración de un contrato por escrito, que es lo más aconsejable.

Es una práctica común que las exportaciones mexicanas se manejen mediante el intercambio de determinados documentos, como un pedido en firme, el envío de cartas, faxes, etcétera. Para que se consideren concretadas las operaciones. Esta presenta constantemente un sinnúmero de riesgo de posibles controversias entre las empresas nacionales y extranjeras.

La convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, de la que México es signatario, reglamenta los derechos y las obligaciones de compradores y vendedores de acuerdo con las prácticas y los usos internacionales. La citada convención establece que la compraventa de mercaderías podrá celebrarse de manera verbal entre compradores y vendedores, lo cual acentuaría aún más la incertidumbre de las operaciones.

Ante tales expectativas y la complejidad que reviste una relación de comercio exterior, se hará uso de contratos internacionales en forma escrita. Ellos dan más certidumbre a las operaciones mercantiles del lado tanto de los compradores como de los vendedores, sobre todo respecto a la seguridad jurídica que debe tener toda transacción internacional.

Antes de realizar una operación mercantil internacional, debemos negociar los términos y las condiciones contenidas en un contrato en su forma escrita, pues es importante considerar que existen cláusulas de mucha importancia y trascendencia que jamás se mencionan en otros documentos, como un pedido en firme, una factura, un conocimiento de embarque (bill of lading), cartas de crédito y otros papeles tradicionales.



3.4.4.2 Cláusulas del Contrato de Compraventa.

OBJETO: En un contrato de compraventa es importante que el objeto del contrato (mercadería o producto) se especifique y determine con suficiente claridad, pormenorizando sus características. De esa manera se evitan errores en el objeto del contrato y conflictos derivados de ello.

Es necesario manejar una cláusula que cubra la posible renegociación a futuro del precio del producto objeto del contrato. Esto es conveniente porque, a menudo, los contratos se firman antes de realizar la exportación, por lo que llegado el momento de efectuar la operación el precio del producto del mercado internacional tal vez haya cambiado. Así de no haber incluido la cláusula en cuestión, el exportador tendrá que respetar el precio fijado al momento de firmar el contrato.

FORMA DE PAGO: En muchas ocasiones el exportador mexicano desconoce los mecanismos para garantizar el pago de su exportación. Por ello se sugiere que se busque la asesoría para elegir y negociar la mejor forma de obtener los pagos correspondientes. En la actualidad existen diversos mecanismos para efectuar los pagos en el comercio internacional, sin embargo, la mejor forma para asegurarlos es recurrir a una carta de crédito, de la cual hay varias modalidades. Es recomendable obtener una amplia explicación sobre su operación, la cual pueden brindarla en las áreas correspondientes de la banca comercial, instituciones que manejan este mecanismo de pago. Una vez negociada la forma en que se pagarán las mercancías que se exportan se deberá incluir en el contrato una cláusula sobre ese particular.

ENVASE Y EMBALAJE: Entre las partes se debe convenir y especificar el tipo de envase y embalaje seleccionado para proteger el producto o mercadería y garantizar que los bienes lleguen a su destino sin haber alterado su estado físico natural.

En la empresa Artesanía Yolloatl se cuenta con personal con conocimiento en envase y embalaje, el cual se encargará de hacer cumplir la reglamentación en el país destino para la comercialización del producto, al mismo tiempo de garantizar que los productos lleguen en buenas condiciones al consumidor final.

ENTREGA DE LA MERCANCIA: En esta cláusula es conveniente negociar tanto la fecha de entrega como el punto específico en la cuál surtirá efecto la entrega de la mercancía. Este punto dependerá del tipo de cotización realizada (INCOTERMS de 1990), ya que dicho concepto determinará las responsabilidades de los vendedores y los compradores. Por lo tanto, es de vital importancia señalar con precisión el punto de entrega de la mercancía.



El fabricante puede transferir total o parcialmente, mediante estipulaciones expresas de un contrato, el riesgo de los daños que se causen y que según esta figura son imputables al fabricante, vendedor o distribuidor. Otra forma de eliminar o atenuar los efectos de una demanda por la responsabilidad sobre el producto es contratar un seguro que cubra esos riesgos.

PATENTES Y MARCAS: En el comercio internacional son frecuentes los plagios, por lo que los exportadores mexicanos que cuentan con una marca, un diseño o una patente propios se encuentran en un riesgo constante. Una forma de evitar este riesgo es incluir en el contrato una cláusula en que su contraparte extranjera se obligue a registrar ante sus autoridades y a nombre de la empresa mexicana la marca, el diseño o la patente industrial del producto.

Otra forma de evitar plagios es que la empresa mexicana encargue a un despacho de abogados del país de destino que realice el trámite del registro de la marca, el diseño o la patente correspondiente.

IMPUESTOS: En las operaciones de compraventa internacional de mercaderías, ambas partes deben convenir, con base en los INCOTERMS, el punto específico en el que se entregarán los productos, dependiendo del término elegido cada una pagará los gastos y efectuará los trámites que le correspondan.

CESION DE DERECHOS Y OBLIGACIONES: La compraventa se perfecciona mediante la entrega de la mercancía y el pago de éstas por lo que no se debe aceptar la cesión de derechos a un tercero mientras no se haya firmado un contrato donde se estipule la obligación del tercero. Si no se toma esta precaución, jurídicamente no se puede obligar a ese tercero a cumplir con su compromiso.

CLAUSULA COMPROMISORIA: Para la interpretación, la ejecución y el cumplimiento de las cláusulas del contrato, así como para solucionar cualquier controversia que se derive del mismo, es conveniente que las partes convengan a someterse a la conciliación y el arbitraje comercial internacional. Se sugiere para ello a la comisión para la protección del comercio exterior (Compromex), pero están en libertad de elegir libremente el tribunal a organismo arbitral que más convenga a sus intereses.

A black and white illustration of a woman in a hat and a dog in a field. The woman is on the left, wearing a wide-brimmed hat and a dark top. The dog is on the right, looking towards the woman. The background is filled with stylized plants and flowers.

CAPÍTULO 4: OPERACIÓN DE LA EMPRESA



4.1 Determinación del tamaño de la planta

Podemos definir el tamaño del proyecto, por indicadores indirectos, como el monto de la inversión, el monto de ocupación efectiva de mano de obra, la oferta disponible, o algún otro efecto sobre la economía.

El proyecto requiere de muy poco tamaño, ya que se trata de una oficina para la administración de la empresa para pocas personas, es decir, dos escritorios en L, dos computadoras con Internet, una impresora y demás equipo de oficina. También deberá contar con un espacio para embalar los artículos. No se planea tener un gran inventario, por lo que el área de bodega será mínima (1 o 2 anaqueles). Lo anterior nos lleva a un tamaño mínimo de 24 m².

Algunos de los factores que limitan el proyecto es el monto de la inversión de éste, y la disponibilidad de los productos. Esto quiere decir que solo se comprará lo que se vende, y se busca tener un inventario mínimo o casi nulo; con esto, no se requerirá de mucho espacio para almacén. Por otro lado, los productos se conservan sin ninguna instalación en especial.

Inicialmente, no se busca tener un local comercial, estilo tienda o galería de exhibición, sino vender por medio de los catálogos físicos y virtuales, por lo que la existencia de los productos en el local deberá ser mínima, ya que se tendrán solamente unos cuantos artículos. De acuerdo al crecimiento del proyecto, en un futuro se podrá contar con un local dentro de una plaza comercial.

Se deberá negociar los tiempos de entrega con los clientes, ya que aquí entran los tiempos de producción de las obras artesanales.

Una razón de suma importancia para la no existencia de inventario es que, de acuerdo a la investigación realizada a la competencia, en este caso, FONART, existe la posibilidad de que los productos que se tienen no se vendan o no se muevan con rapidez, lo cual representa grandes pérdidas para la empresa. Con esta referencia, es recomendable tener convenios con los productores para tener artículos a consignación, es decir, el artesano deja sus productos y le son pagados hasta que estos se vendan.

Otra razón para no tener bodega es que se pueden deteriorar las piezas, como por ejemplo, los textiles se pueden ensuciar, puede haber brotes de polillas, se pueden deshilar algunas piezas; los cerámicos pueden sufrir quebraduras, caídas, raspones; en el maque y laca, las piezas pueden sufrir caídas, el esmalte se puede craquelar, si existen condiciones extremas de humedad, la madera se puede "hinchar", etcétera. Todo lo anterior depende directamente del manejo y las condiciones que se den en el local.



4.2 Localización del local

El objetivo general de este punto es llegar a determinar el sitio donde se instalará el local.

Uno de los principales puntos para determinar la localización de nuestro proyecto es qué tan bien ubicado se encuentre para un mejor acceso, tanto de los clientes como de nosotros a las principales vías de comunicación terrestres, de igual forma, depende directamente del monto de la inversión del proyecto y del capital de trabajo que requerimos.

Dentro de este aspecto se han encontrado varios locales y oficinas en renta, los cuales se presentan a continuación:

Localización	Renta mensual	m²
Coyoacán	\$ 2,000	10
Viveros del Valle, Tlalnepantla	\$ 2,000	20
San Rafael Chamapa, Naucalpan	\$ 1,500	25
Tlatilco, Azcapotzalco	\$ 4,000	18
Puebla, Roma	\$ 5,000	10
Santo Domingo, Coyoacán	\$ 3,500	12
Insurgentes y Monterrey, Roma	\$ 2,800	10
Tlatilco, Azcapotzalco	\$ 4,000	32
Lídice, San Jerónimo	\$ 5,000	15
Azcapotzalco	\$ 4,000	20

Mediante un análisis realizado con los datos anteriores, se llegó a la conclusión de que el local que más nos convenía, es el que se encuentra ubicado en Av. Tlatilco No. 3, Colonia Plutarco Elías Calles en la Delegación Miguel Hidalgo. Este local está en el primer piso del edificio, tiene en esquina y además cuenta con vista al exterior.

El local es muy céntrico, y cuenta con un espacio aproximado de 32 m², lo cual rebasa el mínimo estimado para el proyecto. Tiene diferentes accesos, como Av. Tlatilco, Av. de los Gallos (Flores Magón), Calle Alhelí. Se encuentra a una cuadra del Circuito Interior, cerca de los Ejes 1 y 2 Norte. De igual forma, se encuentra próximo al Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México.



Como ya se mencionó, inicialmente no se pretende tener una tienda, de ser así, se tendrían que analizar otros aspectos, como una mejor ubicación comercial (plaza comercial, avenida de importancia mercantil, etcétera).

4.3 Distribución de la planta

Una buena distribución de planta es aquella que proporciona condiciones de trabajo aceptables y permite la operación más económica, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores.

En nuestro caso, no se requiere de un gran flujo de materiales, debido a que se procurará que conforme llegue la mercancía, se embarque, ya que no se contará con un inventario, sin embargo, si se tiene una pequeña zona en la que se embalarán los productos.

Se contará con dos módulos de oficinas, debidamente equipados. Se planea poner a la entrada del local, en el área donde hay un aparador, una pequeña zona de exhibición. En el ANEXO 6 se muestra la distribución del local.

Los objetivos a seguir de esta distribución de planta son los siguientes:

1. Utilización del espacio cúbico.
2. Seguridad y bienestar para el trabajador.
3. Flexibilidad.
4. Comodidad en las instalaciones.
5. Libre flujo de materiales.

4.4 Descripción general del proceso

En primer término, se tendrá la negociación con el cliente, algunos puntos importantes a tratar se serán:

- ➔ Artículos: precio, cantidad y características de los artículos.
- ➔ Tiempo de entrega: acorde a los tiempos de producción y transportación.
- ➔ Tipo de contrato:
 - ◆ Es recomendable que se trate de una carta de crédito.
 - ◆ Forma de pago.
 - ◆ Especificar el tipo de INCOTERM utilizada (lugar de entrega de mercancía, responsabilidades, etcétera).
 - ◆ Seguros.
 - ◆ Envase y embalaje.



Tras tener el pedido, el siguiente paso es el conseguir la artesanía requerida, con la calidad especificada y de ser posible, la mayor cantidad de características que nuestro cliente pida (recordemos que se tratan de obras artesanales, donde cada pieza es única y irrepetible). Dentro de las características en las que puede influir el gusto del cliente tenemos: color, material (en el caso de los textiles, lana, algodón o seda), tamaño. También se deben dejar en claro los precios de adquisición de las piezas artesanales, y se podrán dejar adelantos al momento de encargarse los productos (en caso de que no tengan la pieza requerida en el momento del pedido), y liquidarse al momento de entrega. De igual manera, se llegará a acuerdos con los artesanos de tal forma que se puede tener en nuestro “almacén” ciertas piezas a manera de muestras o de stock, pero a consignación, garantizando el pago de las piezas al artesano cuando estas se vendan.

Si el artesano no cuenta con artículos requeridos al momento de su contacto, se tendrá que llegar a un acuerdo, en el que se especificaran los tiempos de entrega acorde al tiempo de producción de las piezas.

Posteriormente se recolectara y transportara la artesanía por parte de la empresa, mediante vehículo propio, dirigiéndose al lugar de origen de las piezas y continuando el contacto de los proveedores. También se puede dar el caso de llegar a un convenio en el que el artesano sea quien lleve los artículos a la oficina.

Una vez con las piezas en el local, se procederá al embalaje de los productos, donde se utilizarán cajas de cartón corrugado y papel bola como amortiguador, o poliburbuja, acorde a las especificaciones del cliente. Las cajas se especifican en el apartado de envase y embalaje.

El envío y entrega de los productos al cliente se especificara en cada caso, de acuerdo a la Incoterm a la que se llegó dentro de la negociación internacional se entregará el producto en un rango desde saliendo de la planta del proyecto hasta la puerta del cliente, habiendo una amplia gama de posibilidades, donde se comparten las responsabilidades. Esto se tiene en el contrato previo. La forma de transportar los productos se hará mediante una empresa dedicada a la logística internacional, la cual se hará también cargo de los trámites aduanales.

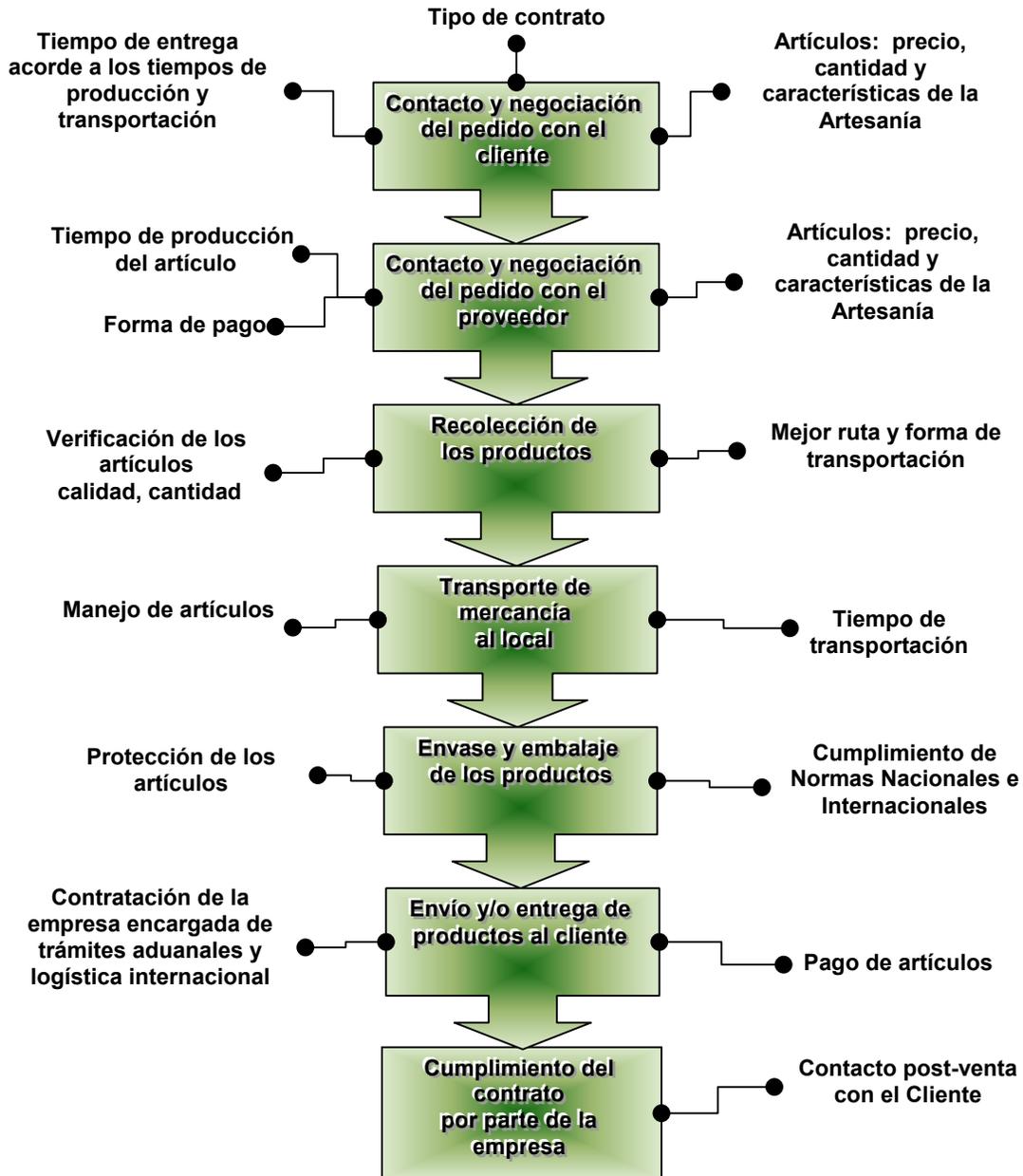
Es importante señalar que no concluye el proceso en este punto, ya que resta que efectivamente sea pagado el pedido por parte del cliente hacia nosotros.

Concluido el proceso anterior, la empresa deberá comprometerse a mantener un contacto con los clientes, para conocer sus necesidades y si efectivamente quedó satisfecho con el desempeño de la empresa, además de enviar un catálogo físico en caso de ser necesario, mostrando la gamma de



productos que se manejarán en el proyecto, dando lugar a un mayor conocimiento de lo que éste puede ofrecer.

La figura siguiente muestra esquemáticamente el proceso descrito.





4.5 Organización general de la empresa

El proyecto contempla inicialmente a tres personas: dos estarán a cargo del funcionamiento cotidiano de la empresa y un especialista en artesanía que se encargará de la relación y negociación con los artesanos. Considerando que será una micro empresa y que estará iniciando sus funciones, el trabajo se distribuirá equitativamente en todas sus etapas: ventas, recolección de productos, negociación con los productores y con los clientes, etcétera.

Lo anterior nos lleva inicialmente a una organización horizontal, es decir, no habrá jerarquías entre los integrantes que estén trabajando dentro del proyecto, y las actividades y sueldos serán los mismos para todos, así como la responsabilidad y obligaciones. Posiblemente conforme crezca y se desarrolle el proyecto, se podrá tener rangos y también un organigrama que represente a estos.

A continuación, se presentan los principios de operación del proyecto en sí.

4.6 La empresa

Nombre. ARTESANÍA YOLLOTL

4.6.1 Descripción de la empresa

La empresa ARTESANÍA YOLLOTL se dedicará a la comercialización artesanía de calidad para su difusión en el país y fuera de éste. Es sabido que uno de los principales atractivos de nuestro país es su cultura. Dentro de estas manifestaciones culturales se tiene una gran diversidad de artesanía en nuestro país, debido a su rica variedad, sus climas, flora, fauna, recursos, etcétera. Muchas de las técnicas utilizadas en la actualidad son pasadas de generación en generación entre las familias que las producen, sin embargo, en algunos casos se han dado modificaciones de acuerdo a los avances tecnológicos y gustos de las personas (claro ejemplo de esto, son las modificaciones en diversos métodos dentro de la fabricación de los utensilios de cocina, para la eliminación del plomo).

Respecto a las diferencias culturales, como por ejemplo con Alemania, se investigo que tipos de productos son los que más les gustan de nuestro país, en lo que artesanía y/o artículos de regalo se refiere, así como las características de estos, ejemplo de ello es que al cliente europeo le agrada la artesanía mexicana y su contexto, es decir, gustan de saber quien lo hizo y su técnica, así como su entorno, como en los productos elaborados por comunidades indígenas. Cabe mencionar que los productos también gustan por su gran belleza, por lo artístico y exclusivo de las piezas (piezas únicas).



A pesar de ser un proyecto que esta muy encaminado hacia la exportación, no dejará de tomar en cuenta al mercado interno, ya que aunque se tiene una fuerte competencia aquí, no se satisface totalmente al mercado, y tenemos oportunidad de ingresar en él. Sin embargo, el estudio se ha enfocado al mercado internacional.

4.6.2 Ventaja competitiva

Como ventajas competitivas del proyecto, es necesario mencionar que:

- Se cumplirá con las normas nacionales e internacionales para la comercialización de los productos.
- Se contará con la garantía de que el cliente obtendrá piezas de auténtico arte popular, elaboradas a partir de técnicas y materiales tradicionales.
- Se tendrá la garantía de proveer artículos de artesanía mexicana con calidad de exportación. Para nosotros, la calidad de exportación significa, por una parte, la oferta de artículos finos y auténticos, y por la otra selección de piezas que representen apropiadamente la pluralidad cultural de México. Las variaciones de tamaño, color y acabados de los productos, son el soporte mediante el que la empresa avala más allá de sus fronteras que los artículos que se comercializarán son totalmente hechos por la mano del hombre, con fibras naturales, minerales y otros materiales que se encuentran en estado puro en la naturaleza.
- El proyecto busca respaldar a sus consumidores que el estilo artístico de los productos esta certificado por personal calificado en artesanía y arte popular mexicano.
- Contaremos con ventajas en el envase y embalaje, lo cual garantiza que aún los más frágiles y delicados artículos, accederán intactos a sus destinos.
- Nos dedicaremos a adquirir, comercializar, promover y en general fomentar la artesanía.
- Nuestra imagen en el exterior será un compromiso que además de calidad comercial, implicará la fidelidad y apego a las costumbres y tradiciones que poseen los productos y las comunidades artesanales.
- Nosotros queremos posicionarnos en el mercado consolidando una presencia y una experiencia en el extranjero, adquiriendo nuevos socios comerciales día con día.



4.7 Inventarios

La administración y el control de los inventarios tienen como función principal determinar la cantidad suficiente y tipo de los insumos, productos en proceso y terminados o acabados para hacer frente a la demanda del producto, facilitando con ello las operaciones de producción y venta y minimizando los costos al mantenerlos en un nivel óptimo.

Como las preferencias de los consumidores con respecto a la artesanía son fluidas y fluctúan grandemente, los mayoristas deben tener existencias de una amplia gama de productos en pequeñas cantidades. Por lo tanto, colocan solamente pedidos a los importadores para productos que se necesitan inmediatamente, a fin de evitar el tener inventarios muertos.

La mayoría de las tiendas de departamentos maneja sólo cantidades menores de artículos de artesanía. Sin embargo, para mantener líneas de productos extensas, las tiendas de departamentos verifican cuidadosamente las tendencias del mercado y almacenan artículos que tiendan a satisfacer las necesidades de los consumidores en cada sección de la tienda.

En el manejo de inventarios del proyecto es vital la sincronización de los tiempos, para así evitar tener artículos de más y por lo tanto, dinero parado, por lo que se deben negociar los tiempos de entrega con los clientes, acorde a los tiempos de producción de las obras artesanales, así mismo, se deben tomar en cuenta los tiempos de traslado, tanto del productor hacia nosotros, como de nosotros al cliente final.

Para el stock inicial se pagará al contado, posteriormente, se llegará a acuerdos de tal forma que se pagará un porcentaje al momento de encargar la mercancía, liquidando al momento de la entrega de esta, o también existe la posibilidad de tener artículos a consignación.

