

118



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN**

**"PROYECTO DE INSTALACIÓN DE UNA EMPRESA
PARA LA FABRICACIÓN DE PRODUCTOS
ARTESANALES DE PIEL"**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
INGENIERO MECÁNICO ELECTRICISTA
P R E S E N T A:
ABIMAEI VILLANUEVA MALDONADO

ASESOR: ING. GABRIELA LÓPEZ SÁNCHEZ

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MÉXICO

2002

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

PAGINACION DISCONTINUA



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXÁMENES PROFESIONALES

U. N. A. M.
FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES CUAUTITLÁN
DEPARTAMENTO DE EXÁMENES PROFESIONALES
ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS



DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLÁN
P R E S E N T E

ATN: Q. Ma. del Carmen García Mijares
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la FES Cuautitlán

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS:

" Proyecto de instalación de una empresa para la fabricación de productos artesanales de piel "

que presenta el pasante: Abimael Villanueva Maldonado
con número de cuenta: 9758846-3 para obtener el título de :
Ingeniero Mecánico Electricista

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

A T E N T A M E N T E

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 12 de Marzo del 2002

PRESIDENTE	<u>Ing. Eduardo Salas Cordova</u>	
VOCAL	<u>Ing. Carlos Martínez Perez</u>	
SECRETARIO	<u>Ing. Gabriela López Sánchez</u>	
PRIMER SUPLENTE	<u>L.A. Jorge Joaquín Aspeitia Salazar</u>	
SEGUNDO SUPLENTE	<u>Ing. Víctor Hugo Álvarez Juárez</u>	

DEDICATORIAS

A MIS PADRES

Por estar ahí siempre conmigo en las buenas y en las malas, por que gracias a sus sacrificios, me dieron la oportunidad de realizar algo que a ustedes les hubiera gustado hacer. Esta tesis es un pequeño reconocimiento:

A MI PAPÁ

Joaquín Villanueva Rojas, gracias a tus consejos, experiencias y sobre todo ese sueño de tener hijos profesionistas, has podido cumplir el logro mas grande de tu vida al darnos esa gran oportunidad de realizarnos en el campo profesional. No encuentro las palabras para decirte lo agradecido que estoy contigo papá, solo puedo decirte que este trabajo de tesis representa la cosecha de las semillas que fuiste sembrando en nosotros en el paso de nuestra educación, inculcando valores que jamás olvidaremos, en donde quiera que te encuentres espero que estés contento con estos resultados.

A MI MAMÁ

Margarita Maldonado Acosta, sin tu apoyo total e incondicional jamás hubiese llegado hasta este momento tan feliz de mi vida. Para ti mamá y para todos los sacrificios que haces e hiciste para que pudiéramos seguir con nuestros estudios. Sin el apoyo de una madre yo creo que sería muy difícil llegar hasta este momento de nuestras vidas, por que el amor de madre es el más grande del mundo, te quiero mucho mamá.

A MIS HERMANOS

Mercedes, Israel, Elisa, Violeta, que tuvieron mucho que ver para que yo pudiese terminar esta carrera, en especial quiero agradecer a mis hermanos Juvenal y Joaquín, quienes me brindaron su apoyo total e incondicional lo cual me ayudo muchísimo en mis investigaciones y en general en la realización de este trabajo de tesis. Para todos ustedes mil gracias.

A KAREN PAOLA

Quien es una luz en mi camino, con su llegada a este mundo cambio mi vida totalmente, me a hecho muy feliz y me dio el valor y la fuerza necesaria para seguir adelante y en constante superación, té Amo hija.

A MIS SOBRINOS

Gustavo, Tessa, Aron, Miztli y Cedric, que como todo niño hacen que tu vida tenga una razón de ser, en especial a mi gordita Xochitl Itzel que con esa chispa de alegría le ha dado mucha felicidad a mi vida.

A MIS AMIGOS

Es imposible mencionar a todos los compañeros que he tenido en el transcurso de mi vida, pero a los que ahora tengo les doy las gracias por estar conmigo y brindarme su amistad a; Luz Maria, Víctor de Jesús, Mauro, Félix Daniel, Alejandro, Alberto, Álvaro, Víctor Llanos, Jaime, Saúl, Juan Manuel, Marcos, Israel. A los compañeros de la Representación Estudiantil de IME: Gabriel, Armando, Alejandro, Enrique, Patricio, Fernando, Alfonso, Jorge y compañía, con ellos he aprendido que el trabajo en equipo nos permite resolver los problemas que individualmente son muy difíciles de resolver. Gracias a todos, les brindo este reconocimiento a todos y cada uno de ustedes.

A MI ASESOR

Ing. Gabriela López Sánchez, gracias por darme ese voto de confianza para realizar esta tesis, le agradezco por darme la oportunidad de concluir un ciclo más de mi vida, gracias.

A LA UNAM

Por darme la oportunidad de pertenecer a esta máxima casa de estudios y entender y sentir el orgullo puma. Y de manera muy especial agradecer a la FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN, que me permitió realizar la carrera en sus instalaciones.

G R A C I A S

ÍNDICE

Objetivos de la tesis	1
Introducción	1
Capitulo 1	4
Perfil de la empresa	5
1.1 Organización	6
1.2 Misión de la empresa	7
1.3 Objetivos de la empresa	7
1.4 Políticas de la empresa	8
1.5 Valores de la empresa	9
1.6 Productos	10
1.7 Mercado al que se dirige el producto	10
1.8 Presentación del producto a los clientes	11
Capitulo 2	13
Estudio de mercado	14
2.1 Descripción del mercado	14
2.2 Afluencia turística	15
2.3 Análisis del producto	15
2.4 Recopilación de datos	18
2.5 Análisis de los datos	20
2.6 Tratamiento estadístico de los datos	21
2.7 Análisis de la oferta	25
2.8 Análisis de la demanda	27
2.9 Canales de distribución	28
2.10 Visión para el futuro	29
2.11 Conclusiones	30
Capitulo 3	32
Ubicación de la planta	33
3.1 Localización de la planta	33
3.2 Situación geográfica de Mazatlán	34
3.3 Información general de Mazatlán	35
3.3.1 Habitantes	36
3.3.2 Población económicamente activa	37
3.3.3 Turismo	38

3.3.4	Clima	39
3.3.5	Pesca	41
3.3.6	Comercio	43
3.3.7	Telecomunicaciones	43
3.3.8	Comunicaciones y transportes	44
3.3.9	Caminos	44
3.3.10	Trenes	44
3.3.11	Aeropuertos	45
3.3.12	Donde comprar	45
3.3.13	Hidrología	46
3.4	Tamaño de la planta	47
3.5	Emplazamiento de planta	47
3.6	Conclusiones	49

Capítulo 4 51

	Proceso de producción	52
4.1	Tratamiento de la materia prima	52
4.2	Preparación de los productos	53
4.2.1	Moldes	54
4.2.2	Pieles	54
4.2.3	Puntas de vidrio	55
4.2.4	Horno eléctrico	56
4.2.5	Herramientas de corte	56
4.2.6	Materiales para el acabado	58
4.3	Proceso general de fabricación	58
4.4	Distribución de planta	60
4.4.1	Operaciones	61
4.4.2	Movimiento de materiales	63
4.4.3	Flujo del proceso	63
4.4.4	Distribución de planta	65

Capítulo 5 68

	Recursos humanos	69
5.1	Funciones de la empresa	69
5.2	Personal	70
5.3	Funciones del personal	71
5.4	Reclutamiento del personal	74
5.5	Selección del personal	75
5.5.1	Recepción de los solicitantes	76
5.5.2	Entrevista preliminar	76
5.5.3	Formas de solicitud	76
5.5.4	Exámenes o pruebas de empleo	76

5.5.5	Entrevista	77
5.5.6	Investigación de candidatos	79
5.5.7	Selección del personal	80
5.5.8	Examen medico	81
5.5.9	Contratación del personal	81
5.6	Proceso de inducción	81
5.7	Capacitación	83
5.8	Programa de capacitación	85
5.9	Capacitación en el puesto	87
5.10	Conclusiones	90

Capitulo 6 93

	Incentivos y prestaciones	94
6.1	Incentivos	94
6.2	Programa de incentivos	95
6.3	Prestaciones	96
6.3.1	Características principales de las prestaciones	96
6.4	Criterios para establecer y administrar incentivos y prestaciones	98
6.5	Conclusiones	98

Capitulo 7 101

	Seguridad e higiene	102
7.1	La supervisión	103
7.2	Factores que influyen en la seguridad e higiene	103
7.3	Seguridad e higiene en el trabajo	104
7.4	Equipo para protección	106
7.5	Acciones de la empresa para la seguridad e higiene	108
7.6	Normas de seguridad e higiene	109
7.7	Conclusiones	109

Capitulo 8 111

	Registros y tramites legales	112
8.1	Secretaria de relaciones exteriores	112
8.2	Notario publico	113
8.3	Secretaria de hacienda y crédito publico	114
8.4	Gobierno municipal	116
8.5	Instituto mexicano del seguro social	118
8.6	Gobierno del estado	119
8.7	INEGI	121
8.8	Secretaria del trabajo y previsión social	122

8.9	Sistema de información empresarial mexicano	124
8.10	Diagrama de flujo de los registros y tramites legales	125
Conclusiones		126
Bibliografía		129
Apéndice		
Catalogo de productos		132

OBJETIVOS DE LA TESIS

En el presente trabajo de tesis se cumplirán los siguientes objetivos:

- Creación de un nuevo proyecto para permitir el desarrollo económico de personas, generando nuevas fuentes de trabajo para ello.
- Aprovechar los recursos naturales del país.
- Aplicación de los conocimientos adquiridos en la carrera.
- Implementar un sistema de producción.

INTRODUCCIÓN

Las empresas de todo tipo sólo son viables si proporcionan satisfacción al consumidor, y este criterio tan sencillo es la única condición general para justificar la existencia de una organización. Por supuesto, esta aseveración plantea tantas preguntas como: ¿qué equipo debo comprar?, ¿Dónde debo instalarme?, ¿Qué trámites o permisos debo tener?. Así mismo, cuando una empresa ya está operando y aspira a mejorar su actuación, el pequeño empresario se pregunta: ¿cómo optimizar el diseño de mi producto?. A éstas y otras inquietudes se responderán en el presente trabajo.

En el capítulo uno se da una explicación sobre lo que será la empresa, es decir, cual será su razón social, su dirección, las políticas, los objetivos de la empresa, como estará organizada, que tipo de productos serán elaborados, a quienes estarán dirigidos estos productos, además de la presentación de los productos a los clientes, de esta manera pretendemos que al leer este tema, se tenga una idea general sobre lo que será esta empresa.

En el siguiente capítulo se habla del estudio de mercado realizado para conocer la opinión de los futuros clientes de los productos que se van a fabricar y de esta

forma conocer que tan viable es la operación de esta empresa. Se da a conocer la encuesta realizada estas personas (turistas nacionales y extranjeros), se presenta también el análisis estadístico de los resultados obtenidos, así como el análisis de la oferta y la demanda de los productos. Además se explica la manera en que serán distribuidos los productos.

En el capítulo tres se justifica la ubicación de la planta dentro del municipio de Mazatlán en el estado de Sinaloa, se da a conocer las dimensiones del terreno, necesarios para satisfacer la distribución de la planta. En este capítulo se habla del clima, las comunicaciones, la situación demográfica del municipio que influye en el tema de disponibilidad de mano de obra. En el capítulo cuatro hablamos del proceso de producción, la manera en como se trata la materia prima para su utilización, se explica detalladamente como se preparan los productos y cuales son las herramientas para ello. Esto nos lleva a realizar la distribución interna de la planta o lay out.

En el capítulo de recursos humanos hablaremos sobre el personal necesario para iniciar las operaciones de producción de los productos, así como cuales son los requerimientos de cada una de estas personas, se explicara cuales son las funciones de la empresa y las del personal, cuales serán los procesos de contratación y capacitación de personal entre otras cosas.

En los tres capítulos restantes se dará la información sobre los incentivos y prestaciones, la seguridad e higiene en la planta y los tramites necesarios para poder iniciar la producción, de esta manera este trabajo se conforma de ocho capítulos en los cuales en cada uno se trata de profundizar solo en los temas que son más importantes para las empresas. En la parte final del trabajo se presenta un catalogo de algunos de los productos que se fabricaran en la empresa que estamos presentando en esta tesis.

Como ingenieros, tenemos la responsabilidad de resolver problemas utilizando el ingenio para ello, de tal manera que nació esta idea precisamente para solucionar una de las grandes necesidades de la sociedad, la falta de fuentes de trabajo, y esta solución se logra mediante la creación de procesos productivos que lo satisfagan. Y este proyecto representara una nueva solución a esos problemas.

Por ultimo deseamos que este trabajo sea atractivo para el lector, ya que representa la realización de lo que al principio solo fueron ideas. Este proyecto se compone de conceptos, elementos y características contempladas, estudiadas y analizadas en nuestra formación universitaria.

CAPITULO I

PERFIL DE LA EMPRESA

CAPITULO 1. PERFIL DE LA EMPRESA

Esta será una empresa de fabricación y venta de productos artesanales. El objetivo general de la empresa será el de elaborar productos hechos de piel. Estos artículos se fabricarán tomando como materia prima las pieles de becerro y las de pescado. Este tipo de artículos son conocidos como bienes de gusto, ya que satisfacen el consumo superfluo de los clientes, o bien los conocemos como productos decorativos.

La Razón social de la empresa será:

ARTESANIAS VILLANUEVA S.A. DE CV.

El Logotipo que tendrá la empresa es el siguiente:

ARTIVI
ARTESANIAS VILLANUEVA

Domicilio¹: Av. Camarón Sábalo, No. 300, Colonia Zona Dorada.

CP 82110. Mazatlán, Sinaloa. Méx.

Tel. 01 669 9 81 31 09

¹En el Capítulo 3 UBICACIÓN DE LA PLANTA. Se da la justificación del por que de este domicilio.

1.1 ORGANIZACIÓN

La estructura de organización se sustentara en la Dirección General, de la que dependerán; la administración, las operaciones, las ventas y desarrollo. Cada puesto tendrá que estar a cargo de personal especializado en sus funciones y estarán sustentadas por una estructura acorde a las necesidades y funciones de la empresa.

La importancia que tiene una buena organización para la empresa es mucho muy importante, pues si se tiene una organización defectuosa los procesos y métodos de producción pueden no ser los adecuados, y esto afectara el funcionamiento de la empresa.

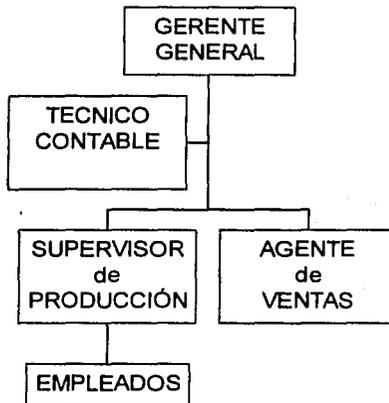


FIGURA 1.1 ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA

En la figura 1.1 se muestra el organigrama que se tendrá en la empresa, como se trata de una empresa pequeña se puede ver que el organigrama es muy claro y sencillo de comprender. Este tipo de organización permite ver las redes de mando, es decir, a que persona se le tendrá que explicar directamente de lo que sé este

realizando, además de que permitirá una comunicación más eficiente y efectiva, así como proporcionara un marco para que el personal actué unido.

1.2 MISIÓN DE LA EMPRESA

Ciertas investigaciones arrojan que 60% de las organizaciones cuentan con una declaración formal de su misión y que las empresas que obtienen mejores resultados cuentan con declaraciones de su misión mejor elaboradas que las empresas con peores resultados. La declaración de la misión de nuestra empresa (ARTVI) será la siguiente:

- Ser una compañía innovadora, ser líder en productos y servicios de gran calidad para brindar al cliente una satisfacción superior.

1.3 OBJETIVOS DE LA EMPRESA

Todas las empresas deben contar con objetivos claros, y para la empresa no será la excepción. Los objetivos de la empresa los podremos definir como los resultados específicos que se pretenden alcanzar por medio del cumplimiento de la misión de la empresa.

Los objetivos a corto plazo serán las metas que deberemos alcanzar como organización en un plazo máximo de un año, esto nos guiará para lograr los objetivos a largo plazo. Por otro lado los objetivos a corto plazo serán muy importantes, pues con ellos llevaremos a cabo las estrategias de nuestra empresa, mientras que los objetivos a largo plazo serán primordiales para la formulación de dichas estrategias.

El objetivo a corto plazo de la empresa deberá ser:

- **Elaborar los productos suficientes como para abarcar el mercado local. Esto es, distribuir los productos en las zonas comerciales pertenecientes al municipio en donde estará ubicada la empresa.**

El objetivo a largo plazo tendrá que ser:

- **Aumentar la producción de estos artículos para lograr de esta manera abarcar el mercado nacional, es decir, después de que se ha distribuido el producto en la zona ya mencionada, seguir distribuyéndolo hasta completar el estado de Sinaloa. Después de ello abarcar el territorio de todo el país y para esto tendremos que expandir nuestras instalaciones dentro y fuera de la ubicación de la planta, este tema se expone más adelante.**

1.4 POLÍTICAS DE LA EMPRESA

Las políticas son los medios que se utilizarán para alcanzar los objetivos planteados. Entre otras cosas las políticas incluyen los lineamientos, las reglas y los procedimientos establecidos para reforzar las actividades a efecto de alcanzar los objetivos enunciados. Las políticas servirán de guía para tomar decisiones y abordar situaciones reiterativas o recurrentes.

Las políticas de la empresa serán las siguientes:

1. El personal deberá portar su gafete, que lo identifique como miembro de la empresa.
2. El personal estará sujeto a las ordenes de sus superiores.

3. Producir con calidad. Esto es llevar el procedimiento de producción que sea establecido por los directivos y que permita llevar un buen control de calidad de los productos.
4. Cero desperdicio.
5. Queda prohibido:
 - Realizar actividades ajenas al trabajo.
 - Introducir equipo como herramientas y artículos personales a las instalaciones de la empresa.
 - Extraer materiales o paquetes de cualquier indole que no sean de su propiedad.
 - Jugar o hacer bromas en el trabajo.
 - Ingerir bebidas alcohólicas.
 - Fumar.

1.5 VALORES DE LA EMPRESA

- Nuestros empleados crecerán en lo personal al mismo tiempo que crecerá la compañía.
- Nuestra vida laboral, que tiene que ser emocionante, desafiante y gratificante, transcurriendo en un ambiente amigable de trabajo en equipo y respeto recíproco.
- Asumiremos nuestra responsabilidad social y lucharemos para mejorarla.
- Todo el personal de la empresa deberá ser como nuestra segunda familia.
- El mejor método para superar los obstáculos que se nos puedan presentar tendrá que ser el método del trabajo en equipo.
- La única discapacidad que hay en la vida es la actitud negativa.

- La satisfacción del cliente tiene que ser el parámetro para medir nuestro desempeño.

1.6 PRODUCTOS

Como ya se ha mencionado anteriormente los productos serán elaborados con pieles de becerro y pescado, esto representara una nueva opción para el cliente de adquirir artículos decorativos de características diferentes a los que están acostumbrados a adquirir o comprar.

Se deberá contar con una gran variedad de estos productos ya que la piel es moldeable, además se podrán fabricar una gran cantidad de esos artículos. Algunos de los productos son figuras decorativas como; lunas, soles, animales, rostros de personas, cristos, etc. Al final de este trabajo se cuenta con un catalogo de varios de los productos antes mencionados.

Los tamaños de los productos será muy variada, es decir, los habrá desde tamaños de 10 x 10 cm hasta de 100 x 100 cm, por lo tanto, se fabricarán artículos de diversos tamaños y formas necesarias con la finalidad de satisfacer a los consumidores. Esto se lograra, como ya se ha mencionado, gracias a que las pieles son fáciles de moldear, además que adquieren rápidamente la forma física que se les quiera dar, esto nos permitirá, no tener la dificultad para elaborar los productos.

1.7 MERCADO AL QUE SÉ DIRIJE EL PRODUCTO

Como se trata de productos básicamente nuevos, el mercado estará abierto casi al 100%, es decir, los productos se ofrecerán a todas las personas, sin excluir a nadie, pero cabe señalar que la base del mercado es el turismo, tanto nacional como extranjero. En mayor medida se ofrecerá este producto al turismo extranjero, ya que son ellos los que cuentan con un habito y motivación de adquisición o compra, mucho

mayor en referencia con el turista nacional, sea o no productos de este tipo (artículos decorativos).

1.8 PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO A LOS CLIENTES

Para la presentación de los productos al cliente, estos contarán con cajas especiales para su venta y presentación. Las cajas serán parecidas a las que se utilizan en los juguetes, esto para permitir que el cliente aprecie el producto sin extraerlo de su caja. También serán colocadas etiquetas en los productos, estas contendrán las especificaciones siguientes:

- Producto 100% piel.
- Limpiar el polvo por medio de una brocha².
- No mojar el producto.
- Para mayor protección aplicar otra capa de barniz³, 5 años después de su adquisición.

La elaboración de estos productos podrá ser sobre la base de los requerimientos del consumidor, es decir, si el cliente desea una cierta cantidad de un producto en específico se le puede fabricar.

Una de las ventajas que nuestros clientes tendrán al adquirir estos artículos, es que en la empresa ningún producto será igual, esto quiere decir que, los productos al ser moldeados tienen las mismas características pero cuando se les da el acabado cambian totalmente tanto en apariencia final como en los colores de la piel utilizadas.

² De una o media pulgada y de pelo fino.

³ Puede ser pintura transparente en spray y se adquiere en cualquier tlapalería.

Cabe señalar que los productos son conocidos como bienes de gusto o artículos decorativos, por tal motivo trataremos de que la variedad en ellos sea la más amplia posible, con esto se tratará de satisfacer los requerimientos y necesidades de cualquier cliente.

CAPITULO 2

ESTUDIO DE MERCADO

CAPITULO 2. ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado tiene como finalidad cuantificar el número de individuos, empresas y otras entidades económicas generadoras de una demanda que justifique la puesta en marcha de un determinado programa de producción de bienes o servicios, sus especificaciones y el precio que los consumidores estarían dispuestos a pagar por ellos. Además sirve de base para decidir si se lleva o no adelante la idea inicial de inversión; pero además, proporciona información indispensable para investigaciones posteriores del proyecto, como los estudios para determinar su tamaño, localización e integración económica.

2.1 DESCRIPCIÓN DEL MERCADO

Ya se dijo anteriormente que el mercado para los productos estará abierto casi al 100%, es decir, como se trata de un producto básicamente nuevo, tiene la posibilidad de abarcar todas las zonas comerciales. Pero cabe señalar que el mercado internacional es el más latente para los productos, pues como sabemos, a nuestro país entran miles de turistas extranjeros, que vienen a disfrutar de las bellezas con las que cuenta el país. Además sabemos que cuando se visita algún sitio, se desea adquirir algún producto que nos permitan recordar ese lugar. Pero no debemos descartar el consumo de estos artículos por parte de los consumidores nacionales, turistas o personas de la misma comunidad.

Para la venta de los productos, se dará prioridad a las zonas con más afluencia turística, como lo son las playas del país, además de los lugares más céntricos, como son, plazas comerciales, zonas arqueológicas, etc. Obviamente esta distribución de los bienes es a largo plazo, ya que lo primordial es acaparar el mercado local, es decir, en donde se ubicara la empresa.

2.2 AFLUENCIA TURÍSTICA

Mazatlán es uno de los puertos más visitados en el ámbito mundial, en la figura 2.3 se observa una grafica en la que podemos observar la afluencia tanto de turistas nacionales como internacionales en los últimos años.

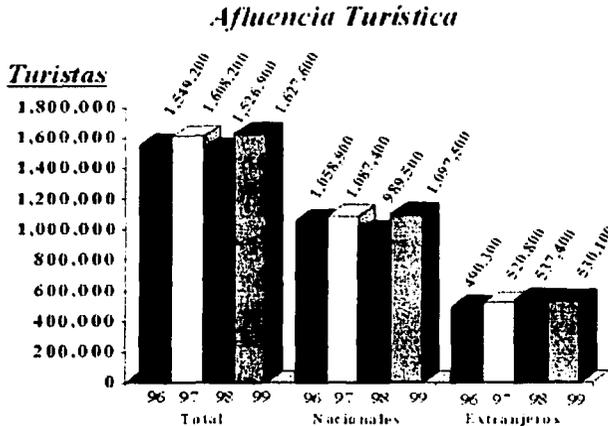


FIG. 2.3 AFLUENCIA TURÍSTICA EN MAZATLAN¹

De la figura podemos resumir que existe una gran cantidad de posibles clientes lo cual nos da la pauta para conocer la oportunidad que los productos elaborados tendrán para ser adquiridos por una buena parte de estas personas.

2.3 ANALISIS DEL PRODUCTO

El producto que se ofrecerá, de acuerdo a sus características, tendrá una gran variedad en formas y tamaños en los cuales se puede presentar, como por ejemplo: mascarar, osos, cristos, lunas, peces, rostros de mujeres u hombres, eclipses, etc.,

¹ <http://www.mazatlan.com.mx>

que son figuras decorativas. Aquí es muy bueno comentar que las mascararas a las que nos hemos referido pueden tener doble uso, el primero es el que ya se ha mencionado, que son figuras decorativas, el segundo es que estas pueden ser utilizadas por cualquier persona, ya sea por ejemplo; para alguna fiesta de disfraces o en algún carnaval. En el catalogo que se muestra al final de este trabajo se pueden ver diferentes acabados para mascararas y otros productos.

En cuanto al tamaño de los productos, se puede decir que hay una gran variedad de ellos, los tamaños de las piezas van desde figuras de 10 x 10 cm hasta figuras de 70 x 70 cm. En la figura 2.4 se muestra una tabla con algunos de las dimensiones de estos productos.

Tamaños (l x a) cm	Tipo de figura
47 x 62	VIRGEN
47 x 100	HOMBRE
45 x 68	INDIO
41 x 55	INDIA
48 x 53	CRISTO
50 x 40	CABALLO
51 x 45	OSO
45 x 42	SOL
35 x 48	LUNA
50 x 35	ECLIPSE
38 x 51	MASCARAS
28 x 35	ROSTROS
45 x 35	PECES

FIG. 2.4 TABLA DE DIMENSIONES DE ALGUNOS PRODUCTOS

En la figura 2.4a que se presenta a continuación se puede observar uno de los productos que serán elaborados. La figura nos muestra un rostro de mujer, el tamaño de esta pieza es de 50 centímetros de largo y 30 centímetros de ancho. Esta

pieza se moldea en 18 minutos y el tiempo de detallado es de 20 minutos, se tarda un poco más en el detallado por que se busca una acabado diferente para cada pieza de este tipo y en general para todas las piezas, por que como se menciona anteriormente, los productos de una misma figura jamás son iguales, ya que el detallado cambia la presentación final del artículo.



FIG. 2.4a ROSTRO DE MUJER

2.4 RECOPIACIÓN DE DATOS

Para verificar si el proyecto es o no, un buen negocio, se decidió realizar una encuesta directa hacia los compradores o clientes, esta encuesta consta de 8 preguntas, las cuales tienen bien definido su objetivo, es decir, cada una de las preguntas tiene un fin planteado. Estos objetivos se muestran en la siguiente tabla.

Pregunta	Objetivo
¿Cuál es su nacionalidad?	Conocer el mercado óptimo para nuestro producto. Es decir, a que mercado se ofrecerá en mayor medida el artículo, sea para el turismo extranjero o nacional.
¿Le gustan los productos artesanales?	Saber a que porcentaje de la población le interesan este tipo de productos y de esa manera conocer los que pueden adquirir nuestros bienes.
¿Ya conocía este producto?	Conocer si los clientes han visto estos productos en algún otro lugar.
¿Le gusta el producto?	Saber si el producto es agradable a los posibles clientes tanto en la variedad del tamaño como el de las figuras.
¿Cómo evalúa la calidad del producto?	Conocer si el terminado o presentación final del producto es el adecuado.
¿Compraría este producto?	Con esta pregunta deseamos conocer si el cliente estaría dispuesto a adquirir alguno o varios de nuestros productos, ya sea en una segunda visita a los lugares en donde se ofrece. Cabe señalar que hasta después de haber contestado esta pregunta se le dio a conocer el precio de los productos que se ofrecen.
¿Qué le parece el costo?	Conocer si el costo al que se ofrece el producto es muy alto o es el adecuado.
¿Lo recomendaría?	Saber cual puede ser el futuro de nuestros productos, ya que si los clientes se van satisfechos, ellos mismos son los que nos harán publicidad con sus conocidos y de esta manera aumentar las ventas.

Las preguntas formuladas en la encuesta son las que se muestran en la figura

2.5. Esta encuesta se realizó directamente a las personas, dentro del lugar en donde

se ofrecen los productos. Se aplicó a un total de 200 personas. La encuesta se realizó a mayores de 18 años de edad, se eligió esta edad, pues como sabemos, es la edad en la cual los jóvenes pueden tomar decisiones con base a gastos económicos.

1.- Cual es su nacionalidad: a) Mexicana b) Extranjera
2.- Le gustan los productos artesanales: a) si b) poco c) no
3.- Ya conocía este producto: a) si b) no
4.- Le gusta el producto: a) si b) poco c) no me gustan
5.- Como evalúa la calidad del producto: a) buena b) regular c) mala
6.- Compraría este producto: a) si b) no se c) no
7.- Que le parece el costo: a) barato b) adecuado c) caro
8.- Lo recomendaría: a) si b) no

FIG. 2.5 ENCUESTA

2.5 ANALISIS DE LOS DATOS

De los datos obtenidos por las encuestas, realizamos la tabla que se muestra en la figura 2.6, en donde se observan los resultados de cada una de las preguntas realizadas, a sí como el total de las personas que eligieron cada una de las respuestas.

PREGUNTA	RESPUESTA			TOTAL
	A	B	C	
¿CUÁL ES SU NACIONALIDAD?	50	150		200
¿LE GUSTAN LOS PRODUCTOS ARTESANALES?	190	8	2	200
¿YA CONOCIA ESTE PRODUCTO?	40	160		200
¿LE GUSTA EL PRODUCTO?	185	10	5	200
¿CÓMO EVALUA LA CALIDAD DEL PRODUCTO?	195	5	0	200
¿COMPRARIA ESTE PRODUCTO?	188	12	0	200
¿QUÉ LE PARECE EL COSTO?	0	193	7	200
RECOMENDARIA EL PRODUCTO?	200	0		200
			TOTAL	1600

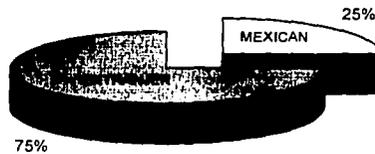
FIG. 2.6 TABLA DE RESULTADOS DE ENCUESTA

De la tabla podemos concluir que el mayor número de encuestados fueron turistas extranjeros, el total de personas a las que se les realizó la encuesta fue de doscientas, observamos que a la mayoría les agradan los productos artesanales, el 20 por ciento de los encuestados ya conocían o habían visto el producto con anterioridad y a la mayoría les fascina el producto. También podemos ver que más del 90 por ciento, esta de acuerdo en la calidad de las figuras, la mayoría acepto que compraría este producto y todos aceptaron recomendarlo con sus conocidos.

2.6 TRATAMIENTO ESTADÍSTICO DE LOS DATOS.

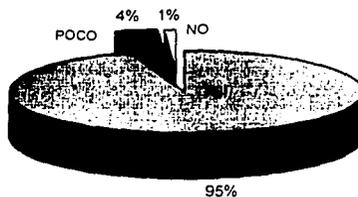
En los siguientes párrafos se atiende a cada una de las preguntas, ya mencionadas, también se explica el resultado obtenido.