4.8 Envase y Embalaje

La empresa Artesanía Yolloatl se encargará de optimizar los envases, que serán cajas de cartón corrugado, las cuáles cumplen con la función de contener, proteger, identificar y promover los productos a comercializar.

Para tener una buena elección del envase y del embalaje, analizamos los puntos críticos del producto, cuales son las partes o elementos más vulnerables del artículo en que debíamos poner más cuidado en su protección, tanto en el aspecto físico como en el aspecto químico.

De igual manera nos preguntamos qué le podía pasar al producto durante su distribución tomando en cuenta los factores de tiempo, temperatura y



humedad que pueden alterar su estabilidad química y física; los factores de rudeza y sobreesfuerzo físicos que alteren su estabilidad estructural; si se podían descomponer, degradar o contaminar; se puede romper, fraccionar o craquelar por impactos o caídas “normales”; se puede apachurrar o aplastar por la compresión vertical causada por la estiba.

En este caso, se trata de amortiguar cualquier tipo de vibración y golpes bruscos, ya que la estructura química no varía, sino que lo que podría cambiar son las propiedades físicas del producto, sobre todo los cerámicos.

La empresa como comercializadora, antes de cerrar los contratos deberá corroborar si los embalajes de los productos son compatibles con lineamientos ecológicos y con la cultura local del cliente.

En la práctica, un exportador de los países en desarrollo debe saber que hay ciertos envases que pueden tener problemas en las aduanas por no estar alineados a las políticas ecológicas del país importador. Los envases o materiales que pueden ser rechazados son los siguientes:

- Envases de hojalata de tres piezas que tengan soldadura a base de plomo-estaño en su costura lateral.
- Envases aerosol que se activen con clorofluorocarbonos.
- Materiales laminados.
- Materiales coextruidos.
- Materiales recubiertos. Por ejemplo, cartón recubierto con parafina o asbesto.
- Materiales compuestos.
- Envases de PVC.
- Envases de plástico rígido que no tengan realzado el símbolo de identificación de su material.
- Envases no reciclables.
- Envases no retornables o reusables.
- Embalajes con espuma de poliestireno como material afianzador y amortiguador en su interior.
- Embalajes con viruta y serrín de madera como material de amortiguación que no tenga certificado sanitario de fumigación.
- Envases y embalajes impresos con pigmentos a base de sales de plomo.
- Productos sobre - envasados, es decir, con material excedente o inútil.

Con la realización de todo el análisis anterior, llegamos a la elección de un sistema de envase y embalaje con cajas corrugadas de doble corrugado (para exportación) o corrugado simple (mercado nacional) con las siguientes medidas:

Caja para embalaje: Caja de cartón corrugado con esquineros de cartón rígido de Medidas 97 x 57 x 72 centímetros, envuelto con plástico. Su costo



es de \$ 100.00 pesos ya cerrada y plastificada por fuera, dicho costo será cubierto por el cliente. No lleva madera.

En un Trailer (contenedor) caben 160 cajas de esta medida (las medidas de los contenedores varían algunos centímetros dependiendo del año y marca)

Caja para envase 1: Corrugado de 90.5 x 54 x 69 centímetros. Se coloca una sola, dentro de la caja para embalaje.

Caja para envase 2: Cartón Corrugado de 30 x 26 x 17 centímetros. Caben 24 cajas en la caja para embalaje

Caja para envase 3: Cartón Corrugado de 29.5 x 25.5 x 33 centímetros. Caben 12 cajas dentro de la caja para embalaje.

Caja para envase 4: Cartón Corrugado de 52 x 45 x 33 centímetros. Caben 4 cajas dentro de la caja para embalaje.

El material amortiguador que ayudará a reducir las vibraciones e impactos, será papel “bola”, ya que en varios países no aceptan la poliburbuja. En las cajas se contará con las leyendas y etiquetas correspondientes:

Hecho en México

Nombre y razón social de la empresa

Etiqueta del producto

Frágil, manéjese con cuidado, no se deje expuesto a la lluvia

Un indicador de “hacia este lado”

Símbolo de que es material reciclable

Contenido: Artesanía Mexicana. Genuino Arte Popular

Contents: Mexican Handcrafts. Genuine Folkart

Cantidad de piezas

4.9 Logística

Existen empresas especializadas en logística internacional, una de ellas será considerada para llevar los productos a su destino, de acuerdo al tipo de negociación que se tenga con el cliente, o sea, la empresa que se contrate se hará cargo y responsable de los productos desde que los recogen en la planta, hasta donde se haya acordado en la negociación, es decir, el tipo de INCOTERM (en la puerta del cliente, en el barco, en la aduana del país destino o del país de origen, etcétera); siempre es conveniente contar con personal adecuado, ya sea propio o en nuestro caso por medio de un personal externo provisto por una empresa de servicios como es el personal outsourcing

En un principio manejaremos lo que se llama carga consolidada. La carga consolidada es un conjunto de mercancías de carga mixta perteneciente a varios exportadores colocada dentro de un mismo contenedor con un mismo



destino. En lugar de viajar como carga suelta o a granel, gozan del servicio, protección y seguridad de un contenedor. Existen agencias que se encargan de éste tipo de cargas, que tienen un personal responsable y capacitado que trata la mercancía con mucho cuidado. Esta es una característica que ofrecen y cumplen como argumento promocional de sus servicios. En cambio, cuando la carga independiente va suelta, está sujeta a los riesgos que conlleva el esperar a la intemperie por horas en los almacenes o en los patios de maniobras.

Otra ventaja de contratar a una empresa de logística internacional es que también se puede negociar con ellos la contratación del agente aduanal, lo cual facilita las cosas para nosotros y disminuye los costos de contratación de éste (cabe mencionar que al contratar a un agente aduanal también puede brindar el servicio de logística internacional).

En la negociación se tendrán también que tratar lo referente a los seguros, para tener mayor seguridad la empresa y para el cliente.

Si los paquetes pesan menos de 45 kg, conviene enviar los productos mediante alguna empresa de paquetería, ya que se tendrá la garantía del tiempo de entrega y se manejarán con cuidado.

4.10 Canales de Distribución más Usuales

La empresa se dedicará a la comercialización de los productos artesanales, habiendo diferentes tipos de canales de distribución, y se podrá llegar a ellos mediante la promoción y contacto con el cliente.

- **Importadores mayoristas:** Importan los productos y los distribuyen a otras entidades comerciales, la mayoría están especializados en ciertas áreas de productos.

- **Agentes:** No cuentan con inventarios, en la mayoría de los casos trabajan en base a comisiones y para varias empresas (su comisión oscila entre 20 - 40% de las ventas).

- **Oficinas de venta:** Son establecimientos propiedad de los exportadores, para proporcionar atención a su clientes, que además de ser una oficina de representación en el mercado de destino, están al día en lo relativo a la tendencia y aceptación de sus productos.

- **Detallistas:** Son el canal final para llegar al consumidor, se encuentran diseminados en el mercado y varían de tamaño y de productos que manejan.

- **Tiendas departamentales:** Ofrecen en sus establecimientos, los artículos de regalo y decoración de manera directa a los consumidores.



- **Empresas de venta por catálogo:** Promueven la venta de productos por catálogo, con el propósito de ofrecer la mayor comodidad posible al consumidor, donde puede seleccionar los artículos de su interés y solicitarlos.

- **Ventas por INTERNET:** Cada día, un mayor número de consumidores en todo el mundo utiliza este sistema de comercialización para buscar los productos que requiere, recaba la información técnica, precios, forma de pago, etcétera, sin tener que hacerlo directamente en cada punto de venta.

En el proyecto se utilizará a los detallistas, la venta por catálogo y las ventas por INTERNET, aunque no se descarta el uso de los demás canales de distribución de acuerdo a la expansión del negocio. Cabe señalar que se desea llevar incluso nuestros productos a las grandes tiendas departamentales.



**CAPÍTULO 5:
EVALUACIÓN
FINANCIERA**



5.1 Determinación de la Inversión Inicial

Los costos son aquellas salidas de dinero que debemos realizar para que el negocio funcione. De esta forma, es necesario determinar cuales son y que tan frecuentemente recurriremos a ellos. Para lograrlo debemos referirnos a cada uno de los estudios hechos con anterioridad, verificar los requerimientos de cada uno y obtener cuánto dinero se necesitará. Para determinar la inversión total del proyecto, clasificaremos los costos en inversión inicial y en capital de trabajo, cuya suma será la inversión total del proyecto. Los costos generales al iniciar el negocio los podemos ver en la tabla siguiente, donde también se distinguen de manera diferente lo que es la inversión inicial y el capital de trabajo:

INVERSIÓN INICIAL			
Operación	Jurídicos	Gastos Generales	Mercadotecnia
Productos \$125,619.80	Trámites \$300.00	Agua, luz, teléfono, gas \$2,204.00	Costo de publicidad inicial \$8,000.00
Equipo de computo \$12,800.00		Depósitos \$4,000.00	
Mobiliario \$12,656.00			
Equipo de transporte \$85,000.00			
SUBTOTAL	SUBTOTAL	SUBTOTAL	SUBTOTAL
\$236,075.80	\$300.00	\$6,204.00	\$8,000.00
TOTAL		\$250,579.80	

CAPITAL DE TRABAJO PARA UN MES			
Jurídicos	Gastos Generales	Recursos Humanos	Mercadotecnia
Contador \$500.00	Renta \$4,000.00	Sueldos y Salarios \$12,000.00	Costos de publicidad y logística \$13,000.00
	Agua, luz, teléfono, gasolina, cassetas mensual \$7,600.00		
	Material de limpieza, papelería \$1,100.00		
SUBTOTAL	SUBTOTAL	SUBTOTAL	SUBTOTAL
\$500.00	\$12,700.00	\$12,000.00	\$13,000.00
TOTAL		\$38,200.00	



Considerando los dos cuadros anteriores, y además 2 meses con el Capital de Trabajo (el cuadro lo muestra para un mes), tenemos que:

$$\text{Inversión Total} = \text{Inversión Inicial} + 2(\text{Capital de Trabajo})$$

$$IT = 250579.80 + 2(38200)$$

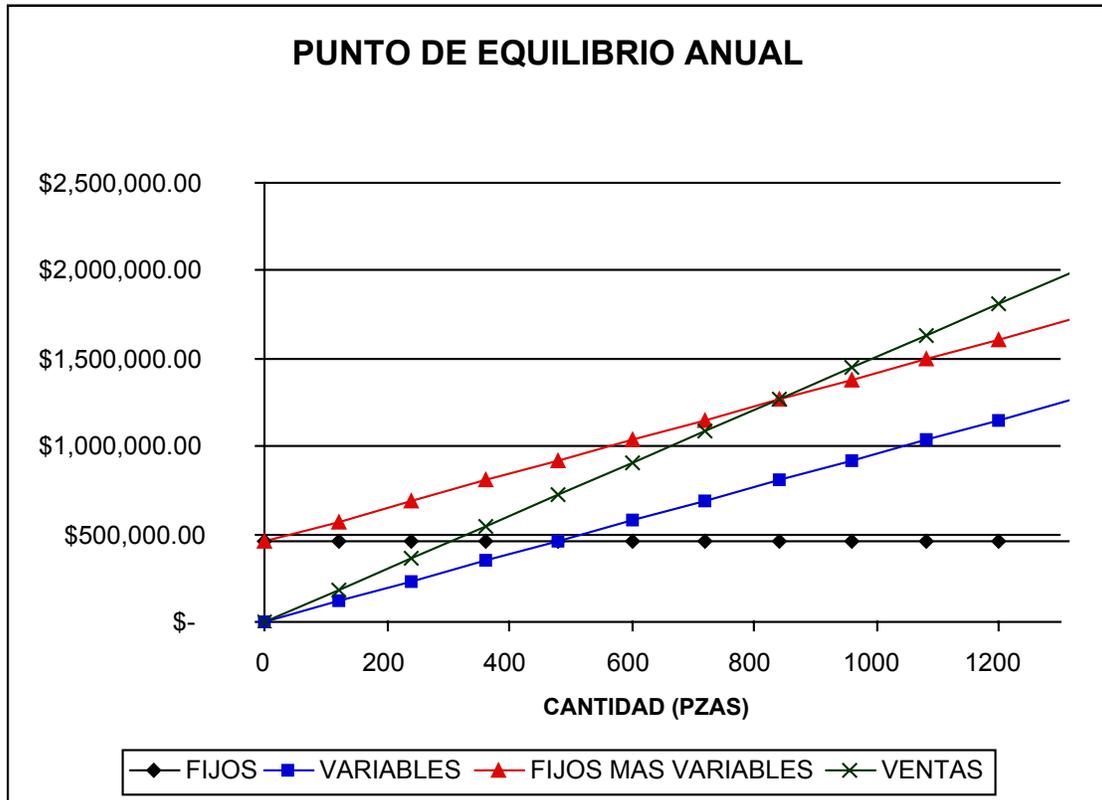
$$IT = \$326,979.80$$

5.2 Punto de equilibrio

Para determinar el precio de venta de los productos necesitamos tener en cuenta los costos que genera la comercialización del mismo, la proyección de crecimiento de la demanda generada por el Estudio de Mercado, el precio que están dispuestos a pagar los consumidores y la utilidad que se quiere obtener con los productos.

Para obtener el punto de equilibrio, determinamos nuestros costos fijos y variables anuales, y posteriormente se graficaron, al igual que las ventas estimadas.

CANTIDAD	GASTOS FIJOS	GASTOS VARIABLES	FIJO + VAR	VENTAS
0	\$ 458,400.00	\$ -	\$ 458,400.00	\$ -
120	\$ 458,400.00	\$ 115,151.47	\$ 573,551.47	\$ 181,542.65
240	\$ 458,400.00	\$ 230,302.95	\$ 688,702.95	\$ 363,085.31
360	\$ 458,400.00	\$ 345,454.42	\$ 803,854.42	\$ 544,627.96
480	\$ 458,400.00	\$ 460,605.90	\$ 919,005.90	\$ 726,170.62
600	\$ 458,400.00	\$ 575,757.37	\$ 1,034,157.37	\$ 907,713.27
720	\$ 458,400.00	\$ 690,908.85	\$ 1,149,308.85	\$ 1,089,255.93
840	\$ 458,400.00	\$ 806,060.32	\$ 1,264,460.32	\$ 1,270,798.58
960	\$ 458,400.00	\$ 921,211.79	\$ 1,379,611.79	\$ 1,452,341.23
1080	\$ 458,400.00	\$ 1,036,363.27	\$ 1,494,763.27	\$ 1,633,883.89
1200	\$ 458,400.00	\$ 1,151,514.74	\$ 1,609,914.74	\$ 1,815,426.54
1320	\$ 458,400.00	\$ 1,266,666.22	\$ 1,725,066.22	\$ 1,996,969.20



El análisis del punto de equilibrio es una técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, los costos variables y los beneficios; es el nivel de producción en el que son exactamente iguales los beneficios por ventas a la suma de los costos fijos y los variables.

La utilidad general que se le da a esta técnica es que puede calcular con mucha facilidad el punto mínimo de producción al que debe operarse para no incurrir en pérdidas, sin que esto signifique que aunque haya ganancias éstas sean suficientes para hacer rentable el proyecto. En nuestro caso, el punto de equilibrio se encuentra alrededor de las 840 piezas al año.

5.3 Pronóstico de Ventas

En este punto, se realizó un estimado de ventas para los primeros cinco años. Esto tiene como finalidad realizar estudio del proyecto mas apegado a la realidad, debido a que en un principio es más difícil para cualquier proyecto realizar sus primeras ventas y contactar a sus primeros clientes. De esta forma, se plantea un crecimiento progresivo de las ventas.



PRONÓSTICO DE VENTAS	
A.,O 1	\$ 1,145,784.84
A.,O 2	\$ 1,544,379.78
A.,O 3	\$ 1,733,817.76
A.,O 4	\$ 1,923,255.74
A.,O 5	\$ 2,112,693.71

5.4 Estados Financieros

Existen algunos reportes que presentan la situación financiera de un ente económico, los resultados y el manejo y asignación del dinero. A estos reportes se les conoce como estados financieros y son: el Balance General y el Estado de Resultados.

5.4.1 Balance General

Para la evaluación de nuestro proyecto necesitaremos un balance general proyectado, que reflejará los requerimientos del negocio y con base en estos propondremos fuentes de financiamiento, que pueden ser pasivos o capital.

Lo que la empresa quiere es que sus pasivos sean pocos y que el balance esté dado por el capital contable y con el balance general tendremos siempre la visión correcta para tener una situación financiera sana.

El balance presentado refleja el uso y aplicación que se le da al dinero, durante el primer mes de operación de la empresa, y nos sirve para proyectar nuestros ingresos, gastos y costos durante los demás ciclos.

ARTESANIA YOLLOTL BALANCE GENERAL DEL MES DE ENERO DEL 2006			
ACTIVO		PASIVO	
Circulante		Acreeedores	
Caja	\$ 43,244.56		\$ 300,000.00
Bancos	\$ 65,000.00	Total Pasivo	\$ 300,000.00
Inventarios	\$ 125,619.79		
Total Circulantes	\$ 233,864.35		
Fijo		CAPITAL	
Mobiliario y equipo de oficina	\$ 11,005.22	Resultado del ejercicio	
Equipo de cómputo	\$ 11,130.43	Aportación personal	\$ 50,000.00
Equipo de transporte	\$ 90,000.00	Total Capital	\$ 50,000.00
Total Fijo	\$ 112,135.65		
Diferido			
Depósitos en garantía	\$ 4,000.00		
Total Diferido	\$ 4,000.00		
SUMA DEL ACTIVO	\$ 350,000.00	SUMA DEL PASIVO + CAPITAL	\$ 350,000.00



5.4.2 Estado de Resultados

El resultado del ejercicio se ve reflejado en el Balance General. Es necesario remarcar que estos dos estados nos sirven de base para proyectar nuestros demás Estados Financieros Pro forma, y nuestros flujos de efectivo anuales para cinco periodos.

	A,,O 1	A,,O 2	A,,O 3	A,,O 4	A,,O 5
Ingresos	\$ 1,145,784.84	\$ 1,544,379.78	\$ 1,733,817.76	\$ 1,923,255.74	\$ 2,112,693.71
Costos de ventas	\$ 690,908.85	\$ 957,515.46	\$ 1,074,967.01	\$ 1,192,418.56	\$ 1,309,870.10
Utilidad Bruta	\$ 454,875.99	\$ 586,864.32	\$ 658,850.75	\$ 730,837.18	\$ 802,823.61
Gastos administrativos y de ventas	\$ 458,400.00	\$ 472,408.70	\$ 488,234.40	\$ 503,359.90	\$ 518,608.68
Depreciación	\$ 26,939.65	\$ 26,939.65	\$ 26,939.65	\$ 24,713.57	\$ 1,100.52
Utilidad antes de ISR	-\$ 30,463.66	\$ 87,515.96	\$ 143,676.70	\$ 202,763.72	\$ 283,114.41
ISR	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad neta	-\$ 30,463.66	\$ 87,515.96	\$ 143,676.70	\$ 202,763.72	\$ 283,114.41

En este caso, tomamos en cuenta el aumento en los costos de acuerdo a la inflación¹³, un incremento en los salarios en un 3% anual, y la depreciación correspondiente a cada caso (mobiliario, computo, transporte).

5.5 Flujo de Efectivo

Para un micro negocio existe una herramienta muy útil y que además es requerimiento cuando estamos dados de alta en el régimen de pequeños contribuyentes. Se trata del flujo de efectivo. En sentido estricto, el flujo de efectivo se deriva del balance general y nos da un estado financiero que es el de cambios en la situación financiera. Sin embargo, en términos generales el flujo de efectivo se refiere a la diferencia entre entradas y salidas de dinero. El estado de resultados mide ingresos contra egresos, al igual que el flujo, con la diferencia de que éste sólo utiliza los movimientos de efectivo.

Tras determinar los estados de resultados para cinco periodos (tabla anterior), determinamos nuestros flujos de efectivo

	A,,O 1	A,,O 2	A,,O 3	A,,O 4	A,,O 5
Utilidad antes de ISR y RUT	-\$ 30,463.66	\$ 87,515.96	\$ 143,676.70	\$ 202,763.72	\$ 283,114.41
Depreciación	\$ 26,939.65	\$ 26,939.65	\$ 26,939.65	\$ 24,713.57	\$ 1,100.52
ISR	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo de efectivo	-\$ 3,524.01	\$ 114,455.61	\$ 170,616.35	\$ 227,477.28	\$ 284,214.93

Diversos factores influyeron en este análisis, como depreciación correspondiente al equipo de oficina, al equipo y al transporte. Los impuestos de acuerdo al Anexo 18 de la Octava Resolución de Modificaciones a la Resolución Miscelánea Fiscal para 2004, publicada el 25 de febrero de 2005, nos indican que en base a la utilidad obtenida, no se pagará ISR.

¹³ Índices de inflacionarios obtenidos del Banco de México.



Con un flujo de efectivo podremos controlar el dinero de nuestra empresa y realizar análisis con respecto a la situación financiera del negocio.

5.6 Rentabilidad.

Los esfuerzos que hemos realizado a lo largo del presente trabajo de tesis tendrán que ayudarnos determinar la rentabilidad del negocio. La rentabilidad de un negocio se analiza con base en los estados financieros, pero en nuestro caso debe basarse en el flujo de efectivo, por tratarse de un proyecto de inversión.

5.7 Indicadores de rentabilidad.

La variable más importante en el análisis de rentabilidad, es la tasa de descuento, su determinación debe estar enfocada al riesgo, ya que éste no se puede eliminar o reducir. La forma de medir el impacto del riesgo, es mediante un indicador del riesgo del sector, que es obtenido en la bolsa de valores, representado por β ; a dicho índice se le adiciona la tasa de los CETES para así obtener la tasa de descuento.

En el caso de este proyecto, la tasa de descuento se tomó con referencia al utilizado para obras de arte, ya que en la Bolsa Mexicana de Valores el índice β no se encuentra definido, ya que el sector no está bien determinado como en otros casos.

La tasa de descuento utilizada para nuestro proyecto de inversión es de 15%. Algo por debajo de esto hará que no aceptemos la inversión. En el ANEXO 7 se presenta la tabla con el análisis financiero.

Se utilizaron las herramientas financieras de Excel para el análisis mediante el VPN y TIR.

Analizando los flujos de efectivo y la inversión, llegamos a la conclusión de que el tiempo de recuperación de la inversión inicial neta es de 4 años. Se observa que el valor del VPN es mayor a cero, al igual que la TIR. Esto nos dice que nuestro proyecto es rentable y que se puede llegar a aceptar.

Cabe señalar que en nuestro análisis tomamos en cuenta factores que influyen en él como: inflación, aumento de salarios, CETES, crecimiento del mercado, entre otros. Como pequeño contribuyente los impuestos a pagar se calculan bimestralmente; la Secretaría de Economía brinda ventajas de acuerdo a las utilidades, y en nuestro análisis a cinco años aún contamos con ellas no pagando impuestos.





En México estamos apreciando de nueva cuenta la riqueza del Arte Popular, se necesitó de un gran movimiento social para darnos cuenta de su existencia e importancia. Otro factor que ha influido es la presencia y demanda en el extranjero (en su mayoría, gracias al turismo) de productos artesanales para que nos diéramos cuenta del valor artístico y cultural que tienen estos objetos por sí mismos.

El Arte Popular ha sufrido muchos cambios de acuerdo a las necesidades de las personas, pues así como la tecnología avanza en nuestro país, con ello cambian nuestras exigencias y aspiraciones, y a medida, desaparece también la cultura del artesano y es inútil pensar que podamos mantener viva indefinidamente su forma de expresión como parte de la sociedad actual. Por eso es tan importante que conservemos y protejamos hasta donde nos sea posible lo que aún tenemos de valioso en este campo de las manufacturas populares, no para mantener al artesano en una situación de pobreza, desesperanza y subdesarrollo; no como recuerdo doloroso y polvoriento del pasado; no como molde de una mera imitación sentimental, sino para alimento del espíritu creativo del presente como orientación y guía para las nuevas generaciones, para brindarles nuevos medios de los que disponen y puedan desarrollar sus costumbres y producir, en su tiempo y a su modo, artículos de gran valor artístico.

Nos damos cuenta de la gran riqueza que existe en nuestro país, tratándose de un área de oportunidad, dado el interés de nuestra cultura en otros países, además del aprecio a los artículos de gran belleza que se producen en nuestra nación. Por medio de la comercialización de la artesanía mexicana encontramos una forma de sustentar el proyecto, de tal forma que invertir en él nos represente ganancias, que es lo que se busca.

En un principio se planteó como objetivo el sustentar la viabilidad de una empresa puramente exportadora de artesanía, lo cual se cumplió parcialmente, ya que durante el desarrollo del presente trabajo nos dimos cuenta de que la exportación requiere de un trabajo muy arduo y un mayor tiempo para consolidarse, por lo que se considera en una primera etapa la venta de los productos en el mercado nacional, ya que a pesar de haber mucha competencia, no ha quedado saturado, y ofrece grandes oportunidades de desarrollo, no solo como ventas por Internet sino la posibilidad de establecer un local comercial con estos artículos.

En el mercado nacional hicimos una investigación acerca de la competencia que tenemos, aunque la calidad variaba notablemente con nuestros productos. La principal competencia es FONART, ya que la calidad de los artículos se asemeja a la que se maneja en el proyecto, además de contar con varias sucursales y respaldo gubernamental. Existe un grupo



artesanal en Tlaquepaque, que se enfoca principalmente a hierro forjado y muebles de madera y piel, por lo que al momento de aumentar la gamma de artículos, son una competencia fuerte.

Respecto al mercado global, se tiene como competencia a oferentes locales e internacionales, pero la ventaja competitiva de los artículos que ofrecerá la empresa, el conocimiento de los clientes y la adaptación (en la medida de lo posible) de los productos, darán las herramientas necesarias para poder enfrentar a cualquier competidor. China, Taiwán, Indonesia, entre otros, son países que representan una gran competencia, aunque sus artículos no se elaboran de manera artesanal, y se presenta en muchos casos problemas con la piratería de productos de éxito en el mercado internacional. Sus verdaderos productos artesanales también tienen aceptación como los productos mexicanos, sin embargo, los clientes a los que nos enfocamos serán aquellos que valoren las expresiones de Arte Popular Mexicano y de otras culturas.

Otro aspecto importante es la negociación con los proveedores, ya que en determinado momento puede existir una disminución del número de artesanos, dada la necesidad de las personas para una mejor calidad de vida, lo que se ve reflejado en el fenómeno de la migración hacia los pueblos con mayor posibilidad de trabajo, la disminución de las poblaciones artesanales. Por otro lado, existe desconfianza de los artesanos hacia otras personas ya que supuestos grupos de ayuda les ha timado de alguna manera.

Conforme se fue desarrollando el proyecto, al ir conociendo “a fondo” el mundo del Arte Popular, nos parece cada vez más fascinante, y nos ha llegado a interesar mucho el saber que con este proyecto podemos contribuir en mayor o menor medida con el desarrollo de las comunidades artesanales, así como conocer y dar a conocer su historia y costumbres.

Como parte de la formación de Ingenieros Industriales aprendimos y aplicamos en este proyecto, entre otras cosas: el desarrollo de proyectos de inversión, la aplicación y desarrollo del sistema de comercialización, así como un estudio de mercado, el diseño de sistemas productivos, la planeación y manejo de inventarios, etcétera. De igual manera, la formación de la carrera nos sirvió para tener una visión más objetiva, ya que en este tipo de temas es muy fácil caer en lo sentimental, sin analizar realmente lo conveniente económicamente hablando.

En este proyecto también aplicamos nuestras habilidades adquiridas dentro de lo que recopilación, selección, análisis y síntesis de la información se refiere.

Realizando los estudios pertinentes para llevar a cabo el proyecto, así como aprendiendo del mundo de la artesanía e informándonos de lo que pasa en el ámbito global, determinamos como principal conclusión la rentabilidad de una



empresa de este rubro, interesándonos su inversión, teniendo cierta certeza de éxito en la empresa. Respecto a este punto, podemos decir que una inversión de \$326,979.80, la recuperaremos en 4 años con una Tasa Interna de Retorno de 22.2%, y un valor presente neto de \$104,369.75; esto se traduce en una rentabilidad mayor a la que nos ofrece invertir el dinero en cualquier banco, o en CETES, que no representan un rendimiento mayor a 10%: cabe señalar que es necesario ser cautelosos al afirmar esto, ya que para muchos países e inversionistas, la TIR está fijada de acuerdo a otros estándares mucho más altos que los fijados en este proyecto; sin embargo notamos que a pesar de manejar un escenario sumamente conservador, para nuestros fines, el proyecto es rentable.

Todo lo anterior nos sirve para confirmar nuestras expectativas con respecto al proyecto, por lo que al tener una oportunidad de inversión, definitivamente lo llevaríamos a cabo. Se pretende que este trabajo no solo quede plasmado en papel, ni mucho menos como requisito para la titulación como Ingenieros Industriales, sino que se buscará el capital para invertir en él.



Baca Urbina, Gabriel. "Evaluación de Proyectos. Análisis y Administración de Riesgo". 2ª Edición. Editorial Mc Graw Hill.

De la Torre, Francisco. "Arte Popular Mexicano". Editorial Trillas. 1ª. Edición. Abril 1994.

Martínez Peñalosa. "Tres Notas Sobre el Arte Popular en México". Editorial Miguel Ángel Porrúa. México 1980.

Balbuena Carro, Hugo. Tesis. "Fomento a la Exportación de Artesanías Mexicanas". UNAM. 1979.

Kotler, Philip. "Dirección de Mercadotecnia. Análisis, Planeación y Control". 2ª. Edición, 4ª. Reimpresión. Prentice Hall. 1977.

Fomento Cultural Banamex A. C. "Grandes Maestros del Arte Popular Mexicano".

Banco Nacional de Comercio Exterior S. N. C. "Guía Básica del Exportador". 9ª Edición. México 2002.

The Metropolitan Museum of Art. Amigos de las Artes de México. "México. Esplendores de Treinta Siglos". 1991

Bangs, David H. "Guía para la Planeación de su Negocio. Elabore Usted Mismo el Plan de su Negocio". Editorial Promesa. México 1991

Lechuga, Ruth et al. "Lacas Mexicanas". Museo Franz Mayer. Artes de México.

"Atlas Cultural de México". SEP-INAH-PLANETA

Celorio Blasco, Carlos. "Diseño de Embalaje para Exportación". Instituto Mexicano del Envase - BANCOMEXT.

Morales Castro, "Proyectos de Inversión en la Práctica". Editorial Gasca Sicco. México 2003.

<http://www.bancomext.com>

<http://www.economia.gob.mx>

<http://www.fonart.gob.mx>

<http://www.uv.mx/popularte/esp>

<http://www.contactopyme.gob.mx/artesanías>



ANEXO 1: PRODUCCIÓN MENSUAL (DISPONIBLE)

CERÁMICA

PRODUCTO Y ORIGEN	FOTOGRAFÍA	PRODUCCIÓN MENSUAL
Tibor de cerámica mayólica diseño antiguo con tapa, San Mateo Nopala, Estado de México		15
Tibor de cerámica mayólica diseño antiguo con tapa de hierro, San Mateo Nopala, Estado de México		15
Lebrillo diseño antiguo retomado de piezas antiguas de piezas conservadas en el museo Franz Mayer, San Mateo Nopala, Estado de México		10
Lebrillo diseño antiguo, San Mateo Nopala, Estado de México		10
Platón diseño antiguo, Temascalcingo, Estado de México		10

PRODUCTO Y ORIGEN	FOTOGRAFÍA	PRODUCCIÓN MENSUAL
Vajilla diseño moderno, San Mateo Nopala, Estado de México		50

MAQUE Y LACA

PRODUCTO Y ORIGEN	FOTOGRAFÍA	PRODUCCIÓN MENSUAL
Baúl de linalóe decorado con la técnica del dorado, Olinalá, Guerrero		4
Baúl rayado laca tradicional de Olinalá, Guerrero		4
Baúl con la técnica del rayado rojo sobre negro, Olinalá, Guerrero		4
Baúl decorado con flores con la técnica del dorado en Olinalá, Guerrero		5

TEXTILES

PRODUCTO Y ORIGEN	FOTOGRAFÍA	PRODUCCIÓN MENSUAL
Mantel de algodón bordado, Tenango de Doria, Hidalgo		5
Mantel de algodón bordado, Tenango de Doria, Hidalgo		5
Mantel de algodón bordado, Valle del Mezquital, Hidalgo		3
Juego de 6 manteles individuales de algodón, deshilado y rebordado, Estado de México		200
Juego de 6 manteles individuales de algodón con brocado en telar de cintura, Zona Triqui, Oaxaca		25
Juego de 6 manteles individuales con servilleta de algodón bordado Mazahua de San Felipe Santiago, Estado de México		1

PRODUCTO Y ORIGEN	FOTOGRAFÍA	PRODUCCIÓN MENSUAL
Manteles individuales de algodón tejidos en telar de pedal, Michoacán		600
Rebozo de algodón tejidos en telar de cintura, técnica de calado de la Sierra Norte del Estado de Puebla		20
Rebozo de algodón bordado con artisela, Acatlán, Guerrero		100
Rebozo de algodón brocado en telar de cintura, diseño Amuzgo de San Pedro, Estado de Oaxaca		10
Rebozo de algodón con teñido al ikat, tejido en telar colonial en Tenancingo, Estado de México		50
Rebozo de algodón tejido en telar de cintura, teñido con la técnica de amarre, empuntado manual de nudos individuales, Michoacán		25
Rebozo de artisela tejidos en telar de pedal en Santa María del Río, San Luis Potosí		52
Rebozo de artisela tejidos en telar de pedal en Santa María del Río, San Luis Potosí		18

PRODUCTO Y ORIGEN	FOTOGRAFÍA	PRODUCCIÓN MENSUAL
Rebozo de artisela tejido en telar de pedal en el Bajío, Estado de Guanajuato		50
Rebozo de artisela tejido en telar de cintura en la meseta Purépecha, Michoacán		25

ANEXO 2: PRODUCTORES Y POBLACIONES

BARRO

Población	Estado	Características
Encarnación de D'as (La Chona)	Aguascalientes	Lámparas de vidrio emplomado
Jesús María	Aguascalientes	Alfarería utilitaria
Nuevo Laredo	Aguascalientes	Vidrio soplado
Mexicali	Baja California	Alfarería
Tijuana	Baja California	Vidrio estirado
Tepakán	Campeche	Barro modelado y alisado; alta temperatura
Amatenango del Valle	Chiapas	Barro moldeado, engobado y decorado. Alfarería porosa, grisácea, con decoración al pincel
Borigame	Chihuahua	Alfarería utilitaria
Caborachic	Chihuahua	Vajillas de alta temperatura; Barro modelado y alisado
Casas Grandes	Chihuahua	Cerámica utilitaria policromada
Ciudad Juárez	Chihuahua	Vidrio estirado
Mata Ortiz	Chihuahua	Barro moldeado, modelado, decorado, esgrafiado y bruído
Ricubichic	Chihuahua	Alfarería utilitaria
Sisoguichic	Chihuahua	Alfarería utilitaria
Urique	Chihuahua	Alfarería utilitaria
Colima	Colima	Copias prehistóricas de barro; Barro moldeado, modelado y bruído
Durango	Durango	Cerámica; vidrio esmaltado y decorado con oro
Acolman	Estado de México	Copias en barro de figuras prehistóricas
Arenal	Estado de México	Loza utilitaria de barro vidriado
Atlahuatla	Estado de México	Alfarería utilitaria de barro
Cuautitlán	Estado de México	Barro vidriado utilitario
Ixtaltepec	Estado de México	Loza utilitaria de barro
Ixtapan de la Sal	Estado de México	Loza de barro vidriado y juguetes
Jilotepec	Estado de México	Alfarería utilitaria
Metepec	Estado de México	Erboles de la vida; vajillas de barro vidriado, loza utilitaria de barro, macetas, candeleros, etc Barro moldeado, modelado con pastillaje y terracotas; barro moldeado, modelado con pastillaje y policromado; barro moldeado, modelado con pastillaje y engobado; barro moldeado, modelado, decorado y vidriado
Mexicalcingo	Estado de México	Alfarería y cerámica de alta temperatura; vajillas, macetones y platos; loza utilitaria de barro vidriado
Otumba	Estado de México	Copias de barro en figuras de prehistóricas
Ozumba	Estado de México	Alfarería utilitaria de barro vidriado
San Felipe del Progreso	Estado de México	Alfarería utilitaria de barro vidriado
San Juan Teotihuacán	Estado de México	Copias de barro en figuras de prehistóricas
Santa Cruz de Arriba	Estado de México	Loza utilitaria de barro vidriado
Tecomatepec	Estado de México	Loza utilitaria de barro vidriado y juguetes del mismo material
Temascalapa	Estado de México	Loza utilitaria de barro vidriado
Temascalcingo	Estado de México	Vajillas y macetas de alta temperatura; loza utilitaria de barro
Tepetlaxpa	Estado de México	Alfarería utilitaria de barro vidriado
Tepexpan	Estado de México	Copias en barro de figuras prehistóricas, al pastillaje

Poblaci—n	Estado	Características
Tequisquiac	Estado de M'xico	Vajillas de barro vidriado; animalitos de barro para sembrar semillas de chia
Texcoco	Estado de M'xico	Alfarer'a, copias en barro de piezas prehisp'nicas; loza utilitaria de barro; vidrio soplado y vidrio prensado
Tlalnepantla	Estado de M'xico	Cer'mica
Toluca	Estado de M'xico	Miniaturas de barro
Tonatico	Estado de M'xico	Loza utilitaria de barro vidriado; juguetes de barro
Valle de Bravo	Estado de M'xico	Vajillas de barro vidriado
Ac'tmbaro	Guanajuato	Vajillas de alta temperatura; lebrillos, c'ntaros y jarros de barro
Celaya	Guanajuato	Juguetes de barro
Coroneo	Guanajuato	Alfarer'a con decoraci—n realizada
Dolores Hidalgo	Guanajuato	Vajillas de may—lica y cer'mica, azulejos
Guanajuato	Guanajuato	Objetos de may—lica, vajillas y flores de porcelana; vajillas de barro vidriado, miniaturas de barro, t'mparas de barro, t'mparas de cer'mica; May—lica torneada y esmaltada
Marfil	Guanajuato	Cer'mica vidriada; flores de porcelana
Morole—n	Guanajuato	Loza utilitaria de barro vidriado
Rancho de Flores	Guanajuato	Platos de barro vidriado, con flores; cer'mica
San Agust'n	Guanajuato	C'ntaros y ollas de barro.
San Diego de la Uni—n	Guanajuato	Macetas y macetones de barro
San Felipe	Guanajuato	Tinas de barro rojo vidriado con decoraci—n en amarillo, ocre y caf' oscuro
San Felipe Torresmochas	Guanajuato	Cer'mica vidriada; loza de barro vidriado, decorada al pastillaje.
San Luis de la Paz	Guanajuato	Barro vidriado: tinajas muy grandes, lebrillos porosos rojos
San Miguel Allende	Guanajuato	Barro vidriado y pi—atas
Silao	Guanajuato	Barriles, lebrillos y lavaderos de barro sin vidriar; loza utilitaria de barro, vidriada
Tiztla	Guerrero	Loza utilitaria de barro
Tlacahuan	Guerrero	Loza utilitaria de barro y cantaros zoomorfos
Tlapa	Guerrero	Loza utilitaria de barro
Tlapehuala	Guerrero	Loza utilitaria de barro
Tulim't'n	Guerrero	Loza utilitaria de barro
Xalitla	Guerrero	Loza utilitaria de barro y animales color ocre y rojo
Zacualpan	Guerrero	Loza utilitaria de barro
Zumpango del Rio	Guerrero	Loza utilitaria de barro
Acat't'n	Hidalgo	Loza de barro vidriado en blanco
Chapatongo	Hidalgo	Alfareria utilitaria
Chililico	Hidalgo	Alfareria. Juguetes de barro
El Pino	Hidalgo	Alfareria utilitaria
Huasca	Hidalgo	Vajillas y loza utilitaria de barro
Ixmiquilpan	Hidalgo	Loza utilitaria de barro
Metztit't'n	Hidalgo	Loza de barro
Pachuca	Hidalgo	Loza utilitaria de barro y juguetes
San Bartolo	Hidalgo	Loza utilitaria de barro
San Pablo	Hidalgo	Loza utilitaria de barro
San Pedro de las Ollas	Hidalgo	Cantaros de barro poroso en color bayo con dibujos en espiral
San Pedro Tlachichilco	Hidalgo	Loza utilitaria de barro poroso
Tula de Allende	Hidalgo	Copias de barro o piedra caliza de objetos prehispanicos
Tulancingo	Hidalgo	Loza utilitaria vidriada
Zinapantongo	Hidalgo	Loza utilitaria de barro

Población	Estado	Características
Atemajac	Jalisco	Barro utilitario café, vidriado
Chapala	Jalisco	Copias prehispánicas de barro
Coyula	Jalisco	Barro vidriado utilitario café
El Rosario	Jalisco	Botellones, platones y juguetes de barro canelo
Guadalajara	Jalisco	Vidrio soplado
La Barca	Jalisco	Loza vidriada utilitaria en café y verde
Salatiel	Jalisco	Juguetes y silbatos de barro pintado
San Gaspar	Jalisco	Alfarería utilitaria
San Martín de las Flores	Jalisco	Alfarería utilitaria
Santa Cruz de las Huertas	Jalisco	Animalitos y juguetes de barro pintados; arcas de Noé, iglesias y alcancías
Sayula	Jalisco	Loza de mayólica
Tateposco	Jalisco	Barro bruído, cñntaros y ollas
Tecomatepec	Jalisco	Barro utilitario bruído
Tepatlán	Jalisco	Vasijas vidriadas en forma de piñata, para pulque
Tlaquepaque	Jalisco	Alfarería; vidrio soplado; Barro moldeado, modelado y policromado; barro modelado, alambrado y policromado
Tonalá	Jalisco	Cerámica de alta temperatura; barro bruído de bandera, esgrafiado, canelo y petatillo. Barro de alta temperatura; barro torneado y policromado; barro modelado, decorado y bruído; barro bandera, moldeado, decorado y bruído; barro canelo, moldeado, modelado, decorado y bruído
Tuxcacuesco	Jalisco	Barro utilitario vidriado
Tuxpan	Jalisco	Juguetes de barro pintado
Ario de Rosales	Michoacán	Juguetes de barro vidriado
Capula	Michoacán	Vajillas decoradas de barro vidriado; macetones; platones y cazuelas; Barro punteado, moldeado, policromado y vidriado
Charapan	Michoacán	Loza de barro
Chilchota	Michoacán	Vasijas de barro
Cocucho	Michoacán	Gran variedad de ollas, cazuelas y vasijas de barro vidriado
Comaná	Michoacán	Juguetes de barro vidriado
Erongarícuaro	Michoacán	Loza de barro vidriado
Huandacaro	Michoacán	Juguetes de barro vidriado
Huánsito	Michoacán	Cñntaros de barro rojo, decorados al pincel; Barro moldeado, modelado, decorado y bruído
Ichán	Michoacán	Loza de barro bruído
Morelos	Michoacán	Loza utilitaria, de barro vidriado únicamente por dentro en rojo quemado
Ocumichu	Michoacán	Figuras de barro, generalmente diablos, pintados con aceite; Barro moldeado, modelado y policromado
Patamban	Michoacán	Loza de barro verde vidriado decorado en café y blanco; juguetes de barro, piñatas y piezas de barro muy fino llamado cñscara de huevo; Barro moldeado, modelado con pastillaje y vidriado
Purípero	Michoacán	Barro utilitario
Quiroga	Michoacán	Loza utilitaria de barro
San José de Gracia	Michoacán	Loza de barro vidriado; cñntaros rojos porosos; piñatas vidriadas; Barro moldeado, modelado con pastillaje y vidriado
Santa Fe de la Laguna	Michoacán	Loza vidriada en negro; loza bruída en rojo, jarros policromados de carita; piñatas, copales y candeleros
Santo Tomás	Michoacán	Barro utilitario
Tlalpujahua	Michoacán	Cerámica utilitaria
Tzitzuntzán	Michoacán	Vajillas de barro vidriado, café oscuro, bayo o verde; cñntaros, candeleros y ollas con tapa rojo oscuro; copias de vasijas prehispánicas: pipas, botellones zoomorfos; Barro moldeado, modelado, decorado y bruído
Zacapu	Michoacán	Juguetes de barro vidriado
Zinápapo	Michoacán	Cñntaros de barro color canela, decorados con rojo

Poblaci—n	Estado	Características
Zinap̄cuaro	Michoac̄n	Macetas de barro vidriado al pastillaje; bellos juguetes de barro vidriado
Ziplajo	Michoac̄n	Vasijas de barro
Acatl'pa	Morelos	Cer̄mica
Amayuca	Morelos	Macetones de barro
Cuautla	Morelos	Macetones de barro
Cuernavaca	Morelos	Porcelana. Ceramica. Alfareria
San Ant—n (Cuernavaca)	Morelos	Alfareria y macetones de barro
Tetela del Monte	Morelos	Alfareria; predominan los macetones
Tlayacapan	Morelos	Barro modelado y decorado
Zacualpa de Amilpas	Morelos	Alfareria de barro de tipo utilitario
Ixtl̄n del R'o	Nayarit	Vidrio soplado; alfarer'a utilitaria; copias de piezas prehisp̄nicas en barro
Jes̄s Mar'a	Nayarit	Alfarer'a utilitaria
Tepic	Nayarit	Alfarer'a utilitaria
Villa Santiago	Nuevo Le—n	Macetas de barro.
Atzompa	Oaxaca	Barro modelado, alisado y decorado al pastillaje. Loza de barro verde , vidriada. Loza de barro rojo porosa y figuras al pastillaje, color bayo
Ocotl̄n de Morelos	Oaxaca	Barro moldeado, modelado y policromado
San Antonio Ocotl̄n	Oaxaca	Barro moldeado, modelado con pastillaje y alisado
San Bartolo Coyotopec	Oaxaca	Barro negro modelado y alisado
Acatl̄n	Puebla	Alfarer'a color negro, bayo y rojizo; tr̄boles de la vida; figuras zoomorfas y loza utilitaria
Amozoc	Puebla	tr̄boles de la vida de barro
Aquixtla	Puebla	Loza de barro rojizo con negro
Chignahuapan	Puebla	Loza de barro rojo vidriada
Huahuaxtla	Puebla	Loza de barro rojo poroso, soportes zoomorfos de barro para apoyar el comal
Huaquechula	Puebla	Piezas de barro ceremoniales; Barro moldeado, modelado y policromado
Huehuetla	Puebla	Figuras de barro zoomorfas
Iz̄car de Matamoros	Puebla	tr̄boles de la vida y barro utilitario; Barro moldeado, modelado y policromado con tintes naturales; barro moldeado, modelado y policromado
Los Reyes Mezontla	Puebla	Barro modelado, englobado y bru—ido
Olintla	Puebla	Loza utilitaria de barro
Puebla	Puebla	Talavera; barro vidriado; vidrio prensado y estirado; miniaturas de barro; Barro moldeado, modelado y vidriado; may—lica, torneada, decorada y esmaltada
Romero Rubio	Puebla	Soportes de barro zoomorfos para comales; loza de barro
San Andr's Zacatl̄n	Puebla	Talabarter'a; Loza utilitaria de barro
San Jer—nimo Ocotl̄n	Puebla	Vajillas vidriadas; loza utilitaria de barro
San Marcos	Puebla	Loza utilitaria de barro, vidriada
San Martin Texmelucan	Puebla	Loza utilitaria de barro
San Miguel de las Ollas	Puebla	Vajillas vidriadas y loza utilitaria de barro
San Miguel Tenango	Puebla	Loza utilitaria de barro, soportes zoomorfos para comal
Santa Cruz Zahuatl̄a	Puebla	Loza utilitaria de barro, soportes zoomorfos para comal
Sierra Nevada	Puebla	Loza utilitaria de barro vidriado
Tehuiztingo	Puebla	Loza de barro
Xochitl̄n	Puebla	Loza utilitaria de barro poroso