1 ¿CUÁL ES SU NACIONALIDAD?



En esta grafica se observa claramente que la mayoría de encuestados son extranjeros, esto quiere decir, que el producto lo estaremos ofreciendo en mayor medida a ese tipo de mercado. Pero no se descarta el consumo tanto de los turistas nacionales como de las personas que vivan en la localidad en donde se ofrezca el producto.

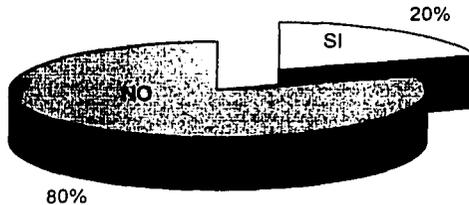
2 ¿LE GUSTAN LOS PRODUCTOS ARTESANALES?



Como se puede observar en la grafica, a la mayoría de las personas encuestadas le gusta adquirir los diferentes productos artesanales que hay en los lugares que visitan, este tipo de artículos es a los que pertenece nuestro producto. De la pregunta 1 observamos que todos los turistas extranjeros aceptaron que les

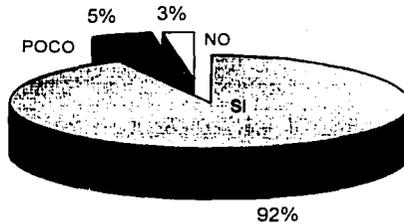
agradan los productos artesanales, por lo tanto del 95 % que acepto el gusto por estos bienes, el 75 % fueron los extranjeros y el 20 % los nacionales, el restante es se divide entre los nacionales, es decir, el 4 y el 1 %, que son el restante 5 % del turista nacional.

3 ¿YA CONOCIA ESTE PRODUCTO?



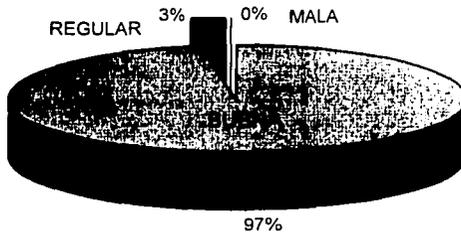
Obviamente como se trata de un producto casi nuevo, la mayoría de los encuestados no conocía el producto, pero es bueno resaltar que alguna persona ya lo habían visto o adquirido. Del 75 % de los extranjeros de la pregunta 1, el 17 % de ellos dijo que ya lo conocía y algunos de ellos ya lo habían comprado y del 25 % de los nacionales, el 3 % es el que ya sabía de nuestras figuras decorativas.

4 ¿LE GUSTA EL PRODUCTO?



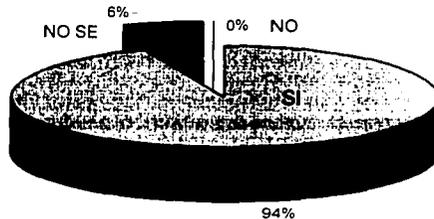
Con esta pregunta tratamos de ver cual es la reacción de las personas al conocer el bien, y nos dio gusto saber que a la mayoría de la gente encuestada les fascino la presentación del producto final, esto nos puede dar la pauta para saber si el producto puede satisfacer esa necesidad de gusto.

5 ¿CÓMO EVALUA LA CALIDAD DEL PRODUCTO?



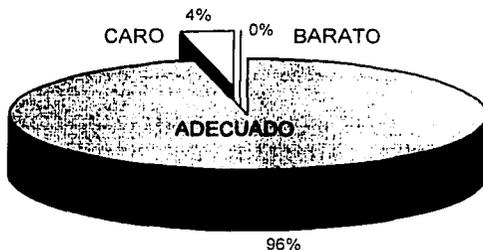
Aquí tratamos de saber si el terminado o presentación final del producto es el mejor, y sobre la base de estos resultados, podemos ver que la calidad de los productos es muy buena. Pero no descartamos que con el tiempo la calidad del producto siga mejorando.

6 ¿COMPRARIA ESTE PRODUCTO?



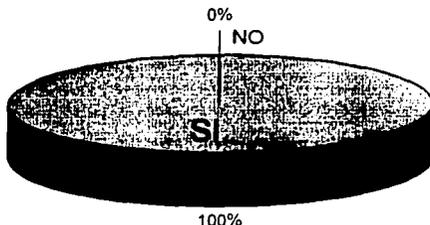
De esta gráfica se observa que el 94 % de los encuestados contestó que si lo compraría, cabe señalar que el precio no se dio a conocer sino hasta después de que contestaran esta pregunta. El 75 % de los encuestados extranjeros esta incluido en el 94 % que respondió si, el otro porcentaje lo sacamos del 25 % de los encuestados nacionales. Además con esta pregunta tratamos de ver la posibilidad, que en una próxima visita por parte de estas personas adquirieran nuestros productos.

7 ¿QUÉ LE PÁRECE EL COSTO?



Para que el encuestado, contestara esta pregunta, se le dio a conocer el precio de los productos y parece ser que a más del 90% de ellos les pareció adecuado el precio del producto. De este noventa por ciento el 75% fueron los extranjeros y el resto los nacionales, que se divide en la siguiente forma, al 21% le pareció adecuado y el otro 4% se le hizo un poco caro.

8 ¿RECOMENDARIA EL PRODUCTO?



Con los resultados de esta pregunta podemos concluir, que nuestro producto podrá ser adquirido por otras personas, ya que los clientes están dispuestos a recomendar el producto a sus conocidos. Como se puede ver en la grafica, el 100% de los encuestados accedió a recomendarlo, esto nos da la pauta para pensar que nuestros productos tienen un buen futuro para su distribución y de esta manera cumplir con los objetivos planteados a largo y corto plazo.

Por último comentaremos que estas encuestas fueron realizadas en dos establecimientos ubicados en la ciudad de Mazatlán. Uno de ellos ubicado en la zona dorada, lugar en donde su localizara nuestra empresa y el otro establecimiento se localiza en un embarcadero, lugar a donde llegaron los turistas procedentes de todos los países.

2.7 ANÁLISIS DE LA OFERTA

Resulta indispensable conocer la cantidad de productores o suministradores del producto / servicio y su tendencia a incrementarse o disminuir, con objeto de

analizar en detalle a las empresas competidoras que podrían afectar en el futuro la marcha y fortalecimiento de nuestra empresa.

Dentro de los principales productores en el ámbito nacional que realizan esta actividad, solo son dos microempresarios los que se dedican a la elaboración de artículos de este tipo.

La primera es " La Flor de Anís " y se ubica en la localidad llamada Cópala, que es un pequeño pueblo turístico, que se encuentra en la sierra de Sinaloa. La persona que elabora este tipo de productos los vende directamente al cliente, no tiene sucursales y solo cuenta con una pequeña tienda en la que ofrece sus productos. La gran desventaja que tiene esta microempresa es que su ubicación no es la óptima, pues sus ventas se limitan de acuerdo a la cantidad de turistas que vayan a esa región y para contrarrestar esta desventaja tienen la fortuna de que en Mazatlán existen agencias de viajes que llevan a los turistas en un tour y el destino es esta localidad de Cópala, cabe mencionar que se localiza a 70 kilómetros de la ciudad de Mazatlán. Esta micro empresa abre solamente de noviembre a mayo los días miércoles y jueves, por tal motivo su capacidad de producción es pequeña ya que solo producen pocos artículos para vender en esas fechas.

La segunda se llama " Nidart ", se localiza en el centro de la ciudad de Mazatlán, se ubican a un costado del teatro Ángela Peralta, cuentan con una galería donde exponen sus trabajos, además pinturas y figuras de barro. Ahí mismo tienen su casa y ellos venden directo al público, para ofrecer sus productos es necesario que los turistas lleguen a su galería, y lo hacen en tours, en donde ellos mismos explican su trabajo. Esta microempresa no produce ni vende en los meses de julio, agosto y septiembre. Los meses restantes solo abren de 10 de la mañana a 2 de la tarde, por

lo tanto, su capacidad de producción es pequeña y solo fabrican los artículos suficientes para vender en esas fechas.

2.8 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Cuando existe información estadística, resulta más fácil conocer cuál es la cantidad y el comportamiento histórico de la demanda, y aquí la investigación de campo sirve para formarse un criterio en relación con los factores cualitativos de la demanda, esto es, para conocer más a fondo cuáles son las preferencias y exigencias del consumidor. Pero como en este caso cuando no existen datos estadísticos, cosa común en muchos productos, se impone la investigación de campo como el único recurso para la adquirir datos y cuantificar la demanda.

Existen varios tipos de demanda, pero la nuestra cae en la de demanda de necesidad no necesaria, es decir, demanda de bienes no necesarios o de gusto los cuales constituyen el llamado consumo superfluo.

En este caso el mercado esta abierto casi al 100 por ciento, pues como se trata de un producto nuevo e innovador, tendrá la posibilidad que este sea demandada por todas las personas que gustan de los bienes de este tipo. Otra de las cosas que nos puede dar un paso más para abrir el mercado demandante, es que la variedad de los productos será abundante, pues se podrá fabricar todo tipo de elementos que puedan ser moldeados, ya que la piel es muy maleable y esto permite que el acabado sea casi del cien por ciento al del molde.

En referencia a los posibles sustitutos, diremos que los productos que podrían entrar en competencia con los nuestros, son las artesanías que se elaboran a base de madera, vidrio, yeso y/o acero, pero las ventajas que tenemos nosotros sobre estos, es que nuestros productos son; Innovadores, la piel hace que el producto tenga un

aspecto mas de vida, el producto es mucho más ligero que los que se elaboran con los materiales antes mencionados, la variedad en los colores es mucha. El detallado final solo se puede lograr con las pieles, estos productos son mucho más fácil de fabricar, estas solo son algunas de esas ventajas que nuestros productos representan en base a los posibles sustitutos.

2.9 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

La importancia del sistema de distribución se subestima muchas veces, a pesar de que impacta directamente en los volúmenes de venta y de que se refleja en un mal aprovechamiento del potencial del mercado, así como en acumulaciones excesivas de inventarios que, entre otras consecuencias, incidirán en la rentabilidad del capital.

Los canales de distribución actuales para nuestro giro son:

- A través de distribuidores.
- Agente de ventas.
- Tiendas artesanales.
- Exposiciones.
- Ferias.
- Hoteles.
- Otro canal de importancia es la exportación. Para nosotros es muy importante este canal de distribución, por que como se ha mencionado, el mercado más grande para nuestro producto es el extranjero y la posibilidad de exportar nuestros productos esta muy latente.

2.10 VISIÓN PARA EL FUTURO

Actualmente se producen pocas piezas de estos artículos y dicha cantidad no es suficiente como para satisfacer las necesidades del mercado. Por tal motivo nos trazamos una meta inicial o a corto plazo que es la de abarcar todo el mercado dentro del municipio de Mazatlán, es decir, introducir nuestros productos en todas las zonas turísticas de esta localidad y después de ello abarcar los 18 municipios con los que cuenta el estado de Sinaloa.

En un largo plazo deseamos extendernos a lo largo de toda nuestro país, a toda la republica mexicana, iniciando principalmente por todas las zonas costeras, como Acapulco, Veracruz, Oaxaca, Quintana Roo, Chiapas, etc. Ya que se hallan abarcado esas zonas seguir en las zonas del centro como el DF. , Puebla, Guanajuato, Estado de México, etc. Y así sucesivamente hasta cumplir con el objetivo.

Obviamente y como toda empresa, el deseo más grande es poder llegar a exportar a todos los lugares turísticos del mundo, y para nosotros no será la excepción.

Otra de las metas fijadas para nuestra empresa seguir mejorando el método de producción y de esta manera reducir costos de producción, para ello se desea crear nuestra propia maquinaria, pues hasta la fecha no se cuenta con el equipo adecuado, pues como ya sea mencionado, es un producto básicamente nuevo. Es obvio que con el paso del tiempo podremos conocer cual es el equipo que debemos de crear, para mejorar y minimizar el modo de producción. Con las máquinas deseamos que las figuras al momento de ser moldeadas sean secadas, es decir, moldeado y secado al mismo tiempo, pero para lograr esto necesitamos hacer varias pruebas a las pieles y con ellas conocer cual es el material con el que se deben hacer

los moldes y a que temperatura deberá estar para el secado de la piel ya moldeada, al igual que se hace en una tintorería cuando con la plancha se seca la ropa.

De tal forma que aseguramos que nuestra empresa estará en constante movimiento para seguir una mejora continua, tanto en el aspecto productivo como el aspecto humano, por que para nosotros nuestro personal debe de ponerse la camiseta y ser la base para mejorar en todos los aspectos, tanto personal como de la empresa.

2.11 CONCLUSIONES

Con base a lo realizado en este estudio de mercado, pudimos notar que nuestro producto, ha tenido una gran aceptación por parte de los turistas (clientes), tanto nacionales como extranjeros, ya que se trata de un producto innovador, nos hemos dado cuenta que la mayoría de las personas no lo conocía y que además el gusto por él fue muy grande.

Cuando se realizaron las encuestas se pudo observar que la gente tenía una expresión de asombro en su cara cuando lo veía por primera vez, al verlo y analizarlo, se noto que la gente salía satisfecha de los lugares en donde se ofrecen los productos. Las personas están acostumbradas a ver figuras elaboradas de madera, yeso, etc. Por tal motivo nuestro producto representa un nuevo panorama de adquisición para los clientes.

La encuesta realizada nos permite hacer un pronostico de ventas el cual nos dará un panorama sobre el nivel de producción que se deberá tener en la empresa para satisfacer el mercado demandante. Para realizar este pronostico tomaremos los datos obtenidos en las preguntas 1 y 6 de la encuesta realizada. De la pregunta uno vemos que 150 personas entrevistadas fueron extranjeros y el 50 restante nacionales

y de la pregunta 6 observamos que los 150 extranjeros si comprarían el producto y 33 de los 50 nacionales también lo harían, estos datos nos permiten concluir lo siguiente:

De los datos estadísticos obtenidos en el año 2000 por parte de la Coordinación General de Turismo del Estado de Sinaloa, tenemos que a Mazatlán entran:

- 1,326,600 turistas nacionales. Y si de cada 50 de las personas encuestadas 1 compra nuestro producto, es decir, el 2% compra uno de los productos elaborados tenemos que 26,532 turistas nacionales comprarían alguno de los productos elaborados en la empresa.
- 526,400 turistas extranjeros. Y de los 150 entrevistados extranjeros 4 compran el producto (es decir el 2.66%), tenemos que 14,002 personas extranjeras adquirirían nuestros artículos.

Por lo tanto tenemos que 40,534 personas comprarían al menos uno de los productos fabricados, de tal manera que la capacidad productiva de nuestra empresa estará en ese rango de producción.

CAPITULO 3

UBICACIÓN DE LA PLANTA

CAPITULO 3. UBICACIÓN DE LA PLANTA

La ubicación de la planta puede tener un efecto sustancial sobre la operación del proyecto, no puede establecerse un conjunto de reglas para programar la solución del problema de ubicación. Sin embargo, existen algunos factores que deben considerarse, por ejemplo algunos de ellos son:

- Fuentes de materia prima.
- Disponibilidad de mano de obra.
- Ubicación de mercados
- Disponibilidad de servicios como son, electricidad, agua, teléfono, transporte, etc.
- Clima.

Todos estos factores serán analizados en este capítulo. En esta parte conviene diferenciar entre los problemas de ubicación y de emplazamiento: la *localización* es el área general, y el *emplazamiento* es el lugar escogido dentro de la localización. Por lo tanto, la decisión de elegir emplazamiento se efectúa en dos etapas: en la primera se escoge el área general, y luego se hace un estudio detallado de esa área para determinar el sitio óptimo.