Poblaci—n	Estado	Características
Zacatlñ	Puebla	Loza utilitaria de barro poroso
Ahualulco	San Luis Potos'	Loza utilitaria de barro
Alaquines	San Luis Potos'	Maceteros
Charcas	San Luis Potos'	Loza utilitaria de barro; mu—ecos de barro
Ciudad del Ma'z	San Luis Potos'	Loza utilitaria de barro
Moctezuma	San Luis Potos'	Alfarer'a utilitaria
San Antonio	San Luis Potos'	Loza utilitaria de barro
Sierra de Valles	San Luis Potos'	Loza utilitaria de barro
Soledad Diez Guti"rrez	San Luis Potos'	Loza utilitaria de barro
Tantoral	San Luis Potos'	Loza utilitaria de barro
Capomos	Sinaloa	Barro modelado, decorado y alisado
Choix	Sinaloa	Alfarer'a utilitario de barro
Concordia	Sinaloa	Alfarer'a de barro
Culiacñ	Sinaloa	Alfarer'a utilitaria
El Fuerte	Sinaloa	Alfarer'a utilitario de barro
El Rosario	Sinaloa	Alfarer'a utilitario de barro
Elota	Sinaloa	Alfarer'a utilitario de barro
Guasave	Sinaloa	Alfarer'a utilitario de barro
Mazatlñ	Sinaloa	Alfarer'a utilitario de barro
Mocorito	Sinaloa	Alfarer'a utilitario de barro
Picachitos	Sinaloa	Alfarer'a utilitaria de barro, animalitos, juguetes y pipas
Santa Mar'a Escuinapa	Sinaloa	Alfarer'a utilitaria de barro
Capom—s	Sonora	Alfarer'a utilitaria de barro
Desemboque	Sonora	Alfarer'a utilitaria
Rancho Uvalama	Sonora	Alfarer'a utilitaria
Y"cora	Sonora	Alfarer'a utilitaria
Jalapa de Mendez	Tabasco	Cocos tallados y pulidos con aplicaciones de plata
La Trinidad	Tlaxcala	Barro utilitario
Ocotlñ	Tlaxcala	Vasijas y botellones de barro rojo bru—ido y vasijas zoomorfas
San Pablo del Monte	Tlaxcala	May—lica moldeada, torneada y esmaltada
San Sebastiñ Atlahpa	Tlaxcala	Botellones zoomorfos de barro rojo, bru—ido y esgrafiado
Tlaxcala	Tlaxcala	Copias en barro de figuras prehispanicas
Aguasuelos	Veracruz	Cantaros de barro poroso en color bayo con decoracion caf" obscuro
Huatusco	Veracruz	Alfareria de barro poroso; loza utilitaria de barro y figuras para las fiestas de todos los santos
Santa Maria Tetecla	Veracruz	Loza utilitaria de barro poroso, copaleros y juguetes para la fiesta de Todos los Santos
Zongolica	Veracruz	Alfareria de tipo utilitario, de barro poroso color bayo decorado al pincel
Ticul	Yucatñ	Barro modelado, decorado y bru—ido; barro modelado con pastillaje, decorado y alisado
Jerez de Garc'a Salinas	Zacatecas	Alfarer'a utilitaria
Justican	Zacatecas	Alfarer'a utilitaria de barro
Villanueva	Zacatecas	Alfareria de barro vidriado
Acapetlahuaya	Guerrero	Alfareria utilitaria de barro
Acatñ	Guerrero	Juguetes de barro pintado
Ahuacatlñ	Guerrero	Juguetes y animalitos de barro
Ajuchitñ	Guerrero	Barro utilitario
Ameyaltepec	Guerrero	Figuras de barro

Población	Estado	Características
Ayahualco	Guerrero	Barro vidriado, recipientes para mezcal
Atzacotalaya	Guerrero	Barro utilitario
Coacoyuli	Guerrero	Barro utilitario
Chaucingo	Guerrero	Barro utilitario
Chilapa	Guerrero	Barro vidriado utilitario
Iguala	Guerrero	Barro utilitario
Magdalena Zacualpan	Guerrero	Barro utilitario
Ometepec	Guerrero	Barro utilitario
Petatlán	Guerrero	Barro utilitario
Ramos	Guerrero	Barro utilitario y juguetes de barro
San Agustín	Guerrero	Barro utilitario
San Agustín de las Flores	Guerrero	Figuras de barro
San Agustín Huapan	Guerrero	Figuras estilizadas de barro color ocre y rojizo
San Agustín Oapan	Guerrero	Figuritas de barro decoradas
San Cristóbal	Guerrero	Barro utilitario
San Miguel Huapan	Guerrero	Figuras estilizadas de barro color ocre y rojizo
Santa Cruz de Juventino Rosas	Guerrero	Juguetes de barro pintado
Tecpan de Galeana	Guerrero	Barro utilitario
Huazolotlán	Oaxaca	Juguetes de barro color bayo
Ixtaltepec	Oaxaca	Loza utilitaria elaborada en barro color bayo
Jamiltepec	Oaxaca	Juguetes de barro
Juchitán	Oaxaca	Cantaros y juguetes de barro rojo porozo
Nixitlán	Oaxaca	Loza de barro poroso color bayo
Oaxaca	Oaxaca	Vajillas de barro vidriado
Ocotlán de Morelos	Oaxaca	Copaleros de barro pintados
Río Blanco	Oaxaca	Cantaros de barro color bayo, chorreados, con vidriado en tono más oscuro
San Blas Atempa	Oaxaca	Loza de barro, ollas y tinajas para enfriar agua
Tehuantepec	Oaxaca	En el barrio de Vishana se hacen figuras de barro rojo poroso al pastillaje pintadas con oro, llamadas tanguyus, cantaros, macetones y piezas zoomorfas
Tonaltepec	Oaxaca	Cantaros de barro color bayo, chorreados, con vidriado café oscuro
Ahuacatenango	Chiapas	Alfarería porosa, grisácea, con decoración al pincel
Bochil	Chiapas	Alfarería
Coita	Chiapas	Alfarería
Chenalhú	Chiapas	Alfarería utilitaria
El Zapotal	Chiapas	Alfarería
Huixtán	Chiapas	Alfarería
Huitiupán	Chiapas	Alfarería
Ixtapa	Chiapas	Alfarería
Izapa	Chiapas	Comales con soportes zoomorfos
Jitotol	Chiapas	Alfarería
Mitontic	Chiapas	Alfarería

Población	Estado	Características
Ocozocuahtla	Chiapas	Alfarería artística y utilitaria
Ocuilapa	Chiapas	Alfarería artística y utilitaria
Pueblo Nuevo Solistahuacau	Chiapas	Alfarería artística y utilitaria
Río Arriba	Chiapas	Alfarería y figuras zoomorfas de barro
San Cristóbal de las Casas	Chiapas	Alfarería artística y utilitaria
San Lucas el Zapotal	Chiapas	Alfarería utilitaria
Totolapa	Chiapas	Alfarería artística y utilitaria
Venustiano Carranza	Chiapas	Alfarería utilitaria
Zajaltetic	Chiapas	Alfarería utilitaria
Eupilco	Tabasco	Alfarería utilitaria
Huatacalco	Tabasco	Alfarería utilitaria
Huaytalpa	Tabasco	Alfarería utilitaria
La Chontalpa	Tabasco	Loza utilitaria de barro
Macuizapottín	Tabasco	Loza utilitaria de barro y ceremonial
Macuspana	Tabasco	Loza utilitaria de barro y ceremonial. Comales de barro
Nacajuca	Tabasco	Loza utilitaria de barro y ceremonial
Tepotzingo	Tabasco	Alfarería utilitaria de barro
Sotayaco	Tabasco	Alfarería utilitaria y ceremonial de barro
Calkini	Campeche	Vajillas de alta temperatura
Tepakín	Campeche	Alfarería de barro
Mamita	Yucatán	Figuras de barro para el D'a de Todos los Santos
Maxcan	Yucatán	Figuras y copaleros de barro para el D'a de Todos los Santos

MADERA

Poblaci—n	Estado	Caracteristicas
Nuevo Laredo	Aguascalientes	Muebles de madera para jard'n
San Luis Gonzaga	Baja California	Barquitos de madera
Chiapa de Corzo	Chiapas	Madera tallada y policromada; madera tallada, ensamblada y taraceada. Butaque de caoba o cedro con asiento de vaqueta o piel de venadc
Aeroponapuchic	Chihuahua	Animales y mu—ecas de madera vestidas con telas de algod—n
Barranca del Cobre	Chihuahua	M±scaras y mu—ecas de madera vestidas con telas de algod—n
Ca—n de Batopilas	Chihuahua	M±scaras de madera decoradas con piel de vaca
El Divisadero	Chihuahua	Figuras de madera, m±scaras
Fariseo Tehuerichic	Chihuahua	Batones de madera
Samachique	Chihuahua	Instrumentos musicales y m±scaras de madera tallada
Valle Coronado	Chihuahua	Madera tallada y m±scaras
Colima	Colima	Muebles de cedro decorados al —leo; m±scaras de madera tallada
Comala	Colima	Muebles de madera decorados al —leo
Suchitl±n	Colima	Madera tallada y policromada
Durango	Durango	Muebles de madera tallados
San Francisco Ocot±n	Durango	Madera tallada, ensamblada y pintada
Atlahuatla	Estado de M±xico	Muebles r±sticos con asiento de tule
Chapultepec	Estado de M±xico	Juguetes de madera
Cuautitl±n	Estado de M±xico	Muebles r±sticos con asiento de palma
Ixtapan de la Sal	Estado de M±xico	Sillas r±stica con asiento de palma; bateas y cucharas en madera de copal
Jilotepec	Estado de M±xico	Muebles r±sticos con asiento de palma
Joquicingo	Estado de M±xico	Muebles R±sticos
Lerma	Estado de M±xico	Muebles de tule
San Antonio la Isla	Estado de M±xico	Juguetes de madera, juegos de ajedrez
San Juan Teotihuac±n	Estado de M±xico	Muebles r±sticos
Santa Mar'a Ray—n	Estado de M±xico	Juguetes de madera
Temascalapa	Estado de M±xico	Muebles rusticos con asiento de palma
Tenancingo	Estado de M±xico	Muebles
Tepetlixpa	Estado de M±xico	Muebles r±sticos
Texcoco	Estado de M±xico	Muebles
Tultepec	Estado de M±xico	Muebles para jard'n, de tule
Valle de Bravo	Estado de M±xico	Muebles r±sticos
Zacualpan	Estado de M±xico	Muebles r±sticos de madera
Apaseo el Alto	Guanajuato	Madera tallada, puertas y pintaderas
Celaya	Guanajuato	Juguetes de madera

Poblaci—n	Estado	Características
Comonfort	Guanajuato	Pintaderas y muebles de madera tallados
Dolores	Guanajuato	Trasteros de madera y banquitos
Guanajuato	Guanajuato	Imágenes religiosas de madera
Irapuato	Guanajuato	Juquetes de madera
San Luis de la Paz	Guanajuato	Gran variedad de artículos de madera de sauce
San Miguel Allende	Guanajuato	Muebles de madera; marcos de madera; tallaas en madera de aguacate: critos, v'rgenes y otras figuras
Santa Cruz de Juventino Rosas	Guanajuato	Madera recortada, ensamblada y decorada
Silao	Guanajuato	Juquetes de madera de copalillo; Madera recortada, ensamblada y decorada
Olinalā	Guerrero	Madera laqueada, decorada con hoja de plata; madera laqueada y rayada
Temalacatzingo	Guerrero	Madera tallada y laqueada
Tlmacazapa	Guerrero	Mascaras de madera talladas y pintadas
Tlapa	Guerrero	Mascaras de madera talladas y pintadas
Tonalapan	Guerrero	Mascaras de madera y figuras zoomorfas
Cardonal	Hidalgo	Banquitos de madera con tres patas
Chapatongo	Hidalgo	Sillas de madera rustica con asiento de palma
Cruz Blanca	Hidalgo	Muebles rōsticos
El Fitzi	Hidalgo	Muebles rōsticos
El Maye	Hidalgo	Muebles rōsticos
El Nith	Hidalgo	Madera con incrustaciones de concha de abul—n. Muebles. Miniaturas: instrumentos musicales, cajas, marcos, cruces, juegos para escritorios hechos de madera con incrustaciones de abul—n
El Pino	Hidalgo	Sillas rōsticas con asiento de palma
Huejutla	Hidalgo	Muebles, banquitos, mascarar, mecedoras y sillas de madera
Ixmiquilpan	Hidalgo	Muebles, libreror, revisteror y sillas de madera. Muebles y miniaturas taraceadas con concha de abul—n
Lagunita	Hidalgo	Bateas, banquitos, cucharoror, molinillo de madera
Maguey Blanco	Hidalgo	Muebles rōsticos
Orizabita	Hidalgo	Muebles rōsticos
Pachuca	Hidalgo	Madera taraceada
Progreso	Hidalgo	Muebles rōsticos
San Bartolo	Hidalgo	Sillas de madera rustica con asiento de palma
Xochihuacān	Hidalgo	Relojer de pared, hecho en madera
Chapula	Jalisco	Muebler modernor de madera de primavera
Guadalajara	Jalisco	Muebler de caoba, cedro, parota y ayacahuite: estilo europeo y moderno
Jalostotitlān	Jalisco	Muebler, arconer, estucher de madera de sabino y naranjo tgaraceada; Madera taraceada
San Andr's Cohamiata (zona Huichol)	Jalisco	Māscarar de madera pintadar o decoradar con chaquirar; equipaler de madera; tamborer; violiner
Santa Catarina (zona huichol)	Jalisco	Māscarar de madera pintadar o decoradar con chaquirar; equipaler de madera; tamborer; violiner

Poblaci—n	Estado	Características
Teocaltiche	Jalisco	Ajedreces y domin—s de madera
Tepatitl+n	Jalisco	Marimbas
Tequila	Jalisco	Art'culos utilitarios de madera
Tlaquepaque	Jalisco	Muebles para jard'n de madera
Tonal+n	Jalisco	Madera tallada
Zapop+n	Jalisco	Madera tallada y estofada
Ahuehuepan	Michoac+n	M+scaras de madera tallada y pintadas
Ahuir+n	Michoac+n	M+scara de madera tallada
Apatzing+n	Michoac+n	Muebles de madera y copalillo con asientos de piel de venado; equipales; m+scaras
Cap'cuaro	Michoac+n	Muebles de madera tallada, torneada y calada
Carapan	Michoac+n	Muebles de madera
Cher+n	Michoac+n	Columnas de madera tallada
Cuanajo	Michoac+n	Muebles de madera tallada, torneada y calada
Ihuatzio	Michoac+n	Juegos de cubiertos de madera labrada
Janitzio	Michoac+n	Muebles de madera, juguetes de trapo y madera
Jiquilpan	Michoac+n	Muebles de madera con asiento de tule; equipales
Maravat'o	Michoac+n	Muebles de madera con asiento de tule
Morelia	Michoac+n	Muebles de maderas muy finas con asientos de piel; muebles que copian antiguos dise—os espa—oles; puertas de madera talladas, arcones; bateas de madera
Nahuatzen	Michoac+n	M+scaras de madera pintada y tallada
Ocumicho	Michoac+n	M+scaras de madera tallada o de cart—n
Pamat+cuaro	Michoac+n	Bateas, molinillos y juguetes de madera
Paracho	Michoac+n	Instrumentos musicales, juguetes, bateas y ajecreces de madera; muebles de madera; Madera recortada y pulida
Patzcuaro	Michoac+n	Juguetes de madera y trapo; muebles, arcones y j'caras laqueados; muebles de madera con asiento de tule; Maque incrustado; madera tallada y pulida; maque perfilado en oro
Quiroga	Michoac+n	Instrumentos musicales; lacas; juguetes de madera
San Juan Parangaricutiro	Michoac+n	Bolsos hechos de cuentas de madera; collares y pulseras
Santa Fe de la Laguna	Michoac+n	M+scaras de madera
Ting+indin	Michoac+n	L+mparas, charolas y bateas de madera torneada
T—cuaro	Michoac+n	M+scaras de madera tallada y pintadas
Uruapan	Michoac+n	Muebles, arcones, biombos, j'caras laqueadas y decoradas con oro; Madera tallada y maqueada
Zirahu'n	Michoac+n	Mu—ecas de trapo y de madera
Amacuzac	Morelos	Muebles de madera
Cuautla	Morelos	Muebles coloniales de madera de enebro
Cuernavaca	Morelos	Muebles coloniales de madera de enebro. Banquitos rusticos con asiento de palma
Hueyapan	Morelos	Muebles r+sticos

Poblaci—n	Estado	Caracteristicas
Huitzilac	Morelos	Muebles de madera de bol—n con alamb—n
Yautepec	Morelos	Mascaras de madera tallada
Jula	Nayarit	Equipales
Hualahuises	Nuevo Le—n	Juguetes de madera
Monterrey	Nuevo Le—n	Muebles de madera modernos y tipo colonial
Arrazola	Oaxaca	Madera tallada. Nacimientos y figuras de madera tallada, pintados con colores muy fuertes
Cuetzal+n	Puebla	Miniaturas de danzantes de madera; m{ascaras de madera tallada
Huejotzingo	Puebla	M{ascaras de madera tallada
Matlahuacales	Puebla	Domín—s, juguetes y cucharas de madera
Nauzonila	Puebla	Arcones de madera
Puebla	Puebla	Madera tallada
San Andr’s Zacatl+n	Puebla	Muebles r{usticos de madera
San Martin Texmelucan	Puebla	Bastones de madera tallados; muebles de madera
Sierra Nevada	Puebla	Muebles de madera de enebro entablados
Tehuac+n de las Granadas	Puebla	Reproducciones de carretas y barcos de madera
Alaquines	San Luis Potos’	Sillas Rusticas
Aquism—n	San Luis Potos’	Sillas Rusticas
Catorce	San Luis Potos’	Im+genes de madera tallada
Cerritos	San Luis Potos’	Mecedoras y mesas de madera; peines de madera
Ciudad del Ma’z	San Luis Potos’	Muebles de madera con bejuco; m{ascaras de madera tallada
Ciudad Santos (Tancanhuitz)	San Luis Potos’	Madera tallada
Matehuala	San Luis Potos’	Retablos
Matlapa	San Luis Potos’	Pies de l+mpara y juguetes de madera
San Luis Potos’	San Luis Potos’	Retablos
San Mart’n Chalchicuata	San Luis Potos’	Muebles de cedro rojo
Santa Maria del Rio	San Luis Potos’	Muebles y cajas de madera taraceada; Madera taraceada
Tamacap+n	San Luis Potos’	Muebles de cedro rojo
Tamazunchale	San Luis Potos’	Carretas de madera y piel; Madera tallada con concha de armadillo
Ahome	Sinaloa	Madera tallada
Angostura	Sinaloa	Madera tallada
Badiragua o	Sinaloa	Madera tallada
Concordia	Sinaloa	Muebles y m{ascaras de madera
Cosal+n	Sinaloa	Madera tallada, m{ascaras y muebles
Culiac+n	Sinaloa	Muebles de madera
El Fuerte	Sinaloa	Madera tallada
San Ignacio	Sinaloa	Muebles de madera tallada
San Salvador Alvarado	Sinaloa	Muebles de madera tallada y m{ascaras

Poblaci—n	Estado	Características
élamos	Sonora	Muebles de madera
Aribechi	Sonora	Bateas de madera
Bah'a Kino	Sonora	Figuras de madera en palo fierro; mu—ecas de madera vestidas con ropa de algod—n
Bauru	Sonora	M†scaras de madera tallada, instrumentos musicales
Chapakob†n	Sonora	M†scaras de madera tallada, instrumentos musicales
Desemboque	Sonora	Instrumentos musicales; figuras de animales de palo fierro; mu—ecas de madera ataviadas con ropa de algod—n
Hermosillo	Sonora	Muebles de madera
Jitombrumui	Sonora	M†scaras de madera
La Bocana	Sonora	M†scaras de madera
Los Yaquis	Sonora	Instrumentos musicales
Onavas	Sonora	Instrumentos musicales
Punta Chueca	Sonora	Palo fierro tallado y pulido
Apetatlit†n	Tlaxcala	Imágenes religiosas y mascararas de madera, talladas, pintadas, estofadas y policromadas
Apizaco	Tlaxcala	Muebles de madera
Huemanla	Tlaxcala	Muebles rusticos con asiento de palma
San Andr's	Tlaxcala	Bastones labrados y pintados
San Esteban Tizatl†n	Tlaxcala	Madera tallada. Bastones de madera de huijote y mango de sabino, tallados y pintados
San Pablo Apatitlan	Tlaxcala	Madera tallada y policromada
Santa Ana Chiautempan	Tlaxcala	Mascararas y juguetes de madera tallada
Tlacotalpan	Tlaxcala	Muebles rusticos de madera con asiento de palma. Bastones tallados y pintados
Tlatempa	Tlaxcala	Mascararas de madera tallada
Tlaxcala	Tlaxcala	Imágenes y mascararas de madera tallada
Naolinco	Veracruz	Madera tallada y policromada
Papantla	Veracruz	Madera tallada y pulida. Mascararas de madera tallada
Santiago Tuxtla	Veracruz	Mascararas de madera e instrumentos musicales
Tlacotalpan	Veracruz	Madera tallada y muebles. Mecedoras de cedro rojo o caoba con asiento y respaldo de vaqueta. Arpas y otros instrumentos musicales
Veracruz	Veracruz	Muebles de caoba y cedro rojo, mecedoras con asiento y respaldo de bejuco
Guadalupe	Zacatecas	Muebles de madera de encino y mezquite; im†genes religiosas talladas en madera
Pinos	Zacatecas	M†scaras en madera tallada
Zacatecas	Zacatecas	Im†genes de madera tallada; cuadros, muebles y cajas de madera taraceada
Acapetlahuaya	Guerrero	Mascararas de madera talladas y pintadas
Ahuacatit†n	Guerrero	Mascararas, costureros y charolas de madera, laqueados
Ajuchit†n	Guerrero	Mascararas de madera de color'n pintadas
Arazola	Guerrero	Figuras zoomorfas de madera, pintadas

Población	Estado	Características
Buena Vista de Cuñlar	Guerrero	Barquitos de madera
Chaucingo	Guerrero	Mascaras de madera de color n pintadas
Chilapa	Guerrero	Mascaras de madera talladas y pintadas
Iguala	Guerrero	Madera tallada
Igualapan	Guerrero	Madera tallada
Ixcateopan	Guerrero	Muebles de madera de enebro
Magdalena Zacualpan	Guerrero	Mascaras de madera de color n pintadas
Olinala	Guerrero	Muebles de madera taraceados y articulos de madera de linalo, laqueados
San Cristobal	Guerrero	Mascaras de madera pintadas
Santa Cruz de Juventino Rosas	Guerrero	Juguetes de madera
Taxco	Guerrero	Muebles de madera de enebro
Tecamalacingo	Guerrero	Muebles taraceados y laqueados
Cuicapan	Oaxaca	Mascaras de madera talladas y pintadas
Putla	Oaxaca	Mascaras de madera talladas y pintadas
Teotitlán del Valle	Oaxaca	Mascaras de madera talladas y pintadas
Tilcajete	Oaxaca	Figuras de madera tallada
Chenalh—	Chiapas	Mascaras de madera
Huitiupñ	Chiapas	Mascaras de madera e instrumentos musicales
Ixtapa	Chiapas	Mascaras de madera e instrumentos musicales
San Cristobal de las Casas	Chiapas	Muebles de cedro o caoba, butaques con asiento de vaqueta. Preciosas cañitas de madera pintadas con anilinas y decoradas con flores
San Juan Chamula	Chiapas	Muebles pirograbados de caoba o cedro rojo. Cajitas de madera pintadas con anilinas. Bastones de mando con bano
Tuxtla Gutierrez	Chiapas	Esculturas de madera, marimbas, muebles de caoba y cedro rojo
Zinacantñ	Chiapas	Bastones de mando de bano
Eupilco	Tabasco	Mascaras de madera tallada
Huaytalpa	Tabasco	Cucharas de madera labradas. Bateas de madera
Nacajuca	Tabasco	Mascaras de madera tallada
Olcuautilñ	Tabasco	batidores y cucharas de madera, labrados
Para'so	Tabasco	Muebles de caoba y cedro
Tecolutla	Tabasco	Muebles de caoba o cedro rojo, imagenes religiosas, arcones, remos y mascarar
Tenosique	Tabasco	Mascaras de madera tallada
Calkini	Campeche	Muebles de madera
Campeche	Campeche	Muebles de maderas preciosas. Instrumentos musicales, cajas, alhajeros, etc., de madera taraceada. Molinillos, animalitos y barquitos de mader
Champot—n	Campeche	Muebles de maderas finas
Hecelchacñ	Campeche	Butaques de caoba y cedro con piel de venado
Ozilam Gonzñez	Yucatñ	Muebles de madera granadillo

TEXTILES

Población	Estado	Características
Aguascalientes	Aguascalientes	Sarapes y cobijas de lana, en telar de pie; rebozos, ceñidores y morrales de algodón, en telar de cintura; manteles y ropa deshilados; vestidos y tapetes en gancho; vestidos y blusas bordados; ropa para bebé tejida con agujas; blusas bordadas con chaquiras; Algodón deshilado, empuntado a mano
Encarnación de D'az (La Chona)	Aguascalientes	Deshilados, bordados
Jesús María	Aguascalientes	Camisas bordadas con chaquiras; morrales bordados
Tijuana	Baja California	Sarapes de algodón y de lana tejidos en telar de pie
Magdalena	Chiapas	Algodón tejido en telar de cintura y brocado en lana teñida con tintes naturales
San Andrés Larráinzar	Chiapas	Algodón tejido y brocado en telar de cintura
San Juan Chamula	Chiapas	Lana brocada, teñida con tintes naturales, teñida en telar de cintura
Tenejapa	Chiapas	Algodón brocado en lana, teñido con tintes naturales y tejido en telar de cintura
Barranca del Cobre	Chihuahua	Sarapes y ceñidores de lana, en telar de troncos
Boriqueme	Chihuahua	Sarapes, cobijas y ceñidores de lana, en telar de troncos
Chinipas	Chihuahua	Vestidos y blusas bordados; tejidos de gancho
Ciudad Juárez	Chihuahua	Sarapes de algodón y pelo de burro en telar de pie
Samachique	Chihuahua	Lana tejida en telar horizontal
Urique	Chihuahua	Sarapes, cobijas y ceñidores de lana, en telar de pie
Guajolote	Durango	Sarapes y cobijas, en telar de pie
San Francisco Ocotlán	Durango	Morrales en telar de cintura
San Pedro Ocotlán	Durango	Morrales de lana en telar de cintura
San Pedro Xicora	Durango	Morrales de lana en telar de cintura
Acambay	Estado de México	Textiles de lana, en telar de cintura, bordados
Almoloya de Juárez	Estado de México	Textiles de lana o algodón, en telar de pie y de cintura bordados
Almoloya del Río	Estado de México	Textiles de lana en telar de cintura
Amatepec	Estado de México	Textiles de lana en telar de cintura
Amayalco	Estado de México	Colchas, rebozos y tapetes de lana o algodón, en telar de cintura
Atlahuatla	Estado de México	Textiles de lana y algodón en telar de cintura
Calpulhuac	Estado de México	Textiles de lana o algodón, en telar de cintura, bordados
Coatepec Harinas	Estado de México	Textiles de lana o algodón, en telar de cintura y de pie
Cuautitlán	Estado de México	Textiles de lana o algodón, en telar de cintura y de pie
Guadalupita Yancuítalpan	Estado de México	Suñetes, quechquemittl, morrales de lana elaborados en bastidor; sarapes en telar de pie y de cintura; jorongos y tapetes de lana
Gualupita	Estado de México	Lana candejeada, teñida con tintes naturales, tejida en telar de pedal
Ixtlahuaca	Estado de México	Textiles de lana en telar de pie de cintura
Jilotepec	Estado de México	Textiles de lana en telar de pie y de cintura
Jiquicilingo	Estado de México	Textiles de lana en telar de pie y de cintura
Lerma	Estado de México	Textiles de lana en telar de cintura
Mamaxtla	Estado de México	Textiles de lana en telar de cintura
Ocuilán	Estado de México	Textiles de lana o de algodón, en telar de cintura y de pie, bordados
Ozumba	Estado de México	Textiles de lana en telar de cintura y de pie
Rancho Dios Padre	Estado de México	Morrales de lana en telar de cintura
San Antonio la Isla	Estado de México	Textiles de algodón, rebozos en telar de cintura
San Felipe del Progreso	Estado de México	Textiles de lana o algodón, en telar de cintura o de pie

Población	Estado	Características
San Felipe Santiago	Estado de México	Algodón bordado
San Francisco Xonacatlán	Estado de México	Textiles de lana, en telar de pie y de cintura, bordados
San Juan Teotihuacán	Estado de México	Textiles de lana y algodón, en telar de cintura
San Mateo Atenco	Estado de México	Morrales, ceidores y quechquemitl de lana, en telar de cintura
Santa María Rayón	Estado de México	Textiles de lana en telar de cintura y de pie
Santiago Tianguistenco	Estado de México	Sarape de lana en telar de pie
Soyaniquilpan	Estado de México	Textiles de lana, en telar de pie y de cintura, bordados
Tecamac	Estado de México	Textiles de lana y de algodón, en telar de cintura y de pie
Temoaya	Estado de México	Alfombras de lana anudada, enredos, morrales, ceidores y quechquemitl
Tenancingo	Estado de México	Rebozos de algodón o artisela en telar de cintura; Algodón tejido con tinte natural, tejido en telar de cintura y empuntado a mano
Tepetlaoxtoc	Estado de México	Textiles de lana o algodón, en telar de cintura y de pie
Tepetlixpa	Estado de México	Textiles de lana o algodón, en telar de pie o de cintura
Tepexpan	Estado de México	Hilados y tejidos
Tepozotlán	Estado de México	Textiles de lana en telar de cintura, quechquemitl, ceidores, morrales y enredos
Texcalyacac	Estado de México	Textiles de lana y algodón, en telar de cintura
Texcoco	Estado de México	Textiles de lana en telar de pie
Texcōtlitlán	Estado de México	Textiles de lana o algodón, en telar de cintura
Toluca	Estado de México	Textiles de lana en telar de cintura
Valle de Bravo	Estado de México	Sarapes y cobijas de lana, en telar de pie
Villa de Allende	Estado de México	Colchas, ceidores, morrales y quechquemitl de lana, en telar de pie y de cintura
Villa del Carbón	Estado de México	Enredos, quechquemitl, morrales y ceidores de lana, en telar de cintura
Villa Guerrero	Estado de México	Textiles de lana o algodón como ceidores, morrales y quechquemitl, en telar de cintura y de pie
Villa Victoria	Estado de México	Textiles, sarapes, cobijas, ceidores, morrales y quechquemitl de lana, en telar de cintura y de pie
Xonacatlán	Estado de México	Jorongos de lana en telar de cintura y tapetes; Lana tejida en telar de pedal
Zacualpan	Estado de México	Jorongos de lana en telar de pie, bordados
Apaseo el Alto	Guanajuato	Sarapes, cobijas, rebozos y tapetes de lana en telar de pie
Celaya	Guanajuato	Juguetes de trapo
Coroneo	Guanajuato	Cobijas de lana; Lana candejeada, tejida en telar de pedal
Moroleón	Guanajuato	Sarapes y rebozos de lana en telar de pie y de cintura; Artisela y algodón, tejido en telar de pedal
Ocampo	Guanajuato	Sarapes de lana en telar de pie
San Diego de la Unión	Guanajuato	Sarapes, cobijas y rebozos de lana en telar de pie
San Luis de la Paz	Guanajuato	Sarapes de lana en telar de pie
San Miguel de Allende	Guanajuato	Sarapes, alfombras y tapetes de lana en telar de pie
Silao	Guanajuato	Sarapes de lana y pelo de burro en telar de pie
Uriangato	Guanajuato	Rebozos de algodón
Valle de Santiago	Guanajuato	Rebozos de algodón
Victoria	Guanajuato	Lana tejida en telar de pedal
Tlacoachixtlahuaca	Guerrero	Huipiles de algodón en telar de cintura: Huipiles y blusas de algodón de coyuche, en telar de cintura
Xochistlahuaca	Guerrero	Huipiles de algodón en telar de cintura, manteles y servilletas, algodón coyuchi, algodón tejido con tintes naturales
Zacualpan	Guerrero	Huipiles de algodón en telar de cintura
Acaxochitlán	Hidalgo	Sarapes de lana en telar de pie. Blusas de algodón bordadas a mano
Agua Blanca	Hidalgo	Rebozos de algodón en telar de cintura
Atla	Hidalgo	Camisas bordadas a mano
Bondojiito	Hidalgo	Manteles, servilletas y pañuelos bordados a mano

Población	Estado	Características
Cardonal	Hidalgo	Ayates de ixtle en telar de cintura bordados con lana
Chicavazco	Hidalgo	Manteles, servilletas, ce-idores, marcadores para libros, cigarreras, estuches para anteojos, camisas para hombre bordadas a manos, mu-ecas con trajes regionales
El Mejay	Hidalgo	Algod-n tejido en telar de cintura; Estambre tejido en telar de cintura, empuntado a mano
Gonzales Ortega	Hidalgo	Colchas, cojines y carpetas de gancho
Huehuetla	Hidalgo	Camisas, manteles y servilletas bordadas; quechquemitl en telar de cintura
Huejutla	Hidalgo	Trajes regionales, tejidos y bordados. Quechquemitl, ce-idores y morrales de lana
Hueytlalpan	Hidalgo	Enredos, quechquemitl, rebozos, ce-idores y gabanes de lana. Blusas y camisas bordadas
Huichapan	Hidalgo	Manteles, servilletas y pa-uelos bordados a mano
Ixmiquilpan	Hidalgo	Rebozos, gabanes, morrales y ce-idores de lana o algod-n en telar de cintura. Camisas bordadas y pepenadas de algod-n. Ayates de ixtle bordados con lana
Los Reyes	Hidalgo	Sarapes de lana en telar de pie
Omitlán de Juárez	Hidalgo	Vestidos, camisas, blusas, morrales y bolsos bordados a mano
San Francisco Chapanla	Hidalgo	Quechquemitl de lana o de algodón en telar de cintura
San Pedro	Hidalgo	Enredos, quechquemitl, rebozos, ce-idores, gabanes y morrales de lana en telar de cintura. Blusas y camisas de algodón bordadas
San Pedro Vaquerías	Hidalgo	Sarapes de lana en telar de pie
Santa M-nica	Hidalgo	Enredos, quechquemitl, rebozos, ce-idores y gabanes de lana. Blusas y camisas bordadas
Tenango de Doria	Hidalgo	Camisas bordadas con chaquira. Manteles y servilletas bordadas a mano
Valle del Mezquital	Hidalgo	Ayates muy finos, bordados con lana. Quechquemitl, enredos y morrales de lana, en telar de cintura
Ajijic	Jalisco	Sarapes de lana en telar de pie, tradicionales y modernos
Arandas	Jalisco	Sarapes de lana en telar de pie, tradicionales
Colotlán	Jalisco	Sarapes de lana en telar de pie
Encarnación de D'az (La Chona)	Jalisco	Manteles, vestidos, blusas y pa-uelos, deshilados y bordados
Guadalajara	Jalisco	Vestidos de algod-n bordados;
Guadalupe Ocotlán	Jalisco	Sarapes de lana en telar de pie
Jocotepec	Jalisco	Sarapes de lana en telar de pie, tradicionales y modernos
San Andrés Cohamiata (zona huichol)	Jalisco	Trajes de algod-n bordados; tablas con estambles, ce-idores y morrales en telar de cintura; "carrilleras" de tela bordadas de lana y algod-n
San Juan de los Lagos	Jalisco	Deshilados, bordados y trabajos de gancho; vestidos, manteles, blusas, pa-uelos y ropa para niños
Santa Catarina (zona huichol)	Jalisco	Trajes de algod-n bordados; tablas con estambles, ce-idores y morrales en telar de cintura
Tecomatepec	Jalisco	Textiles
Teocaltiche	Jalisco	Sarapes de lana en telar de pie; rebozos de algod-n en telar de cintura; manteles deshilados
Tequila	Jalisco	Huipiles, morrales y ce-idores en telar de cintura
Tlaquepaque	Jalisco	Vestidos bordados
Tonalá	Jalisco	Bordados
Tuxpan	Jalisco	Textiles
Acuitzeo	Michoacán	Gabanes y cobijas de lana en telar de pie.
Ahuirán	Michoacán	Huipiles, rebozos, ce-idores y morrales de algod-n o lana en telar de cintura
Angahuan	Michoacán	Rebozos de algod-n; ce-idores y morrales de lana en telar de cintura; cobijas, sarapes y gabanes de lana en telar de pie
Aranza	Michoacán	Rebozos y ropa deshilada de algod-n
Cap-cuaro	Michoacán	Ce-idores y morrales de lana o de algod-n en telar de cintura, bordadas
Carapan	Michoacán	Enredos, rebozos, ce-idores y morrales de lana o algod-n en telar de cintura
Charapan	Michoacán	Sarapes, cobijas, gabanes, jorongos de lana en telar de pie

Poblaci—n	Estado	Características
Cherñn	Michoacñn	Sarapes, enredos, ce—idores y morrales de lana en telar de pie y de cintura
Comachu—n	Michoacñn	Rebozos de algod—n, enredos, ce—idores y morrales de lana, en telar de cintura; manteles bordados
Erongar—cuaro	Michoacñn	Rebozos de lana o algod—n en telar de cintura; cambayas
Janitzio	Michoacñn	Ropa de algod—n bordada
La Piedad	Michoacñn	Rebozos y enredos de lana en telar de cintura; ropa bordada y deshilada
Morelia	Michoacñn	Vestidos de cambaya bordados en punto de cruz y con chaquira
Nahuatzen	Michoacñn	Enredos, quechquemiti, morrales y ce—idores de lana o algod—n en telar de cintura y de pie
Ocumicho	Michoacñn	Rebozos, enredos, ce—idores, quechquemiti y morrales en telar de cintura y de pie
Opopeo	Michoacñn	Huipiles de algod—n en telar de cintura; vestidos y blusas bordados y deshilados
Paracho	Michoacñn	Enredos, sarapes y cobijas de lana en telar de pie y de cintura; Empuntado con chaquira a mano; Algod—n y artisela tejidos en telar de cintura, empuntados a mano
Pñtzcuaro	Michoacñn	Cambayas, rebozos y ce—idores de algod—n en telar de cintura y depie; Algod—n empuntado a mano con chaquira
Pur—pero	Michoacñn	Camisas de algod—n bordadas a mano
San Juan de las Colchas	Michoacñn	Colchas de lana en telar de pie bordadas a mano; blusas, vestidos y pa—uelos deshilados
San Juan Nuevo	Michoacñn	Algod—n bordado
San Juan Parangaricutiro	Michoacñn	Vestidos de algod—n bordados a mano
Santa Anita Sacuala	Michoacñn	Enredos, quechquemiti, ce—idores y morrales de lana en telar de cintura; camisas y blusas de algod—n bordadas a mano
Santa Clara del Cobre	Michoacñn	Enredos, sarapes, cobijas y ce—idores de lana en telar de cintura y de pie
Tar—cuato	Michoacñn	Blusas de algod—n bordadas con estambres; enredos, ce—idores y morrales de lana en telar de cintura y de pie
T—cuaro	Michoacñn	Vestidos y blusas bordados y deshilados
Tzacan	Michoacñn	Vestidos y blusas de algod—n, bordados
Uruapan	Michoacñn	Cambayas, rebozos de lana o algod—n en telar de cintura; vestidos bordados a mano; Trapo cosido y bordado
Zitñcuaro	Michoacñn	Sarapes de lana en telar de pie
Cuernavaca	Morelos	Ropa y manteles bordados a mano. Vestidos y blusas tejidas con gancho
Hueyapan	Morelos	Enredos, ce—idores y rebozos de lana, en telar de cintura. Blusas de algod—n bordados y deshilados
Tetelcingo	Morelos	Enredos, ce—idores y rebozos de lana, en telar de cintura. Sarapes y cobijas en telar de pie
Acaponeta	Nayarit	Morrales y ce—idores de lana en telar de cintura
Alta Vista	Nayarit	Textiles y demñs art—culos huicholes
Santiago Ixcuintla	Nayarit	Algod—n bordado
San Blas Atempan	Oaxaca	Terciopelo bordado
San Juan Chinateca	Oaxaca	Algod—n bordado
San Mateo del Mar	Oaxaca	Algod—n tejido en telar de cintura; Algod—n brocado, tejido en telar de cintura
Teotitñn	Oaxaca	Lana te—ida con tintes naturales, seda e hilos de plata tejidos en telar de pedal
Altepexi	Puebla	Enredos, quechquemiti, morrales y ce—idores de lana, en telar de cintura; camisas de algod—n bordadas a mano
Aquixtla	Puebla	Enredos, quechquemiti, morrales, ce—idores de lana, en telar de cintura
Atla	Puebla	Quechquemiti de algod—n en telar de cintura; morrales de manta bordados
Chignahuapan	Puebla	Enredos, ce—idores y morrales, en telar de cintura; sarapes, cobijas y su—teres de lana, en telar de pie
Coacuquilla	Puebla	Camisas de algod—n bordadas a mano
Cuautempan	Puebla	Textiles
Cuetzalñn	Puebla	Enredos, quechquemiti, ce—idores y morrales de lana o algod—n, en telar de cintura; tlacoyales; gabanes, manteles y servilletas bordadas a mano
Emiliano Carranza	Puebla	Enredos, rebozos y quechquemiti bordados en punto de cruz y de lana, negros, hechos en telar de cintura
Huahuchinango	Puebla	Quechquemiti de algod—n en telar de cintura; camisas bordadas a mano
Huejotzingo	Puebla	Sarapes, cobijas y tapetes de lana en telar de pie
Hueyapan	Puebla	Enredos, camisas, rebozos y morrales de lana, en telar de cintura y bellamente borddos en punto de curz; Lana te—ida con tintes naturales, teida en telar de cintura y bordada. Empuntada a mano

Poblaci—n	Estado	Características
Huicalapixtla	Puebla	Rebozos y quechquemitl de algod—n en telar de cintura; camisas bordadas a mano
Magdalena	Puebla	Camisas de algod—n bordadas a mano
Naupan	Puebla	Camisas bordadas en m̄quina
Nauzonila	Puebla	Camisas bordadas a mano
Nuevo Necaxa	Puebla	Quechquemitl y morrales de manta bordados a mano
Olintla	Puebla	Ce—idores de lana en telar de cintura
Pantepec	Puebla	Quechquemitl y ce—idores de lana realizados en telar de cintura; faldas de algod—n bordadas en m̄quina
San Andr’s Zacatl̄n	Puebla	Sarapes y cobijas de lana, en telar de pie
San Jos~ Miahuatl̄n	Puebla	Huipiles de algod—n, en telar de cintura; huipiles bordados
San Juan Tejuapa	Puebla	Camisas bordadas
San Martn Texmelucan	Puebla	Manteles y camisas bordadas
San Miguel Canoas	Puebla	Camisas de algod—n bordadas a mano
San Miguel Tenango	Puebla	Rebozos, enredos, ce—idores y morrales de lana, en telar de cintura; camisas de algod—n bordadas a mano
San Pablito Chachahuantlan	Puebla	Enredos, morrales y ce—idores de lana, en telar de cintura; camisas bordadas a mano
San Pablito Pahuatl̄n	Puebla	Enredos, morrales y ce—idores de lana, en telar de cintura; camisas bordadas con chaquira; rebozos
San Sebastīn Zinacantepec	Puebla	Quechquemitl de lana en telar de cintura
Tehuac̄n de las Granadas	Puebla	Camisas de algod—n bordadas a mano
Tenexatiloyan	Puebla	Loza de barro vidriado
Tepeaca	Puebla	Rebozos, enredos, ce—idores y morrales de lana, en telar de cintura
Teteles	Puebla	Rebozos, huipiles, cotones y gabanes de lana, en telar de cintura y de pie
Villa de Allende	Puebla	Colchas y manteles de lana o algod—n, en telar de cintura y de pie
Xalacapa	Puebla	Enredos, gabanes, ce—idores y morrales de lana, en telar de cintura; manteles y servilletas de algod—n bordadas a mano
Xolotla	Puebla	Quechquemitl de algod—n y morrales, en telar de cintura; camisas bordadas a mano
Zacapoaxtla	Puebla	Ce—idores y morrales de lana en telar de cintura; camisas de algod—n bordadas a mano
Kantunilkin	Quintana Roo	Huipiles y blusas bordadas a mano
Ca—ada de Ȳez	San Luis Potos’	Morrales y ce—idores de lana en telar de cintura
Catorce	San Luis Potos’	Sarapes, jorongos y cobijas de lana, en telar de pie
Ciudad Santos (Tancanhuitz)	San Luis Potos’	Quechquemitl, morrales y ce—idores de algod—n y lana, en telar de cintura
Coxcatl̄n	San Luis Potos’	Morrales bordados con lana y tlacoyales
Cuatlamayan	San Luis Potos’	Quechquemitl bordados y enredos de lana, en telar de cintura; tlacoyales de lana
Matehuala	San Luis Potos’	Flores de tela
Moctezuma	San Luis Potos’	Tejidos de malla, colchas y manteles
Salinas	San Luis Potos’	Sarapes de lana en telar de pie
San Antonio	San Luis Potos’	Quechquemitl, morrales, ce—idores en telar de cintura
Santa Maria del Rio	San Luis Potos’	Rebozos de seda natural en telar de cintura; bordados; Seda te—ida con tintes naturales, tejida en telar de cintura y empuntada a mano
Tamalet—n	San Luis Potos’	Enredos de lana en telar de cintura; quechquemitl y morrales de algod—n, bordados; tocados de lana
Tamazunchale	San Luis Potos’	Enredos de lana en telar de cintura; quechquemitl y morrales de algod—n, bordados
Ahome	Sinaloa	Sarapes, cobijas, ce—idores y morrales de lana, en telar de pie
Concordia	Sinaloa	Sarapes, cobijas, ce—idores; morrales de lana en telar de pie
Culiac̄n	Sinaloa	Vestidos y blusas de algod—n bordadas a mano
El Fuerte	Sinaloa	Sarapes, cobijas, morrales y ce—idores de lana en telar de pie
Picachitos	Sinaloa	Morrales y ce—idores de algod—n en telar de cintura
Bacabachic	Sonora	Sarapes de lana tejidos en telar de pie