3.1 LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA

En este caso ya se ha elegido la localización, que será en el estado de Sinaloa y más concretamente en el puerto de Mazatlán, nos enfocaremos a dar la justificación de por que se determino ese lugar.

Primero haremos referencia al estado de Sinaloa, el cual es un estado de la Republica Mexicana, situado al Norte del país, con capital en Culiacán. Limita por el norte con el estado de Sonora, por el noroeste con el de Chihuahua, por el este con la

sierra Madre Occidental, que lo separa del estado de Durango, por el sur con el de Nayarit y por el oeste con el océano Pacífico y el Golfo de California. En la figura 3.1 se muestra la localización geográfica del estado de Sinaloa dentro de la república mexicana.

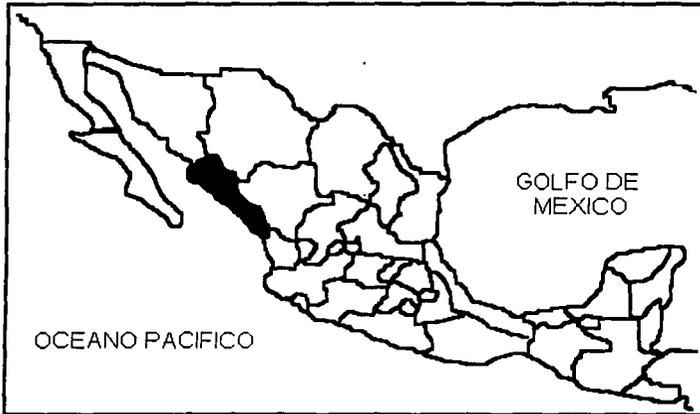


FIGURA 3.1 SITUACIÓN GEOGRAFICA DEL ESTADO DE SINALOA.

3.2 SITUACIÓN GEOGRÁFICA DE MAZATLÁN

El puerto de Mazatlán limita al Norte con el Municipio de San Ignacio y el Estado de Durango, al Sur con el Municipio de Rosario y el Océano Pacífico, al Oriente con el Municipio de Concordia y al Poniente con el Litoral del Océano Pacífico. En la figura 3.2 se muestra la localización del puerto de Mazatlán, dentro del estado de Sinaloa.



FIG. 3.2 LOCALIZACIÓN DEL PUERTO DE MAZATLÁN EN EL ESTADO DE SINALOA.

3.3 INFORMACIÓN GENERAL DE MAZATLÁN

Actualmente este puerto es uno de los destinos turísticos de playa más importantes de México. Su temperatura promedio es de 22 a 27 grados centígrados de noviembre a abril.

Esta ciudad es conocida como "La Perla del Pacífico" se ha ido extendiendo con nuevas colonias, infraestructura, complejos turísticos y muchos kilómetros de playa localizada a lo largo de la zona costera que recorre 17 kilómetros lo cual hace de las más extensas del mundo. Su gente es amigable, cálida y hospitalaria con calidad inigualable.

De los muchos aspectos en los que nos podemos referir a esta ciudad solo nos basaremos en algunos de ellos, es decir, solo en aquellos que son de gran importancia para nuestro trabajo.

3.3.1 HABITANTES

De acuerdo a la información que se tiene del censo general de población y vivienda del 2000 y los datos estadísticos de los servicios coordinados de Salud Pública en el Estado de Sinaloa, el Municipio de Mazatlán cuenta con una población de 380 509 habitantes para el año 2000¹.

MUNICIPIO	TASA MEDIA DE CRECIMIENTO ANUAL 1990-2000 (%)	TOTAL ENTIDAD	HOMBRES (%)	MEÑORES DE 15 AÑOS (%)	DE 15 A 64 AÑOS (%)	RESIDENTES EN LOCALIDADES DE 2,500 HABITANTES Y MÁS (%)	DE 5 AÑOS Y MÁS QUE HABLA LENGUA INDÍGENA %
Entidad	1.4	2,536,844	49.8	33.8	60.8	67.4	2.22
Mazatlán	1.9	380,509	49.3	31.7	63.0	91.2	0.59

De acuerdo a la composición de la población el sexo es casi igual para hombres que mujeres, esto es 49.3% y 50.7% respectivamente. La distribución de la población por edad nos señala una estructura mayoritaria de jóvenes ya que la mitad lo representan los menores de 19 años. La población de 0 a 14 años representa el 31.7% del total de población, por otra parte la población de 65 y más años representan el 5.3% del total de la población.

La población del Municipio de Mazatlán representa el 14.99% del total del Estado de Sinaloa, que representa una tasa de crecimiento de 1.9% en lo últimos años por lo que es la Ciudad con mayor movilidad migratoria con una densidad de 102.41 habitantes por Km². Entre las principales causas o motivos de esta migración se encuentran, las condiciones de pobreza que favorecen el flujo de población no tan sólo del área rural a urbana, sino también de otros estados de la República en donde tratan de encontrar una incorporación al mercado de trabajo.

¹ DATOS DEL INEGI 2000

FUERZA DE TRABAJO	CANTIDAD
AGRICULTURA	750
GANADERIA	371
SILVICULTURA	5
PESCA Y CAZA	2 904
EXPLOTACION DE MINAS Y CANTERA, EXTRACCIONES DE SUBSUELO	378
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	9 586
PROCESAMIENTO	6 543
QUIMICOS	2 004
TEXTILES	1 039
CONSTRUCCIÓN (EVENTUALES)	2 141
COMERCIO MAYOREO Y MENUDEO	11 146
TRANSPORTE	5 985
ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS	1 697
INSTITUCIÓN BANCARIA	1 618
INSTITUCIÓN DE CRÉDITO	79
SERVICIOS DIVERSOS (HOGAR, SERV. SOCIALES Y COMUNALES)	17 891
SEGURO FACULTATIVO, COLECTIVO, INDIVIDUALES, TRABAJADORES DEPENDIENTES Y ESTUDIANTES	7 856

TABLA 3.3.2 POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA²

3.3.2 POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA

La población económica activa del Municipio de Mazatlán es de 188 259 y representa el 41.6% del total de la población, la tasa de desempleo en relación con la población en edad reproductiva del Municipio de Mazatlán, es en estudiantes hombres 58.3, mujeres 23.1 personas dedicadas al hogar H. 2.9, M.72.1, jubilados y

² <http://www.sinaloa.gob.mx>

pensionados H.7.2, M.8, incapacidad permanente para trabajadores H.3.7, M.5 otro tipo H.28, M.3.5.³

La población ocupada del Municipio de Mazatlán desempeña sus actividades principalmente en servicios de pesca, comercios, restaurantes y hoteles, industrias de la construcción y manufactura. En la tabla 3.3.2 podemos observar algunas estadísticas sobre la cantidad de la fuerza de trabajo en las diferentes ocupaciones en el municipio de Mazatlán.

3.3.3 TURISMO

Desde los sesentas, el municipio de Mazatlán manifestaba un notable crecimiento en la actividad turística, por su calidad de Puerto y lo diverso de sus recursos naturales. De acuerdo al censo nominal de 1999 se tienen un total de 9 757 habitaciones en 137 establecimientos aquí en la ciudad de Mazatlán, siendo 7 de 5 estrellas, 19 de 4 estrellas, 13 de 3 estrellas, 26 de 2 estrellas y 69 de clasificación económica y sin clasificación. El turismo en Mazatlán genera aproximadamente empleo a 18,189 personas y 42 142 empleos indirectos, habiendo un total de 60 329. De los lugares de más atractivo turístico dentro de la infraestructura de la Ciudad se cuenta con las playas: Isla de la Piedra, Playa Norte, Camarón y Sábalo-Cerritos.

Entre los principales atractivos de este puerto se encuentran el Acuario Mazatlán, El Teatro Ángela Peralta, La Catedral Basílica de La Inmaculada Concepción, El Museo Arqueológico, Paseo del Centenario, Zona Dorada, Olas Altas, entre otros. Para el año 2000 funcionaban en apoyo turístico 260 establecimientos especializados, en donde destacan 136 restaurantes 41 centros nocturnos y bares, 19

³ INEGI. TABULADOS BÁSICOS. ESTADOS UNIDOS MEXICANOS. XII CENSO GENERAL DE POBLACIÓN Y VIVIENDA, 2000. MÉXICO, 2001.

locales expendedores de artesanías, 34 agencias de viajes, 6 arrendadoras de autos, 2 museos, 2 teatros y 13 salas de cine.

CONCEPTO	1999	2000
AFLUENCIA TURISTICA (Miles de personas)	1670.3	1853.0
Nacionales (con pernocta)	1172.9	1326.6
Extranjeros (con pernocta)	312.5	300.6
Extranjeros (cruceros)	184.9	225.8
ESTANCIA PROMEDIO (Días)	4.1	3.3
Nacionales	2.8	2.5
Extranjeros	5.4	4.1
GASTO DIARIO PROMEDIO POR TURISTA (pesos)		
Nacionales	880.7	1087.3
Extranjeros	1482.8	1791.7
GASTO DIARIO PROMEDIO POR ESTANCIA (pesos)		
Nacional	2466.0	2718.3
Extranjero	8007.1	7346.0
GASTO PROMEDIO POR TURISTA DE CRUCERO (pesos)	600.0	650.0
DERRAMA ECONOMICA (Millones de pesos)	5505.8	5961.3
Nacional (con pernocta)	2892.4	3606.1
Extranjero (con pernocta)	2502.5	2208.4
Extranjero (cruceros)	110.9	146.8
OCUPACION HOTELERA (%)	61.9	62.6

TABLA 3.3.3 Indicadores económicos de la actividad turística 1999 - 2000⁴

3.3.4 CLIMA

El régimen de clima del municipio de Mazatlán es un tipo tropical lluvioso en verano con una temporada de sequía muy marcada sobre las zonas montañosas se presenta un clima semi-cálido-subhúmedo, con temperatura media anual de 24°C y

⁴ FUENTE: Coordinación General de Turismo del Estado de Sinaloa.

UBICACIÓN DE LA PLANTA

sobre su planicie costera se manifiesta un clima semi-cálido semi-seco con temperatura media anual de 25°C.

La orografía de Sinaloa es producto de los desprendimientos del eje montañoso de la Sierra Madre Occidental. Un número considerable de serranías desligadas del macizo montañoso separa los extensos valles y la planicie costera del estado. Los municipios de Choix, con las sierras de Santa Rita y Tasajera; San Ignacio con las de los Frailes, del Tambor y Del Carmen; son de las regiones más montañosas de la entidad.

MUNICIPIO	PERIODO	TEMPERATURA PROMEDIO	TEMPERATURA DEL AÑO MÁS FRÍO	TEMPERATURA DEL AÑO MÁS CALUROSO
MAZATLÁN	1988-1999	25.0	24.3	25.3
JAINA	1988-1999	24.4	23.9	25.2
CULIACAN	1988-1999	25.5	24.7	26.8
EL FUERTE	1988-1999	25.1	24.1	25.8
EL PLAYON	1988-1999	24.2	23.9	24.8

TABLA 3.3.4a CLIMA POR ZONAS EN SINALOA

Estación y concepto	Periodo	Meses											
		Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Mazatlán	2000	18.8	19.2	20.6	21.7	24.7	28.2	28.2	28.8	28.8	28.0	24.6	20.2
Promedio	De 1986 a 2000	20.0	20.4	21.3	23.0	25.4	28.4	29.0	29.0	28.9	27.8	24.4	21.4
Año más frío	1999	18.8	19.2	20.6	21.7	24.7	28.2	28.2	26.8	28.8	28.0	24.6	20.2
Año más caluroso	1992	20.3	20.5	22.1	23.9	26.7	29.1	28.9	28.8	29.0	28.5	24.2	22.3

TABLA 3.3.4b Temperatura en promedio mensual de Sinaloa⁵

⁵ FUENTE: CNA. Registro Mensual de Temperatura Media en °C.

Sinaloa tiene un clima cálido en la faja costera, templado-cálido en los valles y en las faldas de los declives, templado-frío en las montañas de poca elevación y frío en las más altas. Sus características climatológicas varían desde la semitropical, propia de las llanuras, hasta las típicas de las serranías templadas. Las temperaturas fluctúan entre los 22°C a los 43°C y predominan las lluvias en verano.

3.3.5 PESCA

Dentro de la zona sur del Estado, el municipio de Mazatlán destaca en el plano pesquero tanto por la variedad de recursos naturales que propician la obtención de significativos volúmenes anuales de Camarón y especies de escama, como por su infraestructura. A lo largo de 80 kilómetros de litoral y en una superficie de 5 905 hectáreas de embalses, se practica una actividad intensiva de extracción de especies marinas.

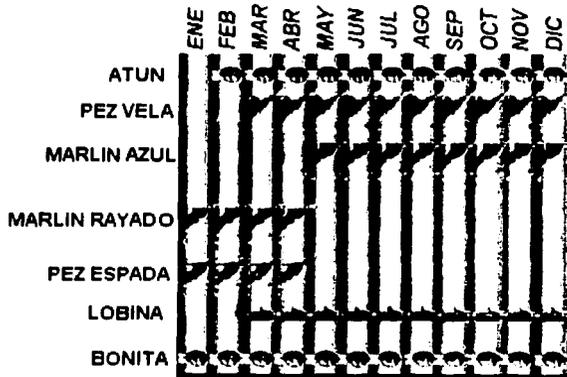


FIGURA 3.3.5 CAZA DEPORTIVA ⁶

⁶ DATOS DEL 2001. ACTIVIDADES DEPORTIVAS DE MAZATLÁN

La pesca en este puerto es abundante, por lo cual Mazatlán resulta ser un paraíso para los amantes de la pesca deportiva, la cual se practica durante todo el año, pero es más propicia durante los meses de octubre a abril, por ser la época en que el mar es más tranquilo. Las especies que principalmente se capturan son; pez vela, marlín, dorado y atún como pesca de altura; pargo, toro, curbina y cochito como pesca chica, que se practica cerca de las costas.

Varias flotas para pesca deportiva ofrecen el servicio de asesoría y equipo completo para pescar, utilizando lanchas acondicionadas, donde pueden ir de dos a ocho personas. Todas las flotas salen del embarcadero situado junto al faro. En la figura 3.3.5 se muestra un cuadro comparativo de las especies marinas que son cazadas deportivamente, también se puede observar el mes en que esto ocurre.

Entidad: SINALOA		TONELADAS
DESTINO	ESPECIE	PRODUCCIÓN
HUMANO DIRECTO	CURVINA	26
HUMANO DIRECTO	LISA	72
HUMANO DIRECTO	PARGO	15
HUMANO DIRECTO	RAYA Y SIMILARES	10
HUMANO DIRECTO	SIERRA	70
HUMANO DIRECTO	TIBURON	53
HUMANO DIRECTO	Captura sin Registro Oficial	3,194
	Subtotal	3,440

TABLA 3.3.5 VOLUMEN DE PRODUCCIÓN PESQUERA⁷

La importancia de las actividades pesqueras en el Municipio de Mazatlán son evidentes, ya que la derrama económica repercute en niveles de empleo directos e indirectos que condicionan que la población cuente con seguridad social, vivienda y

⁷ DATOS DE LA SEMARNAP 2001

en general eleve sus niveles de vida y salud. En la tabla 3.3.5 se muestra la producción pesquera, en toneladas, en el año Oct 2000 – Oct 2001 de las especies que nos interesan conocer. Esta actividad es actualmente, la principal abastecedora de alimento fresco. El 95% se destina al consumo humano y el 5% restante se industrializa en 120 plantas.

3.3.6 COMERCIO

La importancia de Mazatlán dentro de la actividad comercial se remonta al siglo pasado, cuando alcanzó un auge inusitado hasta convertirse en la ciudad con mayor dinamismo económico en el Estado. Actualmente en el municipio de Mazatlán se concentran 12 409 establecimientos comerciales que representan el 22.5% del padrón Estatal. Su fuerza económica como polo de desarrollo lo lleva a figurar en esta actividad como el segundo más importante de Sinaloa. Los comerciantes del Municipio se agrupan en diferentes organizaciones como son el CANACO, CANACINTRA Y LA CANACOPE. La venta de artículos alimenticios y de bebidas constituye el giro más importante de este sector, los abarrotes en general ocupan el primer lugar.

El sector oficial ha participado con un número significativo de tiendas de comercio. Además de 21 bodegas para almacenamiento de productos agrícolas básicos con capacidad de 55 500 toneladas de estas sólo 6 eran oficiales y el resto particulares. El apoyo a la distribución y comercialización existen a la fecha 4 mercados Municipales y una central de abastos en el Ejido el Venadillo.

3.3.7 TELECOMUNICACIONES

En cuanto a telecomunicaciones se refiere, este municipio cuenta con los siguientes servicios:

- Servicios Telefónicos
- Radio

- Internet
- Servicio de correo y telégrafo.
- Periódicos

3.3.8 COMUNICACIONES Y TRANSPORTES

Contrariamente a las ventajas que manifiesta el municipio en ciertos sectores de la economía, en comunicación terrestre figura en undécimo sitio entre los municipios por su red caminera, la cual se integra por 434 Km que representan el 4.0% del inventario de la Entidad. Según la capa de rodamiento 204.2 Km son pavimentados, 134.3 Km de terrecería y 95.5 Km revestidos. Cuenta con medio de transporte aéreos, terrestres y marítimos en cuanto a las comunicaciones incluye también estaciones de radio y televisión.

3.3.9 CAMINOS

Red de caminos de 9,178 Km: 594 Km es de cuatro carriles desde Mazatlán hasta la frontera norte de Sinaloa, 2,480 Km son de dos carriles y 6,104 Km pavimentados.

La autopista internacional México-Nogales cruza el Estado de sur a norte (650 Km)

3.3.10 TRENES

Cuenta con 1,246 Km de servicio ferroviario.

La ruta los Mochis - Chihuahua conecta el Puerto de Topolobampo con Dallas, Texas.

Tiene 26 estaciones que conectan a 56 poblados.

3.3.11 AEROPUERTOS

En la tabla siguiente podremos ver los aeropuertos con los que se cuenta en el estado de Sinaloa.

Características Generales	MAZATLÁN	CULIACAN	LOS MOCHIS
Iniciales	MZT	CUL	LMM
Categoría	Internacional	Internacional	Internacional
Área (m2)	2700 X 60	2300 X 45	2000 X 45
Capacidad (Operación/hr)	22	20	20
Avión más grande que opera	B-747	B-757	MD-88, B-757
Distancia a la ciudad (Km)	18	12	17

3.3.12 DONDE COMPRAR

La Ciudad cuenta con tres Centros Comerciales modernos y tradicional mercado "José María Pino Suárez". Existe también una zona comercial un área turística que cumple con todas las necesidades y exigencias para hacer de Mazatlán un destino vacacional. Las compras son infinitas; por doquier los colores mexicanos cautivan las miradas de los visitantes. El Mercado Municipal, el Centro de Artesanías de Mazatlán y el Museo de Conchas hacen posible la compra de productos y manualidades de todos los rincones de México. Todo lo que requiere es un poco de tiempo y de sentido de aventura para pasear por las tiendas de artesanías de Mazatlán tanto en la zona turística como en el centro de la Ciudad.

Existen centros comerciales desde 1990, especialmente en la Zona Dorada. La calidad de los productos continúa mejorando con la competitividad que exigen los usuarios. Los precios de las artesanías y manualidades son muy accesibles.

Experto artesanos de Sinaloa trabajan en la elaboración de muebles, en alfarería y cestería y la calidad de sus trabajos se pueden identificar con la misma presentación de los que elaboran artesanos del resto del país.

Hay una gran variedad de interesantes galerías y talleres en Mazatlán para aquellos que deseen obtener obras originales. En algunas ocasiones pueden coincidir que a la llegada de los turistas a los puertos se inaugura una exposición ya sea de pinturas, esculturas u otras obras de arte en el Museo Arqueológico que por lo regular exponen cada mes. Otras galerías realizan eventos similares mas no son con la misma frecuencia. La mayoría de las tiendas de la Zona Dorada permanecen abiertas para poder servir a los clientes en cómodos horarios. En el área del centro de Mazatlán, las oficinas y tiendas cierran a mediodía.

3.3.13 HIDROLOGIA

Los escurrimientos superficiales de sus 11 ríos provenientes de las montañas de Chihuahua y Durango superan los requerimientos actuales de agua en la Entidad para toda clase de usos. El área total de la cuenca, es de 917,717 kilómetros cuadrados, casi el doble de la superficie territorial sinaloense. El escurrimiento medio anual es de 15,205 millones metros cúbicos.

Para controlar y aprovechar este potencial, se han construido once presas, cuya capacidad de almacenamiento es de 22,405 millones de metros cúbicos y más de 2,038 millones de metros cúbicos en obras hidráulicas menores como embalses y pequeñas represas. Esta gran infraestructura hidráulica ha permitido la instalación de 6 plantas hidroeléctricas con capacidad de generación que sobrepasan los 873 megawatts.

3.4 TAMAÑO DE LA PLANTA

Las dimensiones con las que deberá contar nuestro terreno para la distribución de nuestras instalaciones son de 20 metros de largo por 10 metros de ancho, como vemos el total es de 200 m^2 , el área total como vemos no es mucha gracias a que no es utilizada maquinaria de grandes dimensiones y en general los únicos elementos de mayor magnitud son las mesas de trabajo, los hornos y los refrigeradores. En la figura 3.4 se pueden ver las dimensiones del terreno.

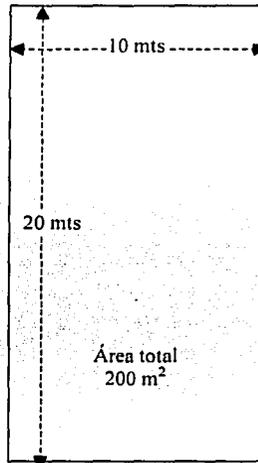


FIGURA 3.4 TAMAÑO DE LA PLANTA

3.5 EMPLAZAMIENTO DE LA PLANTA

Para la ubicación de nuestro proyecto dentro de la localización de la planta, tomamos algunos factores como son: las zonas hoteleras, los restaurantes, bancos, etc., es decir, los servicios más comunes dentro de un área de turismo, por ello decidimos colocar la empresa en el lugar conocido como Zona Dorada.

empresa, será en Av. Camarón Sábalo, Zona Dorada, CP 82110, Mazatlán; Sinaloa. Como se puede ver en la figura 3.5a.

En la figura 3.5b podremos observar las empresas vecinas para nuestra ubicación ya elegida. Como se puede ver, existen otros dos lotes, y la razón por la que no se eligieron fue que estos ya no estaban disponibles.

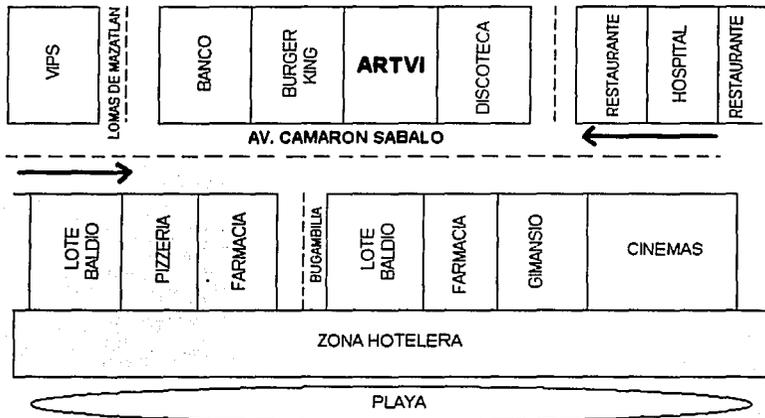


FIGURA 3.5b. EMPRESAS VECINAS

3.6 CONCLUSIONES

En el Municipio de Mazatlán y como en el resto del país se han presentados cambios importantes en la evolución de la sociedad, los cuales se han debido a los periodos de transformaciones políticas, económicas, sociales y culturales en búsqueda de nuevas alternativas de desarrollo.

El Estado de Sinaloa ofrece características naturales que le permiten un lugar privilegiado con respecto a otras regiones del mundo. La ubicación estratégica de Sinaloa se traduce en una gran diversidad de climas, elevaciones, suelos y formaciones geológicas que a su vez incluyen en las variedades de flora y fauna que se pueden encontrar en la entidad.

Tomados su conjunto, los recursos naturales de Sinaloa se convierten en una valiosa ventaja comparativa y un elemento que puede contribuir de manera importante en el desarrollo futuro del estado.

Mazatlán ofrece ventajas competitivas, disponibilidad de fuerza de trabajo y bajo costo de producción. Es un Estado rico en recursos como agua, suelo, energía eléctrica y medios de comunicación. Con respecto a las ventajas comparativas, el Estado de Sinaloa tiene acceso directo al Océano Pacífico y a los mercados de Estados Unidos, Asia, Centro y Sudamérica.

Actualmente Mazatlán es uno de los destinos turísticos de playa más importantes de México. Su temperatura promedio es de 22 °C a 27 °C, este clima favorecerá al secado de los productos, es decir, en caso de que exista una falla en el suministro eléctrico, se podrá seguir con la producción de los productos y con ayuda del clima podemos obtener el secado deseado, aunque esto será más tardado, pero es importante que la producción siga.

La ciudad de Mazatlán es conocida como "La Perla del Pacífico", y se ha ido extendiendo con nuevas colonias, infraestructura, complejos turísticos y muchos kilómetros de playa localizada a lo largo de la zona costera que recorre 17 kilómetros lo cual hace de las más extensas del mundo. Su gente es amigable, cálida y hospitalaria con calidad inigualable.

CAPÍTULO 4

PROCESO DE PRODUCCIÓN

CAPITULO 4. PROCESO DE PRODUCCIÓN

El proceso más importante dentro de nuestra producción, es el de curtido de la piel de pescado, que lo podremos definir como un proceso químico utilizado en los cueros y pieles, para que estos conserven su estructura natural fibrosa y después que han sido tratados en forma tal, se transforman en un material durable e imputrescible. También se utiliza la piel de becerro, pero esta se compra ya curtida, pero básicamente el proceso es el mismo. En este capítulo se explicara cada uno de los procesos utilizados para la elaboración de nuestros productos.

4.1 TRATAMIENTO DE LA MATERIA PRIMA

Las pieles de pescados a utilizar se juntan y se meten a congelación para evitar que comience el proceso de descomposición, se deben quitar todos los deshechos como sangre, carne, escamas, esto se hace en un lugar donde se tenga acceso al agua para lavar la piel y quitar el exceso de sangre.

Sobre una mesa se estira la piel con la parte de la carne hacia arriba, con el cuchillo se comienza a raspar, hasta que quede totalmente limpia, si la piel tiene escama, se le da vuelta y se raspa la escama, todo lo que salga se va juntando, en el cesto de basura. Ya limpia la piel se coloca en la tina y se agrega agua, hasta cubrirla, se dejan en el agua sumergidas de 10 a 12 hrs. Esto con la finalidad de que la piel abra sus poros y deje pasar el curtiente.

Transcurrido el tiempo se tira el agua, volvemos a agregar más líquido hasta que las pieles vuelvan a estar sumergidas en él, se le da movimiento a todo para que los residuos de carne, escamas caigan al fondo. Después se ponen a escurrir las pieles y se vuelve a llenar la tina de agua, se agrega el curtiente al agua hasta que se disuelva, ya disuelto se van incorporando las pieles una por una de tal manera que queden extendidas, se dejan reposar a la sombra por un tiempo de 24 hrs.

Pasado este tiempo se da movimiento al agua, con la finalidad de que el curtiente valla penetrando en la piel. Una piel va ha estar curtida cuando el material haya penetrado totalmente.

Para checar si la piel esta curtida, se toman unas tijeras y se corta un pedazo de ella, si el corte esta de un solo color ya esta lista para sacarse, si la piel tiene una raya blanca en medio, por ejemplo café -blanco- café, todavía le hace falta estar más tiempo en el curtiente. Como se muestra en la figura 4.1.

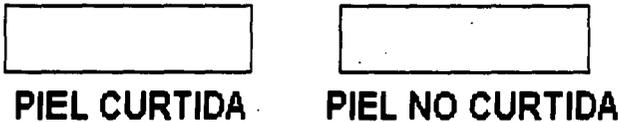


FIG. 4.1 CURTIDO DE LA PIEL

Cuando la piel ya esta curtida, se saca y se lava. Ya que se tiene la piel curtida tenemos dos opciones, la primera es de colocar esta piel en el refrigerador con la finalidad de mantenerla húmeda y maleable, la segunda opción es estirarla, y para esto se puede utilizar una tabla, clavos y martillo. Con ello se coloca la piel sobre la tabla y se va clavando y estirando, después se debe dejar secar a la sombra, ya seca la piel esta lista para su utilización.

4.2 PREPARACIÓN DE LOS PRODUCTOS

Para realizar una figura se necesita el siguiente material:

1. Molde
2. Pieles (curtidas)
3. Puntas de vidrio

4. Horno eléctrico
5. Silicón en cartucho
6. Protector plástico
7. Tijeras
8. Mesa de trabajo
9. Vinagre
10. Barniz
11. Agua
12. Caballete
13. Sacabocado
14. Navajas
15. Charola.

4.2.1 MOLDES

El molde puede ser de yeso, resina, barro madera, etc. Cuidando los detalles de los ojos, boca, nariz, etc. Para la elaboración de nuestros productos se van a utilizar moldes de yeso, madera y cerámica. Para hacer un molde, primero se tiene que hacer en plastilina, después se tapa en yeso, se quita la plastilina y queda el molde, a ese molde se le tiene que cubrir con resina o pintura para evitar su desgaste.

4.2.2 PIELES

La piel que vamos a utilizar para moldear la figura será la de becerro, cabe resaltar que esta piel se adquiere ya curtida y con su tinte final. Decidimos comprarla por que el tratamiento de estas pieles lleva un proceso de curtido mucho mas caro al de las pieles de pescado. En la figura 4.2.2 podemos ver los procesos que se realizan en la curtación de estas pieles.



FIG. 4.2.2 FLUJOGRAMA DE CURTIDO DE LA PIEL DE BECERRO

Por otra parte la piel de pescado, será curtida en nuestra fabrica, pues hasta la fecha no hay empresas que se dediquen a su curtición, además que los costos de este tratamiento no es caro para este tipo de pieles. El fin que se persigue con ellas es para productos de bien de gusto y no así como lo son las de los becerros, que se pueden utilizar en otros artículos, como serían; zapatos, chamarras, cinturones, etc.

4.2.3 PUNTAS DE VIDRIO

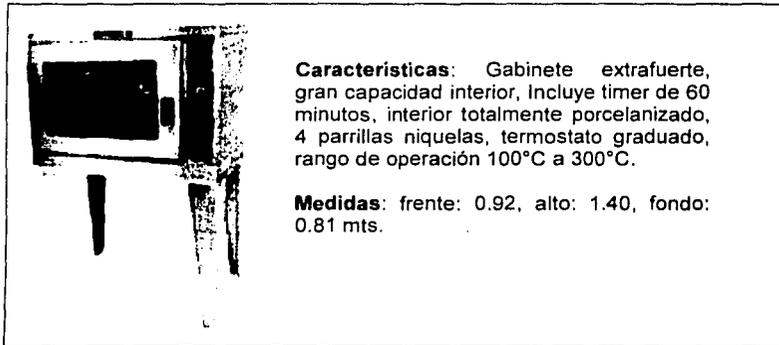
Estas puntas tienen diferentes formas, dependiendo el tipo de terminado que se vaya a realizar se elige la punta. Como por ejemplo para las mascararas se utilizaran puntas gruesas y para las figuras, como rostros, cristos y animales, se deberá utilizar puntas más delgadas.