Poblaci—n	Estado	Características
Choaquaye	Sonora	Sarapes de lana en telar de troncos y ce—idores
El Salitral	Sonora	Sarapes de lana y ce—idores de lana, en telar de troncos
Las �nimas	Sonora	Sarapes de lana y ce—idores de lana, en telar de troncos
Las Bocas	Sonora	Sarapes de lana y ce—idores de lana, en telar de troncos
Malcoba	Sonora	Sarapes y cobijas de lana, en telar de pie
Maslaca	Sonora	Ce—idores de lana en telar de cintura
Moroncarit	Sonora	Sarapes, cobijas y ce—idores de lana, en telar de troncos
Navojoa	Sonora	Lana te—ida con tintes naturales y tejida en telar horizontal
Onavas	Sonora	Sarapes y cobijas de lana, en telar de troncos
Pascola Sash	Sonora	Sarapes, cobijas y ce—idores de lana, en telar de troncos
Rinc—n del Alizo	Sonora	Sarapes, cobijas y ce—idores de lana, en telar de troncos
Sejaki Warihio	Sonora	Sarapes, cobijas y ce—idores de lana, en telar de troncos
Sinahuisa	Sonora	Sarapes, cobijas y ce—idores de lana, en telar de troncos
Sirabampo	Sonora	Sarapes, cobijas y ce—idores de lana, en telar de troncos
Teachive	Sonora	Sarapes, cobijas y ce—idores de lana, en telar de troncos
Y'cora	Sonora	Sarapes, cobijas y ce—idores de lana, en telar de troncos
Apizaco	Tlaxcala	Sarapes de lana en telar de pie
Ixcotla	Tlaxcala	Sarapes, cobijas, cotorinas de lana en telar de pie
San Bernardino Contla	Tlaxcala	Lana tejida en telar de pedal. Sarapes, cobijas, cotorinas y morrales de lana, en telar de pie
Santa Ana Chiautempan	Tlaxcala	Sarapes, cobijas, gabanes, jorongos, rebozos, casimires y morrales de lana, en telar de pie
Amatlán de Reyes	Veracruz	Huipiles, enredos, morrales y ce—idores de algod—n o lana en telar de cintura
Chicontepec	Veracruz	Algod—n bordado. Camisas de algod—n bordadas a punto de cruz. Enredos y ce—idores de lana en telar de cintura
Cotzoleacaque	Veracruz	Enredos, morrales, ce—idores y quechquemilt de lana en telar de cintura
Minatitlán	Veracruz	Ropa de algod—n bordada y deshilada. Trajes de jarocha, bordados
Tlacotalpan	Veracruz	Vestidos bordados; deshilados y tejidos de gancho; trabajos de malla
Veracruz	Veracruz	Bordados y deshilados, trabajos de ganchillo
Timicuy	Yucatán	Algod—n bordado
Guadalupe	Zacatecas	Sarapes de lana en telar de pie
Jerez de Garc'a Salinas	Zacatecas	Sarapes de lana en telar de pie
Pinos	Zacatecas	Sarapes, cobijas y cotorinas de lana, en telar de pie
Villagarc'a	Zacatecas	Sarapes, cobijas y gabanes de lana, en telar de pie; Lana tejida en telar de pedal
Zacatecas	Zacatecas	Sarapes de lana en telar de pie
Acatl�n	Guerrero	Enredos y rebozos de algod—n en telar de cintura, camisas bordadas a mano
Buena Vista de Cu'llar	Guerrero	Huipiles de algod—n, en telar de cintura
Chacalapa	Guerrero	Huipiles de algod—n en telar de cintura
Chilapa	Guerrero	Rebozos de algod—n en telar de cintura
Ixcateopan	Guerrero	Ropa de algod—n bordada a mano
Malinaltepec	Guerrero	Sarapes y cobijas de lana, en telar de pie
Metlatenoc	Guerrero	Huipiles de algod—n en telar de cintura
Minas	Guerrero	Huipiles y blusas de algod—n en telar de cintura
Rancho Zapote Negro	Guerrero	Huipiles de algod—n en telar de cintura
San Pedro Quiatan	Guerrero	Huipiles de algod—n en telar de cintura
Taxco	Guerrero	Vestidos bordados
Betaaza	Oaxaca	Blusa y falda de algod—n blanco con ce—idor de seda natural color magenta, todo en telar de cintura

Poblaci—n	Estado	Características
Cuicapan	Oaxaca	Huipiles de algod—n coyuche
Guichicovi	Oaxaca	Enredos de algod—n te—idos con tinte de caracol, en telar de cintura
Huazolotitl—n	Oaxaca	Huipiles de algod—n en telar de cintura
Huitepec	Oaxaca	Huipiles, morrales y ce—idores en telar de cintura
Ipalapa	Oaxaca	Huipiles, colchas, manteles y servilletas de algod—n, en telar de cintura
Ixtayutla	Oaxaca	Trajes masculinos y huipiles, bordados de algod—n, elaborados en telar de cintura
Jalapa de D'az	Oaxaca	Enredos de algod—n (Pozahuanco) te—idos con caracol, en telar de cintura
Jamiltepec	Oaxaca	Huipiles de lana o algod—n en telar de cintura
Jilotepec	Oaxaca	Huipiles, ce—idores y morrales de algod—n, en telar de cintura
Juchit—n	Oaxaca	Blusas y faldas de algod—n bordadas en m—quina
Juquila	Oaxaca	Huipiles y enredos de algod—n o lana, en telar de cintura
Mechoc—n	Oaxaca	Enredos de algod—n te—idos con tinte de caracol, en telar de cintura
Mitta	Oaxaca	Rebozos, quechquemitl, morrales de lana en telar de cintura. Vestidos y blusas de gancho. Huipiles bordados a mano. Mu—equitos de lana
Oaxaca	Oaxaca	Telas, manteles y colchas en telar de pie
Ojitl—n	Oaxaca	Huipiles de lana o algod—n en telar de cintura
Pinotepa de Don Luis	Oaxaca	Enredos de algod—n (Pozahuanco) te—idos con caracol, en telar de cintura y una tela comercial de algod—n , bordada y ribeteada con listones que se usa en cabeza y hombros
Pinotepa Nacional	Oaxaca	Enredos de algod—n (Pozahuanco) te—idos con caracol, en telar de cintura. Huipiles y camisas bordadas: tocados de lana
Putla	Oaxaca	Huipiles de algod—n en telar de cintura
San Andr—s Chicahuaxtla	Oaxaca	Huipiles, ce—idores y morrales de algod—n, en telar de cintura
San Andr—s Teotilalpan	Oaxaca	Huipiles, ce—idores y morrales de algod—n, en telar de cintura
San Antonio	Oaxaca	Vestidos de algod—n bordados a mano
San Bartolo Coyotopec	Oaxaca	Huipiles de algod—n en telar de cintura
San Bartolo Yautepec	Oaxaca	Huipiles de algod—n en telar de cintura
San Esteban Atlatlahuaca	Oaxaca	Huipiles, morrales y ce—idores en telar de cintura
San Felipe Usila	Oaxaca	Huipiles, morrales y ce—idores en telar de cintura
San Juan Acatl—n	Oaxaca	Huipiles, morrales y ce—idores en telar de cintura
San Juan Colorado	Oaxaca	Manteles, servilletas de algod—n, huipiles y ce—idores de lana, en telar de cintura
San Juan Copal—n	Oaxaca	Huipiles, morrales y ce—idores en telar de cintura
San Juan Cotzoc—n	Oaxaca	Huipiles, morrales y ce—idores en telar de cintura
Tehuantepec	Oaxaca	Trajes bordados a mano
Teotitl—n del Valle	Oaxaca	Sarapes, tapetes, rebozos y morrales de lana tejidos en telar de pie y de cintura
Tepeaca	Oaxaca	Rebozos, ce—idores, morrales de lana o algod—n , en telar de cintura
Tepnixtlahuaca	Oaxaca	Enredos y huipiles de lana o algod—n, en telar de cintura. Enormes tocados de lana
Tetepelcingo	Oaxaca	Ropa para varones, de algod—n blanco o con rayas blancas y azules, en telar de cintura
Tlahuitoltepec	Oaxaca	Cobijas de lana en telar de pie
Tutultepec	Oaxaca	Enredos de algod—n en telar de cintura
Yacochi	Oaxaca	Huipiles de algod—n en telar de cintura
Yaganiza	Oaxaca	Huipiles de algod—n en telar de cintura
Yalalag	Oaxaca	Huipiles y enredos de algod—n, en telar de cintura. Tocados negros de lana
Yogococho	Oaxaca	Huipiles de algod—n en telar de cintura
Yosonicaje	Oaxaca	Huipiles de algod—n en telar de cintura

Poblaci—n	Estado	Características
Yucunicoco	Oaxaca	Huipiles de algod—n en telar de cintura
Amatenango del Valle	Chiapas	Enredos, camisas, morrales y ce—idores de lana, algod—n y artisela, en telar de cintura
Bochil	Chiapas	Textiles
Coita	Chiapas	Textiles
Comit—n	Chiapas	Telas de algod—n en telar de cintura
Cruz Quemada	Chiapas	Cotonos de lana blanca en telar de cintura
Chainatic	Chiapas	Enredos, cotonos, ce—idores y morrales de lana, en telar de cintura
Chiapa de Corzo	Chiapas	Trajes de tul bordados con artisela
Chiquinavalo	Chiapas	Enredos, cotonos, ce—idores y morrales de lana, en telar de cintura
El Zapotal	Chiapas	Textiles
Huist—n	Chiapas	Textiles
Huitiup—n	Chiapas	Textiles
Ixtapa	Chiapas	Textiles
Jitotol	Chiapas	Textiles
Larrainzar	Chiapas	Huipiles, morrales, ce—idores y enredos de lana o algod—n, en telar de cintura
Las Margaritas	Chiapas	Camisas bordadas y deshiladas
Navenchauc	Chiapas	Enredos, cotonos, ce—idores y morrales de lana o algod—n, en telar de cintura
Ocozocuautila	Chiapas	Huipiles y camisas de hombre, de algod—n ligero, tipo encaje, tejidas en telar de cintura
Ocuilapa	Chiapas	Huipiles y camisas de hombre, ligeras, tipo encaje, de algod—n blanco tejido en telar de cintura
Pantelh—	Chiapas	Huipiles, enredos, morrales y ce—idores de algod—n o lana en telar de cintura
Pueblo Nuevo Solistahuacau	Chiapas	Textiles de lana en telar de cintura
San Cristobal de las Casas	Chiapas	Colchas de lana o algod—n en telar de pie. Huipiles, enredos, ce—idores, morrales y otras prendas de lana o algod—n, en telar de cintura
San Juan Chamula	Chiapas	Huipiles, enredos, cotonos, morrales, ce—idores y rebozos de lana o algod—n, en telar de cintura
San Lucas el Zapotal	Chiapas	Huipiles, enredos, cotonos, morrales, ce—idores y rebozos de lana o algod—n, en telar de cintura
Santo Tom—s de Oxchuc	Chiapas	Huipiles de algod—n o lana, en telar de cintura
Tenejapa	Chiapas	Huipiles, enredos, ce—idores y morrales de algod—n, cotonos de lana elaborados en telar de cintura
Teopisca	Chiapas	Morralitos de seda, bordados
Tuxtla Gutierrez	Chiapas	Enredos de lana en telar de cintura
Venustiano Carranza	Chiapas	Enredos, camisas, servilletas y manteles de algod—n con lana y artisela
Zinacant—n	Chiapas	Enredos, huipiles, cotonos, morrales y ce—idores de algod—n o lana, en telar de cintura
Jalapa de M—ndez	Tabasco	Camisas de algod—n bordadas en punto de cruz
Tecolutla	Tabasco	Camisas de algod—n bordadas a mano
Becal	Campeche	Morrales y blusas bordadas
Calkini	Campeche	Huipiles, blusas, guayaberas, pa—uelos de algod—n, bordados
Champot—n	Campeche	Huipiles y guayaberas
Dzibalch—n	Campeche	Huipiles y blusas bordadas. Guayaberas. Hamacas de ca—amo
Hecelchac—n	Campeche	Huipiles bordados
Acanceh	Yucat—n	Hamacas de ca—amo
Butzotz	Yucat—n	Hamacas de ca—amo
Cacalch—n	Yucat—n	Huipiles y blusas de algod—n bordadas. Hamacas de ca—amo

Población	Estado	Características
Calotmul	Yucatán	Huipiles y blusas de algodón bordadas. Hamacas de cañamo
Cenotillo	Yucatán	Huipiles y blusas de algodón bordadas. Hamacas de cañamo
Citilcum	Yucatán	Huipiles, blusas y quayaberas de algodón bordadas a máquina
Chumayel	Yucatán	Huipiles de algodón bordados en máquina
Ozidzantón	Yucatán	Huipiles y blusas de algodón bordadas en máquina
Dzitis	Yucatán	Huipiles de algodón bordados en máquina
Dzoncahuich	Yucatán	Hamacas de cañamo
Ebtón	Yucatán	Huipiles y blusas de algodón bordadas en máquina
Espita	Yucatán	Huipiles y blusas de algodón bordadas en máquina
Maiachón	Yucatán	Hamacas de cañamo
Iocabá	Yucatán	Huipiles y blusas de algodón bordadas en máquina
Hoctón	Yucatán	Hamacas de cañamo
Homón	Yucatán	Huipiles y blusas de algodón bordadas en máquina. Hamacas de cañamo
Hunucmá	Yucatán	Huipiles de algodón bordados a mano
Izamal	Yucatán	Huipiles, blusas y quayaberas de algodón bordadas a máquina. Hamacas de cañamo
Kantunil	Yucatán	Huipiles, blusas y quayaberas de algodón bordadas a máquina
Kauá	Yucatán	Huipiles, blusas y quayaberas de algodón bellamente bordadas a máquina
Klimbilá	Yucatán	Huipiles, blusas y quayaberas bordadas a máquina
Kunkunul	Yucatán	Hamacas de cañamo
Libre Unión	Yucatán	Huipiles, blusas y quayaberas de algodón bordadas a máquina
Mérida	Yucatán	Huipiles, blusas y quayaberas de algodón bordadas a máquina
Motul	Yucatán	Huipiles, blusas y quayaberas de algodón bordadas a máquina

ANEXO 3: SELECCIÓN DE MERCADOS

ALFARERÍA Y CERÁMICA

Lista de los países importadores del producto seleccionado
Producto: 691390 Estatallas y demás objetos de adorno de cerámica, excepto los de porcelana

Pais	Valor 2003 (miles de dolares)	Valor 2004 (miles de dolares)	Valor 2004 (Volumen Kg.)	Posición 1		Posición 2		Posición 3	Posición Total	Posición Definitiva
Italia	52.49	60.36	40,717.00	5.00	15.00	3.00	1.48	6.00	14.00	1.00
España	23.10	27.95	18,062.00	9.00	21.00	2.00	1.55	4.00	15.00	2.00
Francia	53.42	58.23	39,162.00	6.00	9.00	6.00	1.49	5.00	17.00	3.00
Suecia	17.36	23.09	16,411.00	10.00	33.00	1.00	1.41	7.00	18.00	4.00
Estados Unidos de América	342.07	362.60	295,877.36	1.00	6.00	8.00	1.23	9.00	18.00	4.00
Alemania	115.51	123.59	100,851.00	2.00	7.00	7.00	1.23	9.00	18.00	4.00
Portugal	4.86	5.54	1,859.00	14.00	14.00	4.00	2.98	1.00	19.00	5.00
Suiza y Liechtenstein	22.01	23.55	11,304.00	11.00	7.00	7.00	2.08	2.00	20.00	6.00
Países Bajos (Holanda)	54.52	60.52	72,732.00	4.00	11.00	5.00	0.83	11.00	20.00	6.00
Bélgica	25.48	28.28	22,220.00	8.00	11.00	5.00	1.27	8.00	21.00	7.00
Reino Unido	81.16	78.72	79,406.00	3.00	-3.00	10.00	0.99	10.00	23.00	8.00
Grecia	4.44	4.44	2,461.00	13.00	0.00	9.00	1.80	3.00	25.00	9.00
Canadá	14.70	13.52	9,611.34	12.00	-8.00	11.00	1.41	7.00	30.00	10.00
México	7.87	5.82	31,691.00	7.00	-26.00	12.00	0.18	12.00	31.00	11.00

Lista de los países importadores del producto seleccionado
Producto: 6912 Vajilla y demás artículos de uso doméstico, higiene o tocador, de cerámica, excepto de porcelana

Pais	Valor 2003 (miles de dolares)	Valor 2004 (miles de dolares)	Valor 2004 (Volumen Kg.)	Posición 1		Posición 2		Posición 3	Posición Total	Posición Definitiva
Bélgica	28.21	45.98	16,733.00	10.00	63.00	1.00	2.75	2.00	13.00	1.00
Francia	98.63	122.31	56,832.00	3.00	24.00	5.00	2.15	5.00	13.00	1.00
Países Bajos (Holanda)	32.30	48.77	22,688.00	8.00	51.00	2.00	2.15	5.00	15.00	2.00
Reino Unido	132.93	155.53	72,590.00	2.00	17.00	8.00	2.14	6.00	16.00	3.00
España	43.69	51.55	23,347.00	7.00	18.00	7.00	2.21	3.00	17.00	4.00
Alemania	73.08	95.73	53,790.00	5.00	31.00	4.00	1.78	8.00	17.00	4.00
Canadá	108.20	122.26	56,812.48	4.00	13.00	9.00	2.15	5.00	18.00	5.00
Estados Unidos de América	912.17	994.27	464,055.32	1.00	9.00	12.00	2.14	6.00	19.00	6.00
Italia	28.17	39.44	19,863.00	9.00	40.00	3.00	1.99	7.00	19.00	6.00
Suecia	17.97	21.93	9,985.00	11.00	22.00	6.00	2.20	4.00	21.00	7.00
Suiza y Liechtenstein	17.68	19.80	5,423.00	12.00	12.00	10.00	3.65	1.00	23.00	8.00
Grecia	9.51	10.56	4,781.00	13.00	11.00	11.00	2.21	3.00	27.00	9.00
México	23.44	18.99	39,593.00	6.00	-19.00	13.00	0.48	9.00	28.00	10.00

Lista de los países importadores del producto seleccionado
Producto: 6913 Estatuillas y demás objetos de adorno, de cerámica.

Pais	Valor 2003 (miles de dolares)	Valor 2004 (miles de dolares)	Valor 2004 (Volumen Kg.)	Posición 1		Posición 2		Posición 3	Posición Total	Posición Definitiva
España	38.52	43.14	23,597.00	7.00	12.00	3.00	1.83	3.00	13.00	1.00
Alemania	145.02	160.97	106,606.00	2.00	11.00	4.00	1.51	7.00	13.00	1.00
Francia	71.84	76.15	44,095.00	5.00	6.00	6.00	1.73	4.00	15.00	2.00
Italia	86.02	91.18	56,581.00	4.00	6.00	6.00	1.61	5.00	15.00	2.00
Estados Unidos de América	665.35	685.31	453,869.08	1.00	3.00	7.00	1.51	7.00	15.00	2.00
Suiza y Liechtenstein	26.16	27.73	11,656.00	10.00	6.00	6.00	2.38	1.00	17.00	3.00
Suecia	19.99	25.98	16,847.00	11.00	30.00	1.00	1.54	6.00	18.00	4.00
Países Bajos (Holanda)	57.97	66.09	75,175.00	6.00	14.00	2.00	0.88	10.00	18.00	4.00
Bélgica	33.03	36.33	25,904.00	8.00	10.00	5.00	1.40	8.00	21.00	5.00
Reino Unido	115.64	115.64	86,634.00	3.00	0.00	9.00	1.33	9.00	21.00	5.00
Grecia	8.31	8.48	3,764.00	13.00	2.00	8.00	2.25	2.00	23.00	6.00
Canadá	38.07	35.40	25,241.66	9.00	-7.00	10.00	1.40	8.00	27.00	7.00
México	15.28	11.00	49,390.00	12.00	-28.00	11.00	0.22	11.00	34.00	8.00

MAQUE Y LACAS

Lista de los países importadores del producto seleccionado

Producto : 4420 Marquetería y taracea; cofrecillos, escribines y estuches para joyería u orfebrería y manufacturas similares de madera; estatuillas y demás objetos de adorno, de madera

Pais	Valor 2003 (miles de dolares)	Valor 2004 (miles de dolares)	Valor 2004 (Volumen Kg.)	Posición 1		Posición 2		Posición 3	Posición Total	Posición Definitiva
Alemania	77.00	97.79	24,084.00	2.00	27.00	4.00	4.06	3.00	9.00	1.00
España	34.60	47.06	13,211.00	5.00	36.00	2.00	3.56	6.00	13.00	2.00
Grecia	5.89	8.61	2,061.00	12.00	46.00	1.00	4.18	2.00	15.00	3.00
Francia	72.15	77.92	21,045.00	3.00	8.00	8.00	3.70	4.00	15.00	3.00
Canadá	35.74	38.96	2,498.76	8.00	9.00	7.00	15.59	1.00	16.00	4.00
EUA	562.31	562.31	138,483.49	1.00	0.00	12.00	4.06	3.00	16.00	4.00
Reino Unido	62.01	69.46	20,479.00	4.00	12.00	5.00	3.39	7.00	16.00	4.00
Bélgica	27.39	35.88	9,978.00	9.00	31.00	3.00	3.60	5.00	17.00	5.00
Suiza y Liechtenstein	38.93	40.10	2,572.00	7.00	3.00	10.00	15.59	1.00	18.00	6.00
Italia	38.56	42.80	13,428.00	6.00	11.00	6.00	3.19	8.00	20.00	7.00
Holanda	28.67	29.25	9,455.00	10.00	2.00	11.00	3.09	9.00	30.00	8.00
Suecia	20.35	21.57	8,620.00	11.00	6.00	9.00	2.50	10.00	30.00	8.00
México	6.63	6.83	52,889.00	13.00	3.00	10.00	0.13	11.00	34.00	9.00

Lista de los países importadores del producto seleccionado

Producto : 442090 Marquetería y taracea; cofres, cajas y estuches para joya u orfebrería (los demás)

Pais	Valor 2003 (miles de dolares)	Valor 2004 (miles de dolares)	Valor 2004 (Volumen Kg.)	Posición 1		Posición 2		Posición 3	Posición Total	Posición Definitiva
España	14.85	20.95	5,706.00	7.00	41.00	2.00	3.67	3.00	12.00	1.00
Canadá	22.56	25.27	1,523.57	6.00	12.00	6.00	16.58	1.00	13.00	2.00
Francia	27.43	31.00	9,220.00	4.00	13.00	5.00	3.36	4.00	13.00	2.00
Bélgica	14.41	19.45	5,259.00	9.00	35.00	3.00	3.70	2.00	14.00	3.00
Alemania	32.19	37.01	12,608.00	3.00	15.00	4.00	2.94	7.00	14.00	3.00
Suiza y Liechtenstein	28.54	28.82	1,738.00	5.00	1.00	11.00	16.58	1.00	17.00	4.00
Reino Unido	40.99	44.27	13,782.00	2.00	8.00	9.00	3.21	6.00	17.00	4.00
EUA	348.50	369.41	115,000.99	1.00	6.00	10.00	3.21	6.00	17.00	4.00
Italia	18.20	20.20	6,168.00	8.00	11.00	7.00	3.27	5.00	20.00	5.00
Grecia	1.43	2.41	625,000.00	13.00	69.00	1.00	0.00	10.00	24.00	6.00
Suecia	14.72	16.19	7,540.00	10.00	10.00	8.00	2.15	8.00	26.00	7.00
Holanda	13.09	13.09	6,095.25	11.00	0.00	12.00	2.15	8.00	31.00	8.00
México	2.98	2.84	24,330.00	12.00	-5.00	13.00	0.12	9.00	34.00	9.00

**Lista de los países importadores del producto seleccionado
Producto : 442010 Estatuillas y demás objetos de adorno, de madera**