Las puntas tienen la forma de un agitador de bebidas y en ocasiones se suele utilizar a estos objetos para realizar el proceso de tallado de la pieza.

4.2.4 HORNO ELÉCTRICO

El horno se utiliza para agilizar el tiempo de secado de las figuras, si dejamos las figuras secar al aire libre, tardarían en secarse un poco más de 10 horas, pero con la ayuda del horno, solo tardaríamos de 20 a 30 minutos, ya que utilizaremos una temperatura de 120 °C. El horno a utilizar, es un horno eléctrico, como el que se utiliza en las pizzerías.

En la figura 4.2.4a pueden ver un horno eléctrico y sus características, este horno tiene la capacidad para 4 o 6 figuras, esto es dependiendo del tamaño de la pieza. Este horno cuenta con una puerta de vidrio, lo cual facilitara la visibilidad de las piezas y llevar un mejor control de secado. En la figura 4.2.4b podemos se muestran las vistas y dimensiones de este horno.



Características: Gabinete extrafuerte, gran capacidad interior, Incluye timer de 60 minutos, interior totalmente porcelanizado, 4 parrillas niquelas, termostato graduado, rango de operación 100°C a 300°C.

Medidas: frente: 0.92, alto: 1.40, fondo: 0.81 mts.

FIG. 4.2.4a HORNOS DE CONVECCIÓN HC-35-C

4.2.5 HERRAMIENTAS DE CORTE

Entre las herramientas de corte que se utilizan podemos hallar las siguientes:

- Las navajas: se utilizan para recortar las partes que no son necesarios o que sobran en nuestra pieza. Por ejemplo, si la figura fabricada fuera una mascara, ya seca se debe cortar con la navaja lo que serán los ojos. Estas navajas son las de doble hoja e incluso podremos utilizar los famosos cuters, para realizar dicha función.
- El sacabocado: lo utilizamos para hacer los orificios en cada lado de los ojos donde van a ir las cuerdas, por ejemplo, en el caso de que la figura fabricada fuera una mascara. El sacabocado que se utiliza cuenta con varias puntas de diferentes diámetros, ya que dependiendo del tamaño de la figura se realizan los orificios.

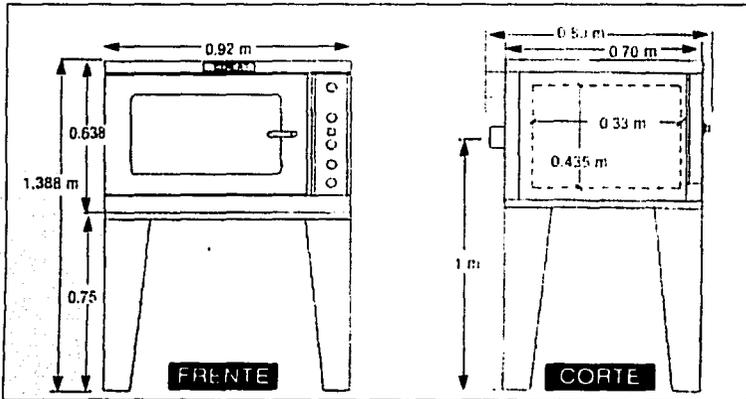


FIG. 4.2.4b DIMENSIONES DEL HORNO

4.2.6 MATERIALES PARA EL ACABADO

Para el acabado de las figuras se necesita el siguiente material:

- El silicón: este pegamento lo utilizaremos para unir todas las partes que conforman nuestra pieza, este es aplicado con una pistola especial para ello.

- Barniz: Ya que se tiene la pieza totalmente unida o pegada se le aplican baños con el barniz para protección de polvo o de agua y con esto nuestra pieza estará terminada.

4.3 PROCESO GENERAL DE FABRICACIÓN

La materia prima (pieles) llega a nuestro almacén en donde son guardadas o almacenadas, la piel de becerro llega curtida y no así la piel de pescado, la cual llega después de haberse desincorporado de su cuerpo. Por ello esta piel sufre un proceso de curtición, es decir, primero es llevada a la zona de lavado. En este lugar se le quitan todas las imperfecciones, como son las escamas y los pedazos de carne, y después de esto se curte, como se explica en el tema de tratamiento de la materia prima.

Cuando se tienen ambas pieles curtidas ya es posible iniciar con el proceso de producción, para ello se toma primeramente la piel de becerro y se realiza el corte para la elaboración de la pieza, este corte se hace dependiendo el tamaño del molde o figura. Se humedece la piel con el atomizador, es decir, se rocía la piel que ha sido cortada y que se va a utilizar. Se inspecciona que la piel no este demasiado húmeda, solo debe quedar lo necesario para que sea maleable, de tal manera que se pueda moldear, ya que esta húmeda se talla por el lado contrario de la flor (flor se le llama al lado liso de la piel, el frente) en la mesa de trabajo, hasta que quede flexible o

moldeable, se realiza unos dobles pequeños alrededor de toda la piel, finalizado esto se pone la piel sobre el molde y se comienza a tallar con las puntas de vidrio, con esto se va dando forma a la piel.

Cuando se le haya dado la forma del molde a la piel, se inspecciona que todos los detalles del molde hayan sido adquiridos por la piel y cuando se observa que todos estos detalles se han realizado, la figura moldeada se coloca en el horno, después del tiempo requerido para la figura moldeada, se vuelve a humedecer con el atomizador, verificando que no haya escurrimientos de agua, ya que esta húmeda se talla como si estuviéramos sacando brillo, esto se hace hasta terminar cada uno de los detalles de la figura.

Después del moldeado se le coloca la piel de pescado, de tal manera que está adorne la figura, en este proceso se debe aplicar la imaginación para obtener el mejor terminado de la pieza. Ya que se tiene la figura adornada se vuelve a introducir al horno dando un poco más de tiempo de secado que el que se dio en el proceso de moldeo, esto se hace porque en la pieza terminada existen muchos dobleces que requieren más tiempo para su secado.

Cuando se saca del horno la pieza es inspeccionada para ver que este totalmente seca, después de esta inspección se inicia con el proceso de terminado de la pieza, es decir, se realiza el pegado de todos los adornos en ella colocados, esto lo realizamos con el silicón.

Ya que todos los elementos de la pieza estén totalmente pegados se inspecciona que ninguno de ellos este mal pegado y cuando pase esta inspección se aplican unas capas de barniz, el cual protegerá a la pieza de polvo y agua, después se deja secar a la temperatura ambiente, ya que esta totalmente seca se le da una

ultima inspección para checar que la pieza este en excelentes condiciones y con esto queda listo nuestro producto.

En la figura 4.3 se puede ver uno de nuestros productos terminados. La figura representa una luna, adornada totalmente con piel de becerro, sus dimensiones son 40 cm de largo y 55 cm de alto.



FIG. 4.3 LUNA

4.4 DISTRIBUCIÓN DE PLANTA

Una buena distribución de planta es uno de los factores más importantes en la gestión económica de una empresa. No debe, subestimarse la importancia de una adecuada planeación de esta función pues el recorrido de los materiales puede considerarse como la espina dorsal de los procesos productivos, y por lo tanto, debe ponerse atención para evitar que debido a la dinámica industrial, los equipos se conviertan en un conjunto desordenado de hombres y máquinas que no asegure la eficiencia esperada. Para realizar nuestra distribución de planta, primero

empezaremos a definir cada una de las operaciones que se tendrán en nuestro proceso de producción, estas operaciones se explican enseguida.

4.4.1 OPERACIONES

Para iniciar con la distribución de la planta, primero debemos conocer cuales son las operaciones que se deben realizar en la producción. Para nuestro caso esas operaciones son las siguientes:

1. **LIMPIADO**, en esta parte a la piel se le quita toda la carne, sangre escamas, etc. Con esto se trata de tener las pieles listas para su curtimiento, pues sin este proceso sería imposible tener una piel adecuada para dicho trabajo.
2. **CURTIDO**, es el proceso en el cual vamos a transformar la piel de pescado en un material durable e imputrescible, aplicando para ello el curtiente y de esta manera obtener una piel libre de olor, con buena consistencia y lo que es más importante preservar el color natural de la piel, pues esto da una vista más atractiva al producto final.
3. **CORTE**, aquí se realiza el corte de la piel de becerro tomando en cuenta las dimensiones del molde, con ello se pretende obtener la combinación de los diferentes colores de pieles con los que se cuenta para obtener una pieza única, aprovechando al máximo la materia prima.
4. **MOLDEADO**, ya lista nuestra pieza da inicio el montaje o moldeado, en esta operación la piel de becerro toma la forma del molde y la piel de pescado se utiliza para adornar la figura.

5. **ACABADO**, aquí es en donde todas las piezas de la figura son pegadas con el silicón, ya que la pieza esta terminada se aplica unas capas de barniz, el cual ayuda a proteger a la piel de polvo y agua.
6. **EMPAQUETADO**, en esta operación el empleado coloca las etiquetas a los productos, se estampa el logotipo de la empresa, así como la marca registrada, después de esta operación se prosigue a colocar los artículos dentro de sus cajas para después ser almacenadas.

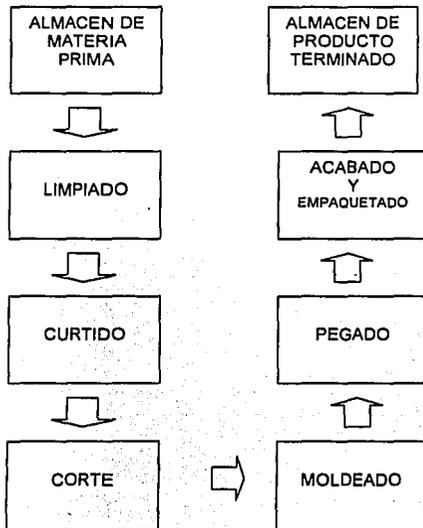


FIG. 4.4.2 MOVIMIENTO DE LOS MATERIALES

4.4.2 MOVIMIENTO DE LOS MATERIALES

En todas las industrias es muy importante el movimiento de los materiales y, partiendo del hecho de que las materias primas están en constante movimiento, es fundamental que se localicen cerca de las zonas de trabajo en donde se ubican las máquinas, así como de los almacenes, para evitar desperdicios o que los productos terminados se dañen al momento de ser transportados.

Se recomienda utilizar, como esquema para la distribución de instalaciones, el flujo de operaciones orientado a expresar gráficamente todo el proceso de producción, desde la recepción de las materias primas hasta la distribución de los productos terminados, pasando obviamente por el proceso de fabricación, figura 4.4.2.

4.4.3 FLUJO DEL PROCESO

Ahora se presenta el flujo del proceso productivo, figura 4.4.3. Sin embargo cabe señalar que este proceso es en general, es decir, el proceso es igual para todos los productos.

La simbología utilizada es la siguiente:

Operación

Transporte: movimiento de materiales

Almacenamiento

Inspección.

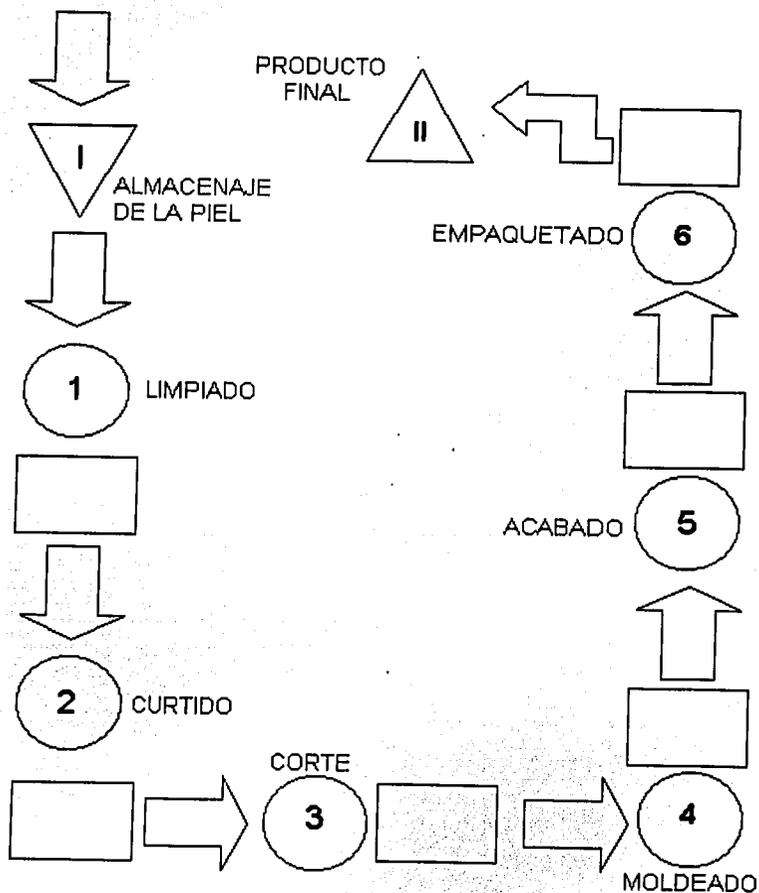


FIGURA 4.4.3 FLUJO DE PROCESO

4.4.4 DISTRIBUCIÓN DE PLANTA (LAY OUT)

La palabra distribución o lay out se emplea para definir o indicar la disposición física de la planta y de las diversas partes de la misma. Cabe señalar que la producción se realizara por celdas, es decir, en cada celda se elaborara diferentes productos, y con ello se pretende dar una gran variedad en ellos.

Cada celda consta de su mesa de trabajo, su horno y su estantería para colocar los productos, en la figura 4.4.4a podemos observar la distribución en cada celda.



FIG. 4.4.4a CELDA DE PRODUCCIÓN.

En la figura 4.4.4b se muestra la distribución de planta para nuestro proyecto.

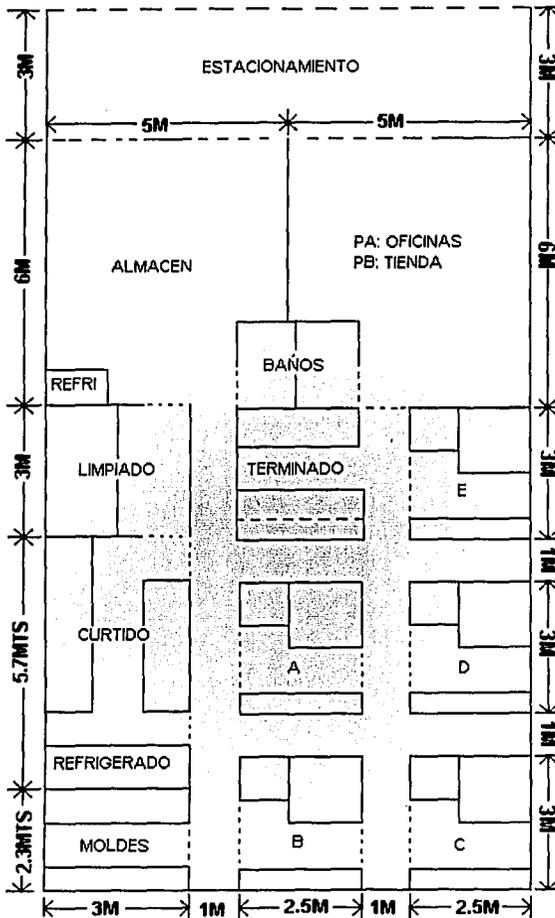


FIG. 4.4.4b LAY OUT

De la figura 4.4.4b podemos resumir lo siguiente:

Terminado o acabado: en esta parte se obtienen los productos finales, es decir se pegan todos los elementos en ellos colocados, así como la aplicación de las capas de barniz y el empaquetado.

Moldes: en esta parte de la planta se elaboraran los moldes para los productos, además de su almacenaje.

Puntos A-E: estas son las celdas de trabajo, en cada una se fabricaran diferentes productos, se corta el cuero, dependiendo el tamaño del molde, al cuero se le da la forma de la figura y se le colocan los adornos.

Área de Almacén: aquí todos los productos son almacenados, tanto la materia prima, como los productos terminados.

Área de limpiado: en esta parte a la piel se le quitan todos los residuos, como las escamas y la carne.

Área de curtido: aquí se transforma la piel cruda en un material durable.

Área de tienda: en la planta baja se pretende colocar una tienda para los productos, en ella se colocara una gran variedad de artículos para su venta directa.

Área de oficinas: en la planta alta se hallaran los encargados de la planta. Para una mejor atención al cliente.

Refri: en esta parte son colocadas las pieles de los pescados después de ser compradas.

Refrigerado: en esta área son colocadas las pieles después de que han sido limpiadas y curtidas, para su utilización en las celdas de trabajo.

CAPITULO 5

RECURSOS HUMANOS

CAPITULO 5. RECURSOS HUMANOS

El activo más valioso de cualquier empresa es su propio personal. Este hecho se comprueba cuando uno se percata de que las actividades de todo negocio las realizan los empleados. El propietario necesita estar consciente de este asunto. Gracias a sus amplios recursos financieros, las empresas medianas y grandes utilizan especialistas que desarrollan las funciones de administración del personal de la empresa. Pero el pequeño empresario carece de recursos financieros; por tanto, casi nunca recurre a un especialista en administración de personal. En lugar de esto, él mismo controla todas las actividades del personal o las delega en un empleado que, además, realiza sus tareas normales.

5.1 FUNCIONES DE LA EMPRESA

Las funciones de la empresa serán las siguientes:

a. Producción.-Comprende el proceso productivo que se lleva a, desde que ingresan los insumos (pieles materiales auxiliares, herramientas, personal) hasta que, mediante la conversión adecuada de todos, se obtiene el producto listo para su venta.

b. Comercialización. Es una de las fases principales en el desarrollo de la empresa, ya que representa el factor clave para colocar los productos en el mercado de consumo y de esta forma satisfacer las necesidades de los consumidores y obtener utilidades.

c. Contabilidad y finanzas. Esta función comprende las siguientes actividades básicas: proveer los recursos monetarios adecuados, por su cuantía y origen, para efectuar las inversiones necesarias, así como desarrollar las operaciones cotidianas de la empresa; establecer y tener en funcionamiento la organización para la

recopilación de datos, sobre todo financieros y de costos, con el fin de mantener informada a la empresa de los aspectos económicos de las operaciones.

d. Personal. Contratar y capacitar al personal idóneo y organizarlo para alcanzar la productividad óptima en el desempeño de sus labores a partir de las siguientes funciones básicas:

- Reclutamiento
- Selección
- Contratación
- Capacitación
- Desarrollo

Ninguno de estos factores es menos importante que los otros.

5.2 PERSONAL

En toda empresa se desarrollan a un tiempo diversas funciones interrelacionadas que producen ciertos resultados y la calidad y cantidad de éstos son responsabilidad fundamental de los empleados que tienen a su cargo dichas funciones. Sin embargo, la suma de estos resultados no obedece a reglas aritméticas, ya que en la administración gerencial, es factible que la suma pueda ser menor, igual o mayor a sus sumandos. Al no existir coordinación y orientación de los objetivos predeterminados por la Dirección, puede ocurrir que en vez de alcanzarlos se propicie una situación que ponga en riesgo la supervivencia de la empresa. Por este motivo es muy importante conocer el personal necesario para la empresa.

El desarrollo óptimo de cualquier empresa requiere de la determinación y selección adecuada de todos los factores que en ella intervienen.

Es imprescindible conocer las especialidades y habilidades requeridas con objeto de cumplir cabalmente con todas las actividades que se necesitan para lograr los propósitos del negocio. Conocido el tipo de empresa y sobre todo los objetivos de ésta hay que localizar mediante las diversas fuentes de reclutamiento al personal que reúna los requisitos preestablecidos para cada puesto.

Una pequeña empresa en el giro que nos ocupa se requiere básicamente del siguiente tipo de personal:

- Socios y / o directivos (4 o 5).
- 5 empleados para la producción, uno por celda de producción.
- 2 empleados para el almacén.
- 2 empleados para el acabado del producto.
- 1 empleado para el área de limpiado.
- 1 empleado para el área de curtido.
- 1 empleado para la limpieza.
- 1 supervisor.
- 2 empleados para ventas (tienda).
- 1 agente de ventas.
- 1 secretaria.
- 1 técnico contable.

5.3 FUNCIONES DEL PERSONAL

Es muy importante definir las funciones que cada empleado va a realizar. Este se realiza con el fin de conocer cual es la capacitación que se debe dar en cada uno de los casos. La función que cada uno de los empleados realizará, son las siguientes:

Empleados para la producción: aquí el personal tiene la función de elaborar los productos, es decir, recibe las pieles, las corta y moldea las figuras, para ello requerimos de personas con estudios mínimos de secundaria terminada. Que tengan habilidades manuales y creatividad, esto con el fin de generar varios terminados en los productos finales.

Empleados de almacén: abastecen de materiales a las celdas de trabajo, a sí como el transporte de los productos para su terminado y almacenado. Para estos puestos se requiere que el personal tenga estudios de preparatoria, ya que el almacén controla el flujo de los materiales, tanto de salida como de entrada. El personal debe ser responsable.

Empleado para el área de limpiado: su función es la de eliminar los residuos de las pieles de los pescados para su curtido. Esta persona debe tener estudios mínimos de secundaria, el sexo de la persona para este puesto no es muy importante, debe ser una persona cuidadosa, ya que la piel no tiene que sufrir cortaduras o desgarros.

Empleado para el área de curtido: transforma la piel de pescado en un material durable e imputrescible. Aquí la persona deberá contar con estudios mínimos de secundaria, al igual que el empleado del área de limpiado, no importa el sexo, debe ser una persona cuidadosa y muy responsable.

Empleado para acabado: su trabajo es el de pegar las pieles que integran los productos y aplicar el barnizado. Después de haber realizado esas funciones deberá de empacar el producto y colocar las etiquetas. Los estudios mínimos son de preparatoria, el sexo de la persona para este puesto no es muy importante pero deben ser responsables con su trabajo.

Empleado para la limpieza: mantener la zona de trabajo limpia. Para este puesto el nivel de estudios como mínimo es el de primaria, la persona encargada de este empleo deberá ser aseada y con deseos de superación, el sexo de este personal no es muy importante, por lo cual puede ser tanto hombre como mujer.

Supervisor: coordina a los empleados antes mencionados para que realicen su trabajo adecuadamente. Como mínimo para esta persona se requiere que cuente con una carrera técnica y con conocimientos en procesos de producción, que sea del sexo masculino, pero debe ser responsable, social, tener liderazgo y creatividad.

Empleado para ventas: atender a los clientes que llegan directamente a la tienda. El personal de esta función debe contar con educación mínima de preparatoria terminada, con experiencia en atención a clientes. Deben ser responsables, sociales y que hablen un mínimo del 80 % de ingles.

Agente de ventas: promover el producto en todas las zonas donde se ofrecerán nuestros productos, tanto zonas artesanales como comerciales, para introducirlos al mercado. Esta persona debe contar con estudios mínimos en ventas o carreras a fines, debe tener mucho tacto en el trato a clientes, contar con experiencia en ventas y con disponibilidad para viajar.

Secretaria: las funciones de esta persona son; atención telefónica de clientes, llevar el papeleo de la empresa, así como las entrevistas de empleados. Debe contar con estudios en secretariado bilingüe, debe contar con experiencia, debe ser del sexo femenino, tener buena presentación personal.

Técnico contable: lleva los registros y tramites legales de la empresa. A sí como la nomina. Esta persona como mínimo deberá contar con estudios técnicos en contabilidad general, tener experiencia en los datos antes mencionados, ser sociable y ser muy responsable.

5.4 RECLUTAMIENTO DE PERSONAL¹

Por lo general el proceso de reclutamiento y selección inicia cuando existe un puesto vacante, ya sea de nueva creación (como en este caso), o bien resultado de alguna promoción interna. El reclutamiento es el primer paso para proporcionar recursos humanos apropiados a la organización una vez que sea abierta una vacante.

Es muy importante establecer un proceso formal de reclutamiento que garantice la captación del personal requerido, de acuerdo con los perfiles establecidos para los diversos puestos que la empresa desea cubrir. Existen muchos y diversos medios para reclutar personal en las empresas, cada uno de ellos con sus respectivas ventajas y desventajas; así mismo, cada uno tendrá un impacto sobre el presupuesto que la empresa, por lo cual será necesario determinar el proceso y el costo que están dispuestos a pagar para llevarlo a cabo.

Algunas de las fuentes a las que recurriremos, en la búsqueda de empleados potenciales son:

- Amistades o parientes.
- Anuncios públicos fuera de la empresa.
- Volantes.
- Bolsas de trabajo.

¹JOAQUIN RODRÍGUEZ VALENCIA, Administración moderna de personal, Editorial ECAFSA, 1999.

5.5 SELECCIÓN DEL PERSONAL²

El proceso de selección de personal, figura 5.5, es un asunto muy delicado que debe ser cuidadosamente planeado y ejecutado, por lo cual es muy importante que se tenga muy claras las herramientas y técnicas que se utilizarán, así como el costo que implicará el proceso.

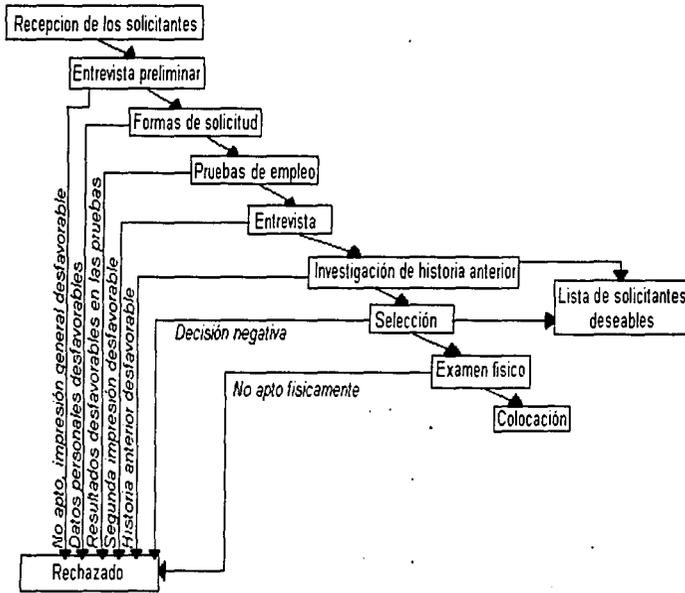


FIG. 5.5 GRAFICA DEL PROCESO DE SELECCIÓN DE PERSONAL³

² <http://www.siem.gob.mx>

³ JOAQUIN RODRÍGUEZ VALECIA, *Administración moderna de personal*, Ed. ECAFSA, 1999.

El proceso de selección incluye una serie de actividades diseñadas para obtener datos relevantes acerca de un candidato en particular.

De la figura 5.5 podemos definir los siguientes conceptos:

5.5.1 RECEPCIÓN DE LOS SOLICITANTES

La selección se inicia con la visita de los solicitantes a las oficinas de la empresa. La manera en que se maneje esta recepción inicial, es la base sobre la cual comienza a formarse la opinión que los candidatos tienen de la organización.

5.5.2 ENTREVISTA PRELIMINAR

Este procedimiento se utilizara para dar mayor importancia a las relaciones publicas, además nos ayudara a excluir a las personas claramente inadecuadas, además de obtener información básica sobre los candidatos potenciales.

5.5.3 FORMAS DE SOLICITUD

Estudiar las solicitudes, las hojas de datos personales, los antecedentes de trabajo, escolaridad y otras fuentes, para determinar las características, habilidades y rendimientos previo de la persona.

5.5.4 EXÁMENES O PRUEBAS DE EMPLEO

Existen diferentes tipos de exámenes y de los cuales solo utilizaremos los siguientes:

- Psicométricos. Para conocer la aptitud, desarrollo, habilidad mental y la personalidad del individuo.
- Físicos. Para saber si tiene la capacidad física para desempeñar el puesto.
- Pruebas de desempeño. Para medir la capacidad de los candidatos para realizar algunas partes del trabajo.

5.5.5 ENTREVISTA

Con ello se pretende eliminar a los solicitantes inadecuados o sin intereses. Aquí se explicara todo lo que es el trabajo y los requisitos, además de contestar toda pregunta del candidato en cuanto al puesto y a la organización.

Interés en el trabajo	
Nombre _____	Puesto solicitado _____
¿qué piensa que implica el puesto? _____	
¿por qué quiere el puesto? _____	
¿por qué esta usted calificado para el puesto? _____	
¿cuáles son sus requerimientos de salario? _____	
¿qué información tiene acerca de nuestra compañía? _____	
¿por qué quiere trabajar con nosotros? _____	
Situación de trabajo actual	
¿esta empleado actualmente? si _____ no _____	
si la respuesta es no, ¿cuánto tiempo ha estado desempleado? _____	
¿por qué esta desempleado? _____	
Si esta trabajando, ¿por qué solicita este empleo? _____	
¿cuándo podría empezar a trabajar con nosotros? _____	
Experiencia laboral	
Actual o último	
empleador _____	dirección _____
fecha de empleo: desde _____	hasta _____
Nombre del puesto actual o último: _____	
¿cuáles fueron sus responsabilidades? _____	
¿ha realizado el mismo trabajo durante su empleo en esa compañía si _____ no _____	
si la respuesta es no describa los diferentes puestos que ha tenido con ese empleador, cuanto tiempo permaneció en cada uno y las principales responsabilidades en cada uno _____	

¿cuál fue su salario inicial? _____	
¿cuáles son su percepciones actuales? _____	
nombre de su último o actual supervisor _____	
¿qué le gusta más de ese trabajo? _____	
¿qué le gusta menos de ese trabajo? _____	
¿por qué esta pensando en salir de la empresa? _____	
¿por qué deja la empresa ahora? _____	
comentarios u observaciones del entrevistador _____	

FIG. 5.5.5 ENTREVISTA PARA UN ASPIRANTE ⁴

⁴ SHERMAN, BOHLANDER, SENLL. Administración de recursos humanos, Ed. IT, 1998

Antecedentes academicos

¿qué escolaridad o capacitación tiene? _____
 Describa la educación formal que ha tenido _____

Actividades fuera del trabajo

¿qué hace en sus horas libres? _____

Personal

¿puede cambiar su lugar de residencia? _____
 ¿podría viajar? _____
 ¿de cuanto tiempo, como maximo, dispondría usted para viajar? _____
 ¿puede trabajar horas extras? _____
 ¿puede trabajar los fines de semana? _____

Autoevaluación

¿cuáles cree que sena sus puntos fuertes? _____
 ¿cuáles cree que sena sus puntos debiles? _____

Impesiones del entrevistador

clasifique cada característica de uno a cuatro, uno como la calificación más alta y 4 la mas baja

Características personales

aparencia personal

actitud

conversación

cooperación con el entrevistador

Características relacionadas con el puesto

experiencia para este puesto

conocimiento del puesto

relaciones enterpersonales

eficiencia

	1	2	3	4	comentarios
aparencia personal					
actitud					
conversación					
cooperación con el entrevistador					
experiencia para este puesto					
conocimiento del puesto					
relaciones enterpersonales					
eficiencia					

Calificación global para el puesto

1 2 3 4 5
 superior arriba del promedio promedio marginal no satisfactorio

comentarios u observaciones _____

entrevistador _____ fecha _____

FIG. 5.5.5 ENTREVISTA PARA UN ASPIRANTE (continuación) ⁵

⁵ SHERMAN, BOHLANDER, SENLL, Administración de recursos humanos, Ed. IT. 1998

5.5.6 INVESTIGACIÓN DE CANDIDATOS

La investigación consistirá en hacer llamadas telefónicas a las personas que conocen al interesado. Figura 5.5.6.