Pais	Valor 2003 (miles de dolares)	Valor 2004 (miles de dolares)	Valor 2004 (Volumen Kg.)	Posición 1		Posición 2		Posición 3	Posición Total	Posición Definitiva
Alemania	45.02	60.78	11,477.00	2.00	35.00	2.00	5.30	1.00	5.00	1.00
EUA	211.97	192.90	36,424.87	1.00	-9.00	11.00	5.30	1.00	13.00	2.00
España	19.64	26.12	7,505.00	4.00	33.00	3.00	3.48	6.00	13.00	2.00
Grecia	4.49	6.20	1,436.00	11.00	38.00	1.00	4.31	3.00	15.00	3.00
Francia	44.69	46.92	11,826.00	3.00	5.00	8.00	3.97	4.00	15.00	3.00
Reino Unido	20.99	25.18	6,698.00	5.00	20.00	5.00	3.76	5.00	15.00	3.00
Bélgica	13.04	16.43	4,719.00	7.00	26.00	4.00	3.48	6.00	17.00	4.00
Italia	20.36	22.61	7,261.00	6.00	11.00	6.00	3.11	7.00	19.00	5.00
Suecia	5.55	5.38	1,080.00	12.00	-3.00	10.00	4.98	2.00	24.00	6.00
Holanda	15.39	16.16	5,224.00	8.00	5.00	8.00	3.09	8.00	24.00	6.00
Canadá	13.30	13.69	4,427.37	9.00	3.00	9.00	3.09	8.00	26.00	7.00
Suiza y Liechtenstein	10.25	11.28	834,000.00	10.00	10.00	7.00	0.01	10.00	27.00	8.00
México	3.63	3.99	28,558.00	13.00	10.00	7.00	0.14	9.00	29.00	9.00

**Lista de los países importadores del producto seleccionado
Producto: 4419 Artículos de mesa o de cocina, de madera.**

Pais	Valor 2003 (miles de dolares)	Valor 2004 (miles de dolares)	Valor 2004 (Volumen Kg.)	Posición 1		Posición 2		Posición 3	Posición Total	Posición Definitiva
Reino Unido	55.37	62.57	22,672.00	2.00	13.00	5.00	2.76	6.00	13.00	1.00
Estados Unidos de América	98.93	110.80	40,149.88	1.00	12.00	6.00	2.76	6.00	13.00	1.00
Alemania	27.55	33.89	12,985.00	3.00	23.00	2.00	2.61	8.00	13.00	1.00
España	9.69	11.34	3,990.00	7.00	17.00	3.00	2.84	5.00	15.00	2.00
Italia	11.86	13.64	4,938.00	6.00	15.00	4.00	2.76	6.00	16.00	3.00
Suecia	9.10	10.20	3,102.00	8.00	12.00	6.00	3.29	3.00	17.00	4.00
Francia	26.71	30.71	11,922.00	4.00	15.00	4.00	2.58	9.00	17.00	4.00
Países Bajos (Holanda)	8.98	10.14	3,463.00	9.00	13.00	5.00	2.93	4.00	18.00	5.00
Grecia	3.65	5.98	2,199.00	11.00	64.00	1.00	2.72	7.00	19.00	6.00
Suiza y Liechtenstein	5.34	5.50	1,218.00	12.00	3.00	7.00	4.52	1.00	20.00	7.00
Bélgica	9.64	9.84	2,738.00	10.00	2.00	8.00	3.59	2.00	20.00	7.00
Canadá	14.77	14.77	12,909.53	5.00	0.00	9.00	1.14	10.00	24.00	8.00
México	2.51	2.81	32,666.00	13.00	12.00	6.00	0.09	11.00	30.00	9.00

TEXTILES

Lista de los pa'ses importadores del producto seleccionado

Producto: 6308 Juegos o surtidos constituidos por piezas de tejido e hilados, incluso con accesorios, para la confecci—n de alfombras, tapicer'a, manteles o servilletas bordados

Pais	Valor 2003 (miles de dolares)	Valor 2004 (miles de dolares)	Valor 2004 (Volumen Kg.)	Posici—n 1		Posici—n 2		Posici—n 3	Posici—n Total	Posici—n Definitiva
M'xico	626.35	927.00	21,007.00	1.00	48.00	3.00	44.13	1.00	5.00	1.00
Grecia	308.52	543.00	16,000.00	4.00	76.00	1.00	33.94	2.00	7.00	2.00
Pa'ses Bajos (Holanda)	485.21	820.00	67,000.00	3.00	69.00	2.00	12.24	4.00	9.00	3.00
Suiza y Liechtenstein	859.62	894.00	28,000.00	2.00	4.00	9.00	31.93	3.00	14.00	4.00
Francia	4.78	5.98	325,000.00	5.00	25.00	4.00	0.02	7.00	16.00	5.00
Italia	3.27	3.56	52,000.00	9.00	9.00	7.00	0.07	5.00	21.00	6.00
Alemania	4.73	5.30	362,000.00	7.00	12.00	6.00	0.01	8.00	21.00	6.00
Reino Unido	3.66	4.32	310,000.00	8.00	18.00	5.00	0.01	8.00	21.00	6.00
Suecia	2.11	2.49	59,000.00	11.00	18.00	5.00	0.04	6.00	22.00	7.00
Canad†	2.62	2.75	159,000.00	10.00	5.00	8.00	0.02	7.00	25.00	8.00
Espa—a	8.42	5.98	486,000.00	6.00	-29.00	11.00	0.01	8.00	25.00	8.00
Estados Unidos de Am'rica	2.36	2.48	112,000.00	12.00	5.00	8.00	0.02	7.00	27.00	9.00
B'lgica	2.05	2.11	98,000.00	13.00	3.00	10.00	0.02	7.00	30.00	10.00

Lista de los pa'ses importadores del producto seleccionad

Producto: 6214 Chales, pa—uelos de cuello, pasamonta—as, bufandas, mantillas, velos y articulos similares.

Pais	Valor 2003 (miles de dolares)	Valor 2004 (miles de dolares)	Valor 2004 (Volumen Kg.)	Posici—n 1		Posici—n 2		Posici—n 3	Posici—n Total	Posici—n Definitiva
Estados Unidos de Am'rica	160.63	187.94	5,673.00	1.00	17.00	4.00	33.13	3.00	8.00	1.00
Francia	114.28	124.56	3,458.00	2.00	9.00	6.00	36.02	1.00	9.00	2.00
Italia	74.97	95.22	4,483.00	3.00	27.00	3.00	21.24	4.00	10.00	3.00
Alemania	78.95	86.05	2,493.00	5.00	9.00	6.00	34.52	2.00	13.00	4.00
B'lgica	25.86	28.44	1,637.00	8.00	10.00	5.00	17.38	5.00	18.00	5.00
Espa—a	68.61	74.10	4,489.00	6.00	8.00	7.00	16.51	6.00	19.00	6.00
Reino Unido	88.83	95.05	6,485.00	4.00	7.00	8.00	14.66	7.00	19.00	6.00
Pa'ses Bajos (Holanda)	20.01	21.81	1,255.07	9.00	9.00	6.00	17.38	5.00	20.00	7.00
Suecia	7.27	14.84	581,000.00	12.00	104.00	1.00	0.03	10.00	23.00	8.00
Grecia	11.39	17.32	930,000.00	10.00	52.00	2.00	0.02	11.00	23.00	8.00
Suiza y Liechtenstein	28.57	30.00	338,000.00	7.00	5.00	9.00	0.09	9.00	25.00	9.00
M'xico	7.13	6.77	5,420.00	13.00	-5.00	11.00	1.25	8.00	32.00	10.00
Canad†	14.73	15.03	806,869.91	11.00	2.00	10.00	0.02	11.00	32.00	10.00

Lista de los pa'ses importadores del producto seleccionado
Producto: 6217 Los dem's complementos (accesorios) de vestir; partes de prendas o de complementos (accesorios) de vestir

Pais	Valor 2003 (miles de dolares)	Valor 2004 (miles de dolares)	Valor 2004 (Volumen Kg.)	Posici—n 1		Posici—n 2		Posici—n 3	Posici—n Total	Posici—n Definitiva
Francia	29.48	42.75	2,391.00	5.00	45.00	3.00	17.88	3.00	11.00	1.00
Grecia	8.65	21.10	1,299.00	8.00	144.00	1.00	16.24	4.00	13.00	2.00
Italia	26.89	33.88	1,616.00	6.00	26.00	7.00	20.96	1.00	14.00	3.00
Alemania	44.69	54.97	3,073.00	3.00	23.00	9.00	17.89	2.00	14.00	3.00
Pa'ses Bajos (Holanda)	10.24	17.30	1,146.00	10.00	69.00	2.00	15.10	5.00	17.00	4.00
Reino Unido	37.30	46.63	3,278.00	4.00	25.00	8.00	14.23	6.00	18.00	5.00
Estados Unidos de Am'rica	83.27	101.59	7,402.00	2.00	22.00	10.00	13.72	7.00	19.00	6.00
Espa'a	20.45	26.80	2,349.00	7.00	31.00	6.00	11.41	8.00	21.00	7.00
M'xico	191.46	158.91	913,646.00	1.00	-17.00	11.00	0.17	9.00	21.00	7.00
Suiza y Liechtenstein	9.36	12.63	330,000.00	11.00	35.00	4.00	0.04	10.00	25.00	8.00
Canad†	7.60	10.04	262,114.14	12.00	32.00	5.00	0.04	10.00	27.00	9.00
B'lgica	16.36	19.96	994,000.00	9.00	22.00	10.00	0.02	11.00	30.00	10.00

ANEXO 4: PRECIOS DE REFERENCIA

CERÁMICA (ALTA TEMPERATURA)

DESCRIPCIÓN	PRODUCTO	UNIDAD	POBLACIÓN	ESTADO	PRECIO DE VENTA
Alta temperatura	Juego de café 6 personas	15 Pzas.	-	Estado de México	\$555.00
Alta temperatura	Azucarera	1 Pza.	Temazcalcingo	Estado de México	\$40.70
Alta temperatura	Tazón sol	1 Pza.	Temazcalcingo	Estado de México	\$46.25
Alta temperatura	Plato base sol	1 Pza.	Temazcalcingo	Estado de México	\$92.50
Alta temperatura	Plato tasa sol	1 Pza.	Temazcalcingo	Estado de México	\$24.05
Alta temperatura	Salsera	1 Pza.	Temazcalcingo	Estado de México	\$31.45
Alta temperatura	Cremera	1 Pza.	Temazcalcingo	Estado de México	\$31.45
Alta temperatura	Vajilla dulce 6 personas	36 Pzas.	Temazcalcingo	Estado de México	\$3,344.80
Alta temperatura	Botella jabonera	1 Pza.	Temazcalcingo	Estado de México	\$107.30
Alta temperatura	Florero	1 Pza.	Temazcalcingo	Estado de México	\$25.90
Alta temperatura	Especiero	1 Pza.	Temazcalcingo	Estado de México	\$66.60
Alta temperatura	Palillero	1 Pza.	Temazcalcingo	Estado de México	\$20.35
Alta temperatura	Vaso agua sol	1 Pza.	Temazcalcingo	Estado de México	\$35.15
Alta temperatura	Servilletero	1 Pza.	Temazcalcingo	Estado de México	\$18.50
Alta temperatura	Cremera X—chitl	1 Pza.	Temazcalcingo	Estado de México	\$57.35
Alta temperatura	Vaso agua X—chitl	1 Pza.	Temazcalcingo	Estado de México	\$57.35
Alta temperatura	Salsera X—chitl	1 Pza.	Temazcalcingo	Estado de México	\$57.35
Alta temperatura	Palillero X—chitl	1 Pza.	Temazcalcingo	Estado de México	\$37.00
Alta temperatura	Vajilla X—chitl 6 personas	39 Pzas.	Temazcalcingo	Estado de México	\$3,344.80
Alta temperatura	Servilletero	1 Pza.	Temazcalcingo	Estado de México	\$25.90
Alta temperatura	Especiero grande	1 Pza.	Temazcalcingo	Estado de México	\$107.30
Alta temperatura	Florero Flores Guindas	1 Pza.	Temazcalcingo	Estado de México	\$59.20
Alta temperatura	Vajilla Flores Guindas 6 personas	35 Pzas.	Temazcalcingo	Estado de México	\$4,314.20
Alta temperatura	Vaso para agua flor	1 Pza.	Temazcalcingo	Estado de México	\$62.90
Alta temperatura	Tarro café sol 1	1 Pza.	Temazcalcingo	Estado de México	\$66.60
Alta temperatura	Molcajete	1 Pza.	Temazcalcingo	Estado de México	\$179.45
Alta temperatura	Vajilla craquelada 4 personas	20 Pzas.	-	Estado de México	\$962.00
Alta temperatura	Ristas de chiles, ajos, cebollas	1 Pza.	-	Guanajuato	\$138.75
Alta temperatura	Jabonera	1 Pza.	Tarandacuau	Guanajuato	\$75.85
Alta temperatura	Copa agua grande	1 Pza.	Tarandacuau	Guanajuato	\$177.60
Alta temperatura	Copa Co—ac	1 Pza.	Tarandacuau	Guanajuato	\$166.50
Alta temperatura	Juego tequilero	3 Pzas.	Tarandacuau	Guanajuato	\$288.60
Alta temperatura	Galletero chico	1 Pza.	Tarandacuau	Guanajuato	\$188.70
Alta temperatura	Tequileros	1 Pza.	Tarandacuau	Guanajuato	\$55.50
Alta temperatura	Juego tequilero	4 Pzas.	Tarandacuau	Guanajuato	\$266.40
Alta temperatura	Copa agua chica	1 Pza.	Tarandacuau	Guanajuato	\$177.60
Alta temperatura	Macetas	1 Pza.	Tarandacuau	Guanajuato	\$155.40
Alta temperatura	Joyerero corazón	1 Pza.	Tarandacuau	Guanajuato	\$96.20
Alta temperatura	Mantecillera grande	1 Pza.	Tarandacuau	Guanajuato	\$177.60
Alta temperatura	Bote galletero	1 Pza.	Tarandacuau	Guanajuato	\$3,330.00
Alta temperatura	Mantecillera chica	1 Pza.	Tarandacuau	Guanajuato	\$129.50
Alta temperatura	Candelero	1 Pza.	Tarandacuau	Guanajuato	\$88.80
Alta temperatura	Vajilla Nopales 6 personas	45 Pzas.	-	San Luis Potosí	\$4,323.37
Alta temperatura	Ca—ita tequilero	1 Pza.	-	San Luis Potosí	\$27.75
Alta temperatura	Tarro cervecero	1 Pza.	-	San Luis Potosí	\$90.49

CERÁMICA (TIPO TALAVERA)

DESCRIPCIÓN	PRODUCTO	UNIDAD	POBLACIÓN	ESTADO	PRECIO DE VENTA
Talavera	Cenicero habanos	1 Pza.	Naucalpan	Estado de M'xico	\$157.25
Talavera	Cazuela	1 Pza.	Naucalpan	Estado de M'xico	\$277.50
Talavera	Cenicero	1 Pza.	Naucalpan	Estado de M'xico	\$222.00
Talavera	Tibor con tapa de hierro chico	1 Pza.	Naucalpan	Estado de M'xico	\$606.80
Talavera	Albarero gigante con tapa de hierro	1 Pza.	Naucalpan	Estado de M'xico	\$2,497.50
Talavera	Tibor con tapa de hierro mediano	1 Pza.	Naucalpan	Estado de M'xico	\$1,702.00
Talavera	Lebrillo	1 Pza.	Naucalpan	Estado de M'xico	\$1,757.50
Talavera	Maceta	1 Pza.	Naucalpan	Estado de M'xico	\$1,295.00
Talavera	Tibor con tapa de hierro grande	1 Pza.	Naucalpan	Estado de M'xico	\$1,702.00
Talavera	Cenicero	1 Pza.	Naucalpan	Estado de M'xico	\$222.00
Talavera	Juego de bowl	5 Pzas.	Naucalpan	Estado de M'xico	\$610.50
Talavera	Tequilero	1 Pza.	-	Puebla	\$74.00
Talavera	Terno	2 Pzas.	-	Puebla	\$162.80
Talavera	Tibor	1 Pza.	-	Puebla	\$514.30
Talavera	Portacuchara	1 Pza.	-	Puebla	\$101.75
Talavera	Maceta 14	1 Pza.	-	Puebla	\$210.90
Talavera	Portarretrato	1 Pza.	-	Puebla	\$175.75
Talavera	Plato decorativo	1 Pza.	-	Puebla	\$351.50
Talavera	Maceta 80 x 14	1 Pza.	-	Puebla	\$301.55
Talavera	Cenicero 2 pzas.	2 Pzas.	-	Puebla	\$120.25
Talavera	Vajilla 12 personas	36 Pzas.	-	Puebla	\$16,278.39
Talavera	Mantequillero	1 Pza.	-	Puebla	\$196.10
Talavera	Cenicero cuadrado	1 Pza.	-	Puebla	\$148.00
Talavera	Olla china	1 Pza.	-	Puebla	\$114.70
Talavera	Tibor con tapa	1 Pza.	-	Puebla	\$114.70
Talavera	Especiero mini	1 Pza.	-	Puebla	\$88.80
Talavera	Cenicero	1 Pza.	-	Puebla	\$88.80
Talavera	Rabanera	1 Pza.	-	Puebla	\$114.70
Talavera	Tarro 1/4	1 Pza.	-	Puebla	\$120.33
Talavera	Plat—n ondulado	1 Pza.	Amozoc	Puebla	\$388.50
Talavera	Plat—n liso	1 Pza.	Amozoc	Puebla	\$388.50
Talavera	Plat—n liso	1 Pza.	Amozoc	Puebla	\$388.50
Talavera	Plat—n sopero	1 Pza.	Amozoc	Puebla	\$335.22
Talavera	Terno	2 Pzas.	Amozoc	Puebla	\$355.20
Talavera	Terno caf	2 Pzas.	Amozoc	Puebla	\$310.80
Talavera	Plato concha postre	1 Pza.	Amozoc	Puebla	\$174.83
Talavera	Salsera	1 Pza.	Amozoc	Puebla	\$458.80
Talavera	Tequilero	1 Pza.	San Pablo del Monte	Tlaxcala	\$38.61
Talavera	Charola rectangular	1 Pza.	San Pablo del Monte	Tlaxcala	\$160.95
Talavera	Rabanera lisa	1 Pza.	San Pablo del Monte	Tlaxcala	\$70.30
Talavera	Alhajero gallo	1 Pza.	San Pablo del Monte	Tlaxcala	\$92.50
Talavera	Alhajero gallo	1 Pza.	San Pablo del Monte	Tlaxcala	\$55.50
Talavera	Tibor con tapa	1 Pza.	San Pablo del Monte	Tlaxcala	\$2,775.00
Talavera	Tibor grande	1 Pza.	San Pablo del Monte	Tlaxcala	\$1,757.50

MAQUE Y LACA

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	UNIDAD	POBLACIÓN	ESTADO	PRECIO DE VENTA
Baul de a real	1 Pza.	-	Guerrero	\$638.25
Caja mini	1 Pza.	-	Guerrero	\$462.50
Plato	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$142.54
Caja tostones	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$181.40
Plato mini (portavasos)	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$65.55
Baul de a real	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$109.29
Baul esclavera	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$131.14
Caja barajera	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$142.06
Caja cigarrera	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$100.54
Caja lapicera	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$153.00
Caja de terci	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$338.88
Baul de terci	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$353.30
Baul con base	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$2,458.74
Caja de terci	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$317.29
Caja tostonera	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$181.40
Caja de a real	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$108.18
Baul de a real	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$109.29
Charola rectangular con asas	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$140.74
Caja pecetera gato	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$142.06
Portarretrato con hoja de oro	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$1,276.50
Baul tostonero	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$180.96
Baul de a real	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$120.23
Baul de terci	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$352.50
Charola rectangular	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$273.19
Charola octagono	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$273.19
Caja alhajero	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$140.74
Caja japonesa	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$740.00
Espejo de tocador	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$535.46
Caja lapicera	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$140.74
Individual redondo	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$305.25
Individual	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$305.25
Charola rectangular	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$135.88
Charola rectangular	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$142.00
Charola rectangular con ondas chica	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$277.50
Charola rectangular con ondas grande	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$323.75
Fruta dorada	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$46.25
Fruta dorada	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$40.70
Fruta dorada	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$44.40
Frutero dorado	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$925.00
Juego de 3 mesas	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$4,389.08
Alhajero con hoja de oro	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$1,168.72
Baul esclavera con hoja de oro	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$795.50
Baul de a real con hoja de oro	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$740.00
Baul tostonero con hoja de plata	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$1,702.00
Baul con hoja de plata	1 Pza.	Olinalá	Guerrero	\$1,697.17
Pelea de gallos	1 Pza.	Temalacatzingo	Guerrero	\$122.10
Tortuga	1 Pza.	Temalacatzingo	Guerrero	\$1,295.00
Polvera grande	1 Pza.	Temalacatzingo	Guerrero	\$832.50
Juego de 3 floreros	3 Pzas.	Temalacatzingo	Guerrero	\$555.00
Bolsa	1 Pza.	Temalacatzingo	Guerrero	\$185.00
Bule de agua	1 Pza.	Temalacatzingo	Guerrero	\$1,295.00
Rueda de la fortuna	1 Pza.	Temalacatzingo	Guerrero	\$1,480.00
Gallina con pollitos	1 Pza.	Temalacatzingo	Guerrero	\$2,220.00
Carrusel	1 Pza.	Temalacatzingo	Guerrero	\$2,405.00
Costurero gallina	1 Pza.	Temalacatzingo	Guerrero	\$2,405.00
Volantín dragón	1 Pza.	Temalacatzingo	Guerrero	\$1,665.00
Bolsa	1 Pza.	Temalacatzingo	Guerrero	\$925.00
Polvera chica	1 Pza.	Temalacatzingo	Guerrero	\$370.00
Chapulín	1 Pza.	Temalacatzingo	Guerrero	\$111.93
Plato mini	1 Pza.	-	Michoacán	\$74.00
Plato perfilado de oro falso	1 Pza.	-	Michoacán	\$277.50
Huaje con perfil de oro	1 Pza.	-	Michoacán	\$2,775.00
Huaje con hoja de oro	1 Pza.	-	Michoacán	\$1,110.00
Caja cigarrera	1 Pza.	-	Michoacán	\$314.50
Baul mini	1 Pza.	-	Michoacán	\$42.55
Plato mini con caja	1 Pza.	-	Michoacán	\$42.55
Cruz barroca con caja	1 Pza.	-	Michoacán	\$46.25
Cruz romana con caja	1 Pza.	-	Michoacán	\$42.55
Plato con base	1 Pza.	-	Michoacán	\$42.55
Caja mini	1 Pza.	-	Michoacán	\$64.75
Platón perfilado en oro falso	1 Pza.	-	Michoacán	\$1,480.00
Caja cerillera	1 Pza.	-	Michoacán	\$185.00

TEXTILES (MANTELERÍA Y ROPA DE CAMA)

DESCRIPCIÓN	PRODUCTO	UNIDAD	MATERIAL	ESTADO	PRECIO DE VENTA
Mantelería y ropa de cama	Servilleta deshilada	1 Pza.	Algodón	Aguascalientes	\$16.87
Mantelería y ropa de cama	Mantel deshilado chullin	1 Pza.	Algodón	Aguascalientes	\$1,295.00
Mantelería y ropa de cama	Camino de mesa punto de cruz	1 Pza.	Algodón	Aguascalientes	\$1,850.00
Mantelería y ropa de cama	Sábana para bebé	1 Pza.	Algodón	Aguascalientes	\$277.50
Mantelería y ropa de cama	Servilleta	1 Pza.	Algodón	Chiapas	\$92.50
Mantelería y ropa de cama	Fundas de cojín	1 Pza.	Lana	Chiapas	\$185.00
Mantelería y ropa de cama	Camino de mesa	1 Pza.	Algodón	Chiapas	\$323.75
Mantelería y ropa de cama	Camino de mesa	1 Pza.	Algodón	Chiapas	\$370.00
Mantelería y ropa de cama	Juego de individual y servilletas	8 Pzas.	Algodón	Distrito Federal	\$403.30
Mantelería y ropa de cama	Fundas de cojín	1 Pza.	Lana	Distrito Federal	\$259.00
Mantelería y ropa de cama	Fundas de cojín	1 Pza.	Lana	Distrito Federal	\$277.50
Mantelería y ropa de cama	Cojín	1 Pza.	Satin	Distrito Federal	\$296.00
Mantelería y ropa de cama	Cojín capitán F	1 Pza.	Satin	Distrito Federal	\$444.00
Mantelería y ropa de cama	Cojín	1 Pza.	Lana	Distrito Federal	\$490.25
Mantelería y ropa de cama	Centro de mesa	1 Pza.	Algodón	Estado de México	\$555.00
Mantelería y ropa de cama	Centro de mesa	1 Pza.	Algodón	Estado de México	\$249.75
Mantelería y ropa de cama	Centro de mesa	1 Pza.	Algodón	Estado de México	\$249.75
Mantelería y ropa de cama	Individual	1 Pza.	Manta	Estado de México	\$129.50
Mantelería y ropa de cama	Fundas de cojín	1 Pza.	Lana	Estado de México	\$148.00
Mantelería y ropa de cama	Cojín	1 Pza.	Lana	Guanajuato	\$185.00
Mantelería y ropa de cama	Individual	6 Pzas.	Algodón	Guanajuato	\$222.00
Mantelería y ropa de cama	Camino de mesa	1 Pza.	Algodón	Guanajuato	\$253.08
Mantelería y ropa de cama	Fundas de cojín	1 Pza.	Algodón	Guerrero	\$316.35
Mantelería y ropa de cama	Camino de mesa	1 Pza.	Algodón	Guerrero	\$980.50
Mantelería y ropa de cama	Mantel	1 Pza.	Manta	Hidalgo	\$279.35
Mantelería y ropa de cama	Mantel bordado	1 Pza.	Algodón	Hidalgo	\$1,017.50
Mantelería y ropa de cama	Camino de mesa	1 Pza.	Manta	Hidalgo	\$367.63
Mantelería y ropa de cama	Tira manda bordado	1 Pza.	Algodón	Hidalgo	\$175.75
Mantelería y ropa de cama	Servilleta	1 Pza.	Algodón	Michoacán	\$647.50
Mantelería y ropa de cama	Servilleta individual	1 Pza.	Algodón	Michoacán	\$37.00
Mantelería y ropa de cama	Juego de manteles individuales y servi	12 Pzas.	Algodón	Michoacán	\$277.50
Mantelería y ropa de cama	Juego de manteles individuales	6 Pzas.	Algodón	Michoacán	\$244.20
Mantelería y ropa de cama	Individual	1 Pza.	Algodón	Michoacán	\$138.75
Mantelería y ropa de cama	Mantel deshilado	1 Pza.	Algodón	Michoacán	\$46.25
Mantelería y ropa de cama	Individual	1 Pza.	Algodón	Michoacán	\$111.00
Mantelería y ropa de cama	Mantel deshilado	1 Pza.	Algodón	Michoacán	\$3,700.00
Mantelería y ropa de cama	Juego de individual y servilletas	12 Pzas.	Algodón	Michoacán	\$231.25
Mantelería y ropa de cama	Juego de mantel y servilletas	12 Pzas.	Algodón	Michoacán	\$231.25
Mantelería y ropa de cama	Juego de mantel y servilletas	7 Pzas.	Algodón	Michoacán	\$407.00
Mantelería y ropa de cama	Juego de mantel y servilletas	9 Pzas.	Algodón	Michoacán	\$407.00
Mantelería y ropa de cama	Juego de mantel y servilletas	7 Pzas.	Algodón	Michoacán	\$351.50
Mantelería y ropa de cama	Juego de mantel y servilletas	9 Pzas.	Algodón	Michoacán	\$370.00
Mantelería y ropa de cama	Camino de mesa deshilado	1 Pza.	Algodón	Michoacán	\$306.36
Mantelería y ropa de cama	Individual	1 Pza.	Algodón	Michoacán	\$83.25
Mantelería y ropa de cama	Mantel	1 Pza.	Algodón	Oaxaca	\$637.88
Mantelería y ropa de cama	Servilleta	1 Pza.	Algodón	Oaxaca	\$168.35
Mantelería y ropa de cama	Servilleta	1 Pza.	Algodón	Oaxaca	\$114.70
Mantelería y ropa de cama	Individual	1 Pza.	Algodón	Oaxaca	\$127.28
Mantelería y ropa de cama	Individual	1 Pza.	Algodón	Oaxaca	\$85.10
Mantelería y ropa de cama	Individual	1 Pza.	Lino	Querétaro	\$159.95
Mantelería y ropa de cama	Individual	1 Pza.	Lino	Querétaro	\$109.08
Mantelería y ropa de cama	Toalla para mano	1 Pza.	Lino	Querétaro	\$127.07
Mantelería y ropa de cama	Mantel	1 Pza.	Algodón	San Luis Potosí	\$296.59
Mantelería y ropa de cama	Mantel nochebuenas	1 Pza.	Algodón	San Luis Potosí	\$1,665.00
Mantelería y ropa de cama	Fundas de cojín	1 Pza.	Lana	Veracruz	\$471.75
Mantelería y ropa de cama	Fundas de cojín	1 Pza.	Lana	Veracruz	\$647.50
Mantelería y ropa de cama	Fundas de cojín	1 Pza.	Lana	Veracruz	\$434.75

TEXTILES (REBOZOS)

DESCRIPCIÓN	PRODUCTO	UNIDAD	MATERIAL	ESTADO	PRECIO DE VENTA
Rebozos	Rebozo	1 Pza.	Algodón	Chiapas	\$240.50
Rebozos	Rebozo Carranza	1 Pza.	Algodón	Chiapas	\$925.00
Rebozos	Rebozo	1 Pza.	Algodón	Estado de México	\$3,700.00
Rebozos	Chalina mediana	1 Pza.	Artisela	Estado de México	\$277.50
Rebozos	Chalina 3/4	1 Pza.	Algodón	Estado de México	\$1,017.50
Rebozos	Rebozo varios colores	1 Pza.	Algodón	Estado de México	\$1,017.50
Rebozos	Rebozo azteca	1 Pza.	Algodón	Guanajuato	\$314.50
Rebozos	Rebozo T Peda	1 Pza.	Algodón	Guerrero	\$566.10
Rebozos	Rebozo amuzgo	1 Pza.	Algodón	Guerrero	\$758.50
Rebozos	Rebozo amuzgo	1 Pza.	Algodón	Guerrero	\$666.00
Rebozos	Rebozo	1 Pza.	Algodón	Michoacán	\$333.00
Rebozos	Rebozo liso	1 Pza.	Algodón	Michoacán	\$277.50
Rebozos	Rebozo	1 Pza.	Algodón	Michoacán	\$595.70
Rebozos	Rebozo tejido Patakua	1 Pza.	Algodón	Michoacán	\$1,295.00
Rebozos	Rebozo Patakua	1 Pza.	Algodón	Michoacán	\$1,526.25
Rebozos	Rebozo	1 Pza.	Algodón	Michoacán	\$2,775.00
Rebozos	Rebozo	1 Pza.	Algodón	Michoacán	\$4,625.00
Rebozos	Rebozo verde	1 Pza.	Algodón	Michoacán	\$740.00
Rebozos	Mantilla	1 Pza.	Artisela	Michoacán	\$367.78
Rebozos	Mantilla sta	1 Pza.	-	Michoacán	\$109.15
Rebozos	Chalina filigrana	1 Pza.	Artisela	Michoacán	\$164.65
Rebozos	Rebozo blanco	1 Pza.	Algodón	Michoacán	\$2,171.90
Rebozos	Bufanda	1 Pza.	Seda	Oaxaca	\$2,312.50
Rebozos	Rebozo	1 Pza.	Seda	Oaxaca	\$2,220.00
Rebozos	Rebozo calado	1 Pza.	Algodón	Oaxaca	\$59.20
Rebozos	Rebozo	1 Pza.	Seda	San Luis Potosí	\$7,030.00
Rebozos	Rebozo	1 Pza.	Seda	San Luis Potosí	\$5,550.00
Rebozos	Rebozo	1 Pza.	Seda	San Luis Potosí	\$5,180.00
Rebozos	Rebozo varios colores	1 Pza.	Artisela	San Luis Potosí	\$1,953.60
Rebozos	Rebozo	1 Pza.	Seda	San Luis Potosí	\$8,325.00

ANEXO 5: INCOTERMS

- I. **Compraventa EXW o "en fábrica"**. El vendedor entrega la mercancía en su establecimiento (almacén, taller, fábrica, etcétera), en donde la recoge el comprador. El vendedor sólo debe entregar la mercancía, conforme lo dispuesto en el contrato, avisar al comprador cuando ya esta a su disposición; prestar la ayuda necesaria, si el comprador lo solicita, para hacer los trámites aduaneros de exportación, o para obtener cualquier documento relacionado con las mercancías que sea necesario, a fin de tramitar su exportación o importación, si la solicita, para que pueda contratar un seguro. Por su parte, el comprador debe recoger la mercancía en el establecimiento del vendedor, contratar y pagar el transporte y el seguro, hacerse cargo de todos los trámites aduanales de exportación a importación, así como pagar los derechos correspondientes; corre con el riesgo de pérdida o deterioro de las mercancías desde que éstas son puestas a su disposición. Le corresponde pagar los gastos que generen los documentos que solicite al vendedor.
- II. **Compraventa FCA o "franco transportista"**. El vendedor entrega al transportista designado por el comprador. Corre con todos los gastos de transporte, carga y descarga, hasta que las mercancías están en poder del transportista elegido por el comprador, así como con los trámites aduaneros y pago de derechos correspondiente a la exportación de mercancías. Debe avisar al comprador del momento en que hizo la entrega y proporcionarle el documento que acredite esa entrega y le permita exigir las mercancías al transportista. Si el comprador lo solicita, el vendedor debe proporcionarle información para contratar un seguro y facilitarle los documentos que sean para los bienes y servicios producidos en sus territorios; reducir las distorsiones del comercio; establecer reglas claras y productivas y de la inversión; desarrollar sus respectivos derechos y obligaciones derivados del GATT, así como de otros instrumentos para todo tipo de transporte (terrestre, fluvial, aéreo, marítimo o multimodal).
- III. **Compraventa FAS o "franco al costado del buque"**. El vendedor entrega las mercancías poniéndolas al costado del buque, sobre el muelle o en barcasas, en el puerto convenido. Debe avisar al comprador cuando haya hecho la entrega, y proporcionarle el documento que acredite la misma. El vendedor corre con los gastos y riesgos hasta que entrega la mercancía en el muelle, pero no hace los trámites de exportación ni paga los derechos correspondientes. A petición del comprador, debe proporcionarle los documentos necesarios para la exportación o importación de la mercancía, así como información para contratar un seguro. El comprador debe recibir la mercancía, hacerse cargo de su exportación o importación, erogar todos los gastos que ocasione la mercancía a partir de que fue entregada -como gastos de almacenaje y los que se deriven de la expedición de documentos que solicite al vendedor-

contratar el transporte, y asumir los riesgos a partir del momento en que la mercancía fue entregada.

- IV. **Compraventa FOB o "franco a bordo"**. La entrega debe realizarse a bordo de un buque en el puerto convenido. El vendedor asume aquí una responsabilidad mayor que en la compraventa FAS, pues debe erogar los gastos de carga de la mercancía al buque, así como hacer los trámites de exportación, y pagar los derechos correspondientes. Debe avisar al comprador cuando la mercancía esté a bordo del buque, y proporcionarle el documento probatorio correspondiente. Si el comprador lo solicita, debe entregar los documentos necesarios para la importación, e información para contratar un seguro. El comprador debe contratar el transporte, avisar al vendedor del nombre del buque en cuya borda debe entregar, hacer los trámites de importación y pagar los derechos correspondientes, erogar los gastos y asumir los riesgos a partir del momento de la entrega. Debe pagar también los gastos que ocasione la expedición de los documentos que solicite al vendedor. Las compraventas FAS y FOB son exclusivas para transporte marítimo. En la versión de 1980 de los INCOTERIVIS, se incluía una modalidad FOB aeropuerto, que ahora se ha suprimido, al quedar comprendido el transporte aéreo en la modalidad FCA.
- V. **Compraventa CFR o "costo y flete"**. El vendedor entrega la mercancía a bordo de un buque que deberá conducirla al puerto de destino convenido. Debe dar aviso al comprador de que la mercancía ya está a bordo del buque, hacerse cargo de todos los gastos previos y necesarios para la entrega, realizar los trámites de exportación, pagar los derechos correspondientes y contratar y pagar el transporte hasta el puerto de destino. Debe proporcionar al comprador un documento de transporte que le permita disponer de la mercancía mediante simple endoso de documento, es decir, debe proporcionarle un conocimiento de embarque negociable a otro documento equivalente, y proporcionarle, cuando lo solicite, los documentos necesarios para la importación de las mercancías e información para contratar un seguro. El comprador debe recibir las mercancías en el puerto de destino y hacerse cargo de todos los gastos que ello suponga, como gastos de descarga, almacenaje en el puerto, multas por demora en la descarga, así como de los gastos para el subsiguiente transporte de las mercancías. Corre con el riesgo desde el momento en que la mercancía fue entregada a bordo del buque, y debe pagar los gastos que hayan ocasionado la expedición de documentos que hubiera solicitado al vendedor. Una diferencia importante de esta modalidad de compraventa, y en general todas las modalidades del grupo C, respecto de las compraventas del grupo F, es que distingue entre el lugar de entrega (la borda del buque) y el lugar del destino (el puerto convenido). En consecuencia, la repartición de riesgos y gastos se hace en atención a esos dos momentos: el comprador asume el riesgo al momento de la entrega (desde que la mercancía está a bordo del buque),

pero asume los gastos desde que llega al puerto de destino. En cambio, en las compraventas de tipo F, el comprador asume los riesgos y gastos en un mismo momento, el de la entrega al transportista.

- VI. **Compraventa CIF o "costo seguro y flete"**. Es una modalidad idéntica a la CFR, con la sola variante de que el vendedor tiene obligación de contratar y pagar un seguro de las mercancías que, si no se especifica otra cosa en el contrato, se entiende que es un seguro de cobertura mínima. Tanto la modalidad CIF como la CFR están diseñadas en atención al transporte marítimo y supuesto que la borda del buque es un límite que define quien se hace cargo de la exportación de las mercancías. Cuando se usa otro medio de transporte o un transporte marítimo para el que es irrelevante la borda del buque, conviene usar las modalidades CPT o CIP.
- VII. **Compraventa CIP o "transporte y seguro pagados hasta"**. Es igual a la compraventa CPT, excepto en que el vendedor debe contratar y pagar un seguro de cobertura mínima por las mercancías.
- VIII. **Compraventa DAF o "entrega en frontera"**. El vendedor queda obligado a entregar la mercancía en un lugar de la frontera previa al país del comprador, por lo que debe hacerse cargo de todos los gastos y del transporte hasta ese lugar, así como de asumir los riesgos, hacer los trámites y pagar los derechos correspondientes a la exportación de las mercancías. Debe avisar al comprador del momento en que despachó las mercancías, a fin de que éste pueda recogerlas oportunamente. Debe proporcionar al comprador los documentos necesarios para la importación y, cuando éste lo pida, información sobre seguros. El comprador recibe las mercancías en el lugar de la frontera convenido y, a partir de ese momento, asume los riesgos y corre con los gastos, incluido los que haya generado la expedición de documentos que solicite al vendedor, así como con los trámites de importación y pago de derechos correspondientes.
- IX. **Compraventa DES o "entrega DES o "entrega sobre buque"**. El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque en el puerto de destino convenido. En la compraventa FOB a la entrega se hace a bordo del buque en el puerto de salida; ésta se hace también a bordo del buque pero en el puerto de destino. El vendedor corre con los riesgos y gastos, incluido el flete, hasta ese momento, y hace los trámites de exportación y el pago de los derechos correspondientes. Debe dar aviso al comprador de la fecha estimada de arribo del buque al puerto de destino, a fin de que éste pueda recibir la mercancía oportunamente, y proporcionarle el documento de transporte correspondiente. Si el comprador lo pide, debe suministrarle documentos necesarios para la importación de las mercancías e informando sobre seguros. El comprador debe hacerse cargo de la mercancía cuando llega al puerto de destino, pagar los gastos de descarga y otro que generen las mercancías a partir de ese momento,

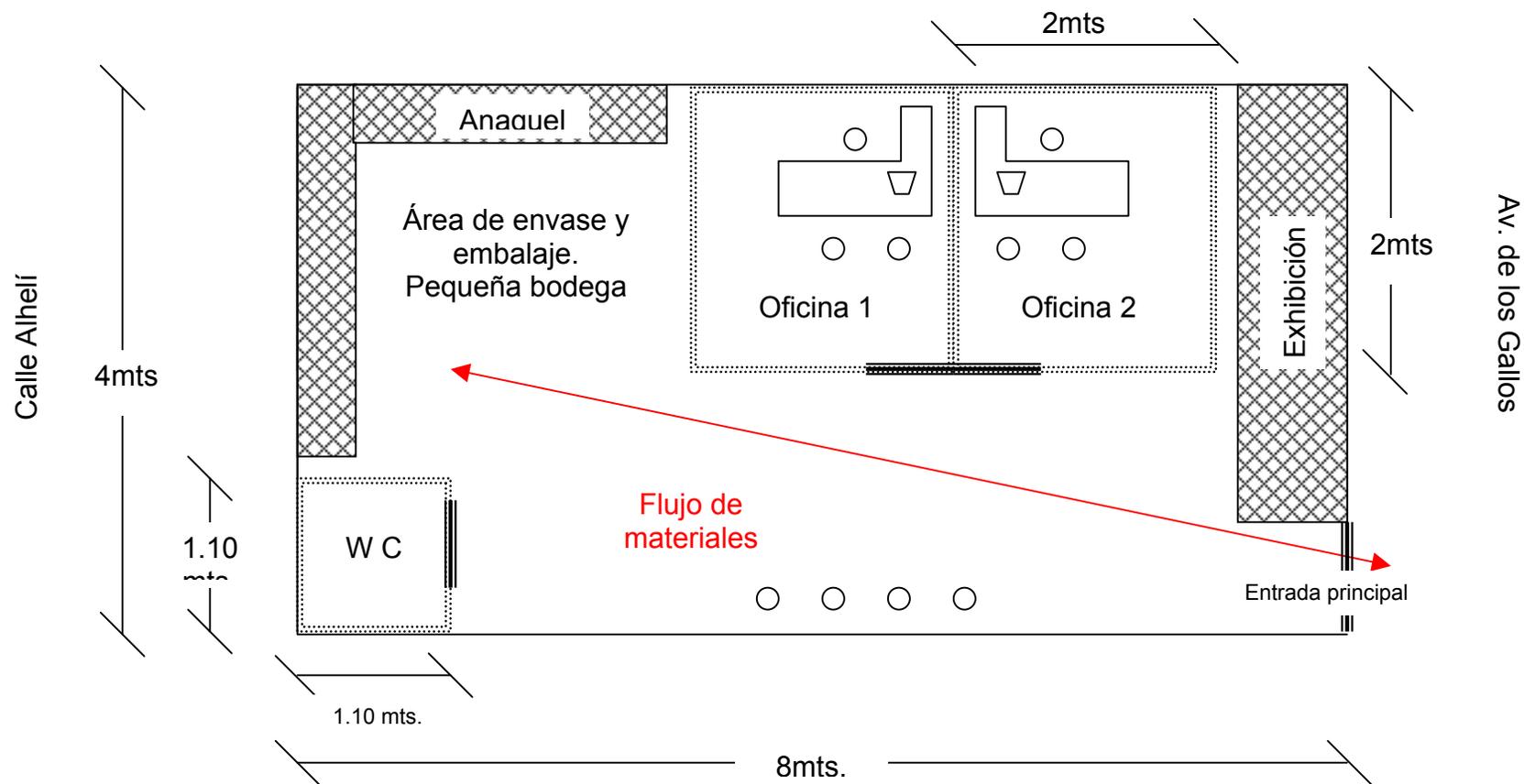
como las multas por demora en la descarga (demurrage). Asume los riesgos a partir del mismo momento, y debe pagar los gastos que ocasione la expedición de documentos que solicite el vendedor. Esta modalidad sólo es apta para transporte marítimo o por vías navegables interiores.

- X. **Compraventa DEQ o "entrega en muelle"**. Se distingue de la anterior porque el vendedor debe entregar la mercancía, no a bordo del buque, sino sobre el muelle, lo cual implica que el vendedor asume los gastos de descarga, los riesgos consiguientes, la obligación de despachar la mercancía para la importación, y pagar todos los derechos correspondientes. Como puede ser difícil que el vendedor haga los trámites de importación, puede restringirse el alcance de esta modalidad agregando la expresión "derechos no pagados" (duty no paid), con lo cual se entiende que el comprador asume la responsabilidad de la importación y pago de derechos correspondientes, pero el vendedor sigue obligado a los gastos y riesgos hasta que las mercancías estén sobre el muelle. Además, el vendedor debe pagar los gastos que haya erogado el comprador al facilitar el trámite de importación. El comprador, además de sus otras obligaciones, debe dar al vendedor, a petición suya, la asistencia necesaria para hacer la importación de la mercancía.
- XI. **Compraventa DDU o "entrega de derechos no pagados"**. Significa que el vendedor debe entregar la mercancía en un lugar del país de importación, a diferencia de la compraventa DAF en que entrega en algún lugar de la frontera previa a la aduana de importación. El vendedor corre con los gastos y riesgos hasta el lugar de entrega en el país de importación, pero los trámites de ésta y pago de los derechos correspondientes son por cuenta del comprador. El comprador puede quedar liberado del riesgo exonerado de su responsabilidad por la entrega en el lugar convenido, si el comprador no consigue oportunamente la importación de las mercancías. Puede convenirse que el vendedor pague alguno de los derechos de importación, para lo cual será necesario añadir una expresión como "IVA pagado" o semejantes. El vendedor debe avisar con oportunidad al comprador del despacho de las mercancías, proporcionarle la documentación para que pueda recogerlas y los documentos necesarios para su importación si el comprador lo solicita.
- XII. **Compraventa DDP o "entregada derechos pagados"**. El vendedor entrega en un lugar convenido del país de importación, y asume todos los gastos y riesgos hasta ese momento, así como la responsabilidad de despachar la mercancía para la exportación y la importación, y pagar los derechos correspondientes. Debe proporcionar al comprador la documentación necesaria para tomar posesión de la mercancía, y pagar al comprador los gastos que haya erogado con objeto de facilitar la importación de las mercancías. El comprador debe recibir la mercancía y, cuando tenga derecho a determinar la fecha de entrega, dar aviso oportuno para que el vendedor despache la mercancía al lugar convenido.

Además de hacerse cargo de los gastos y riesgos a partir del momento de entrega, debe proporcionar al vendedor, si éste lo pide, asistencia para realizar los trámites de importación. Esta modalidad es la que implica mayor responsabilidad para el vendedor y suele usarse, lo mismo que la modalidad DDU, en mercados muy competidos y respecto de países que tiene sistemas aduaneros modernos y rápidos.

ANEXO 6: DISTRIBUCIÓN DEL LOCAL

Av. Tlatilco



ANEXO 7: ANÁLISIS FINANCIERO

	0	1	2	3	4	5	
Inversión	-\$ 326,979.80						
Flujo de efectivo		-\$ 3,524.01	\$ 114,455.61	\$ 170,616.35	\$ 227,477.28	\$ 284,214.93	
Valor de Salvamento						\$ 5,502.61	
CT	-\$ 76,400.00					\$ 76,400.00	
Total	-\$ 403,379.80	-\$ 3,524.01	\$ 114,455.61	\$ 170,616.35	\$ 227,477.28	\$ 366,117.54	Total
VP	-\$ 403,379.80	-\$ 3,064.36	\$ 86,544.89	\$ 112,183.02	\$ 130,060.87	\$ 182,025.12	\$ 507,749.55
					VP	\$507,749.55	
VPN	\$104,369.75						
TIR	22.220%						
Tasa de descuento	15%						