		<input type="checkbox"/> EX EMPLEADOR	
		<input type="checkbox"/> REFERENCIA PERSONAL	
COMPañA	DIRECCIÓN	TELÉFONO	
NOMBRE DE LA PERSONA CONTACTADA	POSICIÓN O TÍTULO		
1. DESEO VERIFICAR ALGUNOS DATOS PROPORCIONADOS POR (SEÑORITA, SEÑORA, SEÑOR) QUIEN HA SOLICITADO EMPLEO EN NUESTRA EMPRESA.			
¿EN QUÉ FECHA HAS COLABORADO EN SU COMPañA?	DESDE	19	HASTA 20
2. ¿QUÁL ERA LA NATURALEZA DE SU EMPLEO?		AL PRINCIPIO	
		AL FINAL	
3. SUELDOS (CUANDO SALIO DE LA EMPRESA) ¿ES ESTA CIFRA CORRECTA?		INDIQUE	
		SI	NO S
4. ¿TUVO RESPONSABILIDADES DE SUPERVISIÓN? SI LA RESPUESTA ES AFIRMATIVA ¿CÓMO SE DESEMPEÑÓ?		SI NO	
5. ¿QUÉ PIENSAN DE ESTA PERSONA SUS ANTIQUOS SUPERVISORES?			
¿QUÉ PIENSAN DE ELLA SUS SUBORDINADOS?			

FIG. 5.5.6 ENTREVISTA PERSONAL O TELEFÓNICA ⁶

**ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA**

⁶ GARY DESSLER, *Administración de personal*, Ed. PHH, 1997

6. ¿QUÉ TAN INTENSO FUE SU TRABAJO?		
7. ¿CÓMO SE RELACIONA CON LOS DEMÁS?		
8. ¿QUÁL FUE SU REGISTRO DE ASISTENCIA? ¿ERA PUNTUAL?		
9. ¿QUÁL FUE EL MOTIVO DE SEPARACIÓN?		
10. ¿LO VOLVERÍA A CONTRATAR? (¿POR QUÉ?)	SI	NO
11. ¿TENA ALGUN PROBLEMA FINANCIERO QUE INTERFERIERA EN SU TRABAJO?	SI	NO
12. ¿BEBIA O JUGABA EN EXCESO?	SI	NO
13. ¿QUÁLES SON SUS CUALIDADES?		
14. ¿QUÁLES SON SUS DEFECTOS?		
OBSERVACIONES		

FIG. 5.5.6 ENTREVISTA PERSONAL O TELEFÓNICA (Continuación)⁷

5.5.7 SELECCIÓN DEL PERSONAL

La persona que se encargara de seleccionar el personal después de haber pasado por todos los puntos anteriores, será él o los directivos de la empresa con ayuda directa del supervisor de producción, ya que son ellos los que determinaran las características y habilidades del empleado que se necesita para desarrollar cada puesto.

⁷ GARY DESSLER. Administración de personal. Ed. PHH, 1997

5.5.8 EXAMEN MEDICO

Todos los empleados que sean seleccionados deberán presentar una constancia medica que los certifique como aptos para realizar las labores a las que estarán sujetos en su puesto de trabajo. Este examen se realizara en el instituto mexicano del seguro social (IMSS).

5.5.9 CONTRATACIÓN DEL PERSONAL

Este es un proceso simple si se toman en cuenta los detalles legales que implica, o bien muy complejo y preocupante cuando éstos se pasan por alto. Antes de entablar una relación laboral con el trabajador, es muy importante conocer todos los compromisos legales que este hecho conlleva. Para ello consideraremos las acciones a realizar en cada una de las siguientes áreas:

- Formas de contratación y cláusulas especiales del contrato, duración de los contratos, derechos y obligaciones que contraen tanto la empresa como el trabajador.
- Requisitos y prestaciones de ley.

5.6 PROCESO DE INDUCCIÓN

Una vez que se tomo la decisión de contratar al individuo, es importante que el nuevo empleado reciba una orientación adecuada acerca de la empresa y de su área de trabajo para que su integración sea más rápida. Deberá ser presentado al resto de los empleados, enseñarle la localización de las instalaciones y las características de su trabajo específico, así como explicarle las operaciones totales de la empresa, además de sus políticas para que sepa qué es lo que se espera de él.

La inducción, figura 5.6, es un factor de gran importancia para la empresa, por lo cual es necesario determinar:

- La persona que se encargarán de realizarla.
- El material de apoyo que se utilizará en el proceso.
- El momento en que se llevará a cabo.

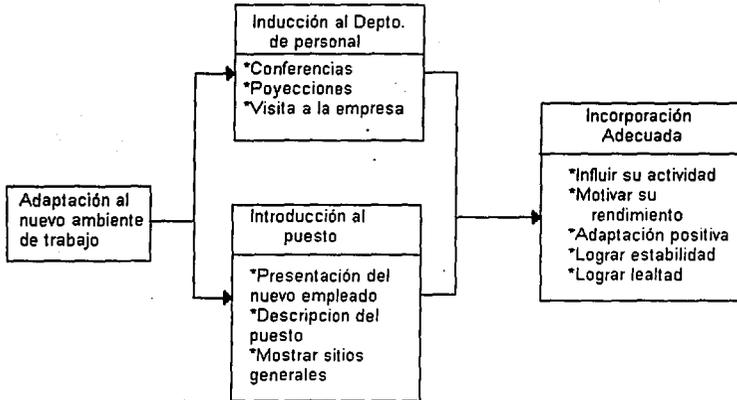


FIG. 5.6 PROCESO DE INDUCCIÓN DE PERSONAL⁸

En nuestra empresa se considera la posibilidad de contar con un manual de inducción que contenga entre otras cosas:

- | | |
|---|-----------------------------------|
| ➤ Presentación de la empresa | ➤ Permisos |
| ➤ Filosofía de la compañía | ➤ Reparto de utilidades |
| ➤ Horarios de trabajo | ➤ Políticas de pago |
| ➤ Programa de incentivos por cumplimiento | ➤ Apariencia y hábitos personales |
| ➤ Días festivos | ➤ Vacaciones |
| ➤ Seguros | ➤ Compensaciones |

⁸ STRAUSS/SAYLES, Personal, problemas humanos de la administración. Ed. PHH, 1997.

5.7 CAPACITACIÓN

El nuevo trabajador puede tener experiencia en algún trabajo previo o ser reciente su ingreso al mercado laboral, pero en cualquier caso es necesario que requiera capacitación y más cuando se trata de una microempresa de esta índole.

La capacitación y el adiestramiento de los trabajadores se legislan en los artículos 153-A a 153-X de la Ley Federal del Trabajo, donde se establece que: "Todo trabajador tiene el derecho a que su patrón le proporcione capacitación o adiestramiento en su trabajo que le permita elevar su nivel de vida y productividad, conforme a los planes y programas formulados, de común acuerdo, por el patrón y el sindicato o sus trabajadores y aprobados por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social⁹". Dicha capacitación o adiestramiento podrá proporcionarse dentro o fuera de la empresa, por personal propio o instructores especializados contratados, instituciones, escuelas u organismos, o mediante adhesión a los sistemas generales que se establezcan y registren en la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

Para nuestra empresa la capacitación es en esencia un proceso de aprendizaje. Por tanto, para capacitar a los empleados es útil saber algo acerca de cómo aprende la gente. Es más fácil que el personal comprenda y recuerde el material que es más significativo, por tanto, para lograrlo aplicaremos los siguientes puntos:

1. Al inicio de la capacitación, se proporcionara a los aspirantes un bosquejo del material que se va a presentar, ya que el conocimiento de la imagen global facilita el aprendizaje.
2. Se utilizara ejemplos familiares cuando se presente el material.

⁹ Secretaría Del Trabajo Y Previsión Social, LEY FEDERAL DEL TRABAJO, 2001

3. Organizaremos el material de tal manera que se presente en forma lógica y en unidades significativas.
4. Utilizaremos términos y conceptos familiares para los aspirantes.
5. El apoyo visual se utilizara tanto como sea posible.

El objetivo general que se busca está capacitación es lograr la adaptación del personal para ejecutar las tareas especificadas en el puesto de trabajo.

Además de:

- Incrementar la productividad
- Promover la eficiencia del trabajador
- Proporcionar al trabajador una preparación que le permita desempeñar puestos de mayor responsabilidad.
- Mejorar los sistemas y procedimientos
- Promover ascensos, sobre la base del mérito personal
- Contribuir a la reducción de los costos de operación
- Promover el mejoramiento de las relaciones humanas.

Como organización reconocemos la necesidad de iniciar adecuadamente a los nuevos trabajadores en los puestos, pero no solo es necesario familiarizarlos con las tareas que van a desempeñar, si no también se les informara acerca de los planes y objetivos, políticas, reglamentos de la empresa, así como el marco general en que encaja su puesto, dentro de la operación total. Los programas de capacitación ayudan al personal a identificarse con la organización y sus procedimientos, le da la idea del significado del trabajo que va a realizar y con ello, le permitirá sobreponerse a los temores y ansiedades que siempre surgen en un trabajo nuevo.

5.8 PROGRAMA DE CAPACITACIÓN¹⁰

El propósito básico de nuestro programa de capacitación es que el personal mejore su desempeño en el trabajo. El programa de capacitación del personal comprende cuatro tipos de cambio:

1. **Transmisión de información:** distribuir información entre los integrantes del proceso de capacitación, entrenados como un cuerpo de conocimientos genéricos sobre el trabajo, la empresa, sus productos y servicios, su organización y políticas.

2. **Desarrollo de habilidades:** aquellas habilidades y conocimientos directamente relacionados con el desarrollo del cargo actual o de posibles ocupaciones futuras. Se trata de una capacitación orientada directamente al trabajo.

3. **Desarrollo o modificación de actitudes:** se enfoca al cambio de actitudes negativas por actitudes más favorables entre los trabajadores, al aumento de la motivación y al desarrollo de la sensibilidad del personal en cuanto a sentimientos y reacciones de otras personas.

4. **Desarrollo del nivel conceptual:** el entrenamiento se puede llevar a cabo para desarrollar entre los trabajadores un alto nivel de abstracción y facilitar la aplicación de conceptos en la práctica administrativa o para elevar el nivel de generalización y así pensar en términos globales y amplios.

El programa de capacitación en la empresa, tendrá una duración de cuatro días y lo podemos resumir de la siguiente manera:

¹⁰ PROGRAMA DE ASIMILACIÓN, Toyota Motor Manufacturing.

Día uno: el primer día iniciara con una perspectiva del programa, una bienvenida a la empresa y una descripción a la estructura organizacional de la compañía. Se dará a conocer cómo surgió está empresa y enseguida se hablara de las prestaciones a los empleados. Se describirán las políticas de la compañía relacionadas con la importancia de la calidad y los grupos de trabajo.

Día dos: el segundo día comenzara con la capacitación para la comunicación, es decir, en esta parte, se hace énfasis en la importancia del respeto mutuo, el trabajo en equipo y la comunicación abierta. El resto del día se dedicara a temas de orientación general, como la seguridad, asuntos ambientales y el sistema de producción.

Día tres: nuevamente, este día iniciara dedicado a la comunicación, en este caso: la forma de hacer peticiones y dar retroalimentación en la empresa. Se cubrirán asuntos como los métodos de solucionar problemas, las comunicaciones que aseguran la calidad y la seguridad. En esta sesión se pone énfasis en el trabajo en equipo. Los temas incluyen la capacitación para el trabajo en equipo, las capacidades básicas de los miembros del grupo, como las responsabilidades de cada uno y como trabajar juntos en equipo. El resto del día se les adiestrara en lo que va ser su trabajo.

Día cuatro. Sigue el adiestramiento o capacitación en el puesto el cual contempla que la persona aprenda lo que va a realizar en su puesto de trabajo y la manera en como lo deberán de realizar, es decir, una responsabilidad mediante su desempeño.

De esta manera los empleados terminan el proceso de capacitación, asimilación y socialización de cuatro días en el que se les ha dado el cometido de calidad y valores en el trabajo en equipo, el mejoramiento continuo y la solución de

problemas.

5.9 CAPACITACIÓN EN EL PUESTO¹¹

En muchas compañías este tipo de capacitación es la única clase de capacitación disponible y generalmente incluye la asignación de los nuevos empleados a los trabajadores o supervisores experimentados que son los que se encargan de la realizarla. Algunas de las ventajas de la capacitación en el puesto para la empresa serán:

- Es relativamente económica.
- Los trabajadores en capacitación aprenden al tiempo que producen.
- No hay necesidad de instalaciones costosas fuera del trabajo, como salones de clases o dispositivos de aprendizaje programado.
- Este método facilita el aprendizaje, ya que los empleados aprenden haciendo realmente el trabajo
- Se obtiene una retroalimentación rápida sobre lo correcto de su desempeño.

A continuación se resume el sistema de instrucción paso a paso, para proporcionar la capacitación en el puesto de nuestros empleados:

Paso 1: Preparación del aprendiz

1. Hacer que se sienta tranquilo, aliviar la tensión.
2. Explicar por que se le enseña.
3. Crear intereses, alentarle a hacer preguntas.
4. Explicar el porque del puesto, relacionarlo con algún otro empleo que el trabajador ya conozca.

¹¹ GARY DESSLER. Administración de personal, Ed. PIII, 1998

5. Colocar al empleado tan cerca como sea posible de la posición de trabajo normal.
6. Familiarizarlo con el equipo, materiales, herramientas y términos del oficio.

Paso 2: Presentación de la operación.

1. Explicar los requerimientos de calidad y cantidad.
2. Realizar el trabajo a ritmo normal.
3. Realizar el trabajo a un ritmo lento varias veces, explicando cada paso. Entre las operaciones, explicar las partes difíciles o aquellas en las que sea probable cometer errores.
4. Revisar de nuevo el trabajo lentamente, varias veces, explicando los puntos clave.
5. Hacer que el empleado explique los pasos conforme el instructor realiza el trabajo lentamente.

Paso 3: Prueba de desempeño

1. Hacer que el empleado realice el trabajo varias veces, lentamente, al tiempo que explica cada paso. Corregir las fallas y, si es necesario, realizar algunos de los pasos complicados las primeras veces.
2. Hacer que el empleado realice el trabajo aumentando gradualmente la pericia y la velocidad.
3. Tan pronto como el empleado demuestre la capacidad para hacer el trabajo, dejarlo en la libertad de hacerlo, pero no abandonarlo.

Paso 4: Seguimiento

1. Designar a quien debe recurrir el empleado para obtener ayuda si así la requiere.

2. Reducir gradualmente la supervisión, y verificar el trabajo ocasionalmente en relación con las normas de calidad y cantidad.
3. Corregir los patrones de trabajo defectuoso que empiecen a surgir y hacerlo antes de que se haga o convierta en hábito.
4. Elogiar el trabajo satisfactorio, alentar al trabajador hasta que sea capaz de cumplir con las normas de calidad y cantidad.

No es redituable dedicar gran cantidad de tiempo a contratar a los mejores empleados, si los empleados que se contratan no están adecuadamente capacitados. La capacitación superior es una razón por la que las compañías japonesas con frecuencia han tomado la delantera al resto de las empresas del mundo, dentro de las mismas industrias. Las empresas japonesas dedican semanas a programas meticulosos de capacitación, lo que desarrolla la experiencia de los trabajadores, mientras que otras empresas comparables prácticamente ignoran el proceso de capacitación.

En teoría cualquier programa de capacitación consiste en cuatro pasos, que se resumen en la figura 5.9. El propósito del paso de evaluación es determinar las necesidades de la capacitación. Posteriormente, si se identifican una o más deficiencias que se puedan eliminar, es necesario fijar objetivos de capacitación; en este punto se especifican en términos medibles y observables el desempeño que se espera obtener de los empleados que serán capacitados. En el paso de capacitación se seleccionan las técnicas reales de capacitación y se lleva a cabo el entrenamiento. Finalmente, debe haber un paso de evaluación. Es aquí donde se comparan los desempeños de antes y después de la capacitación de los empleados, y con ello se evalúa la eficiencia del programa.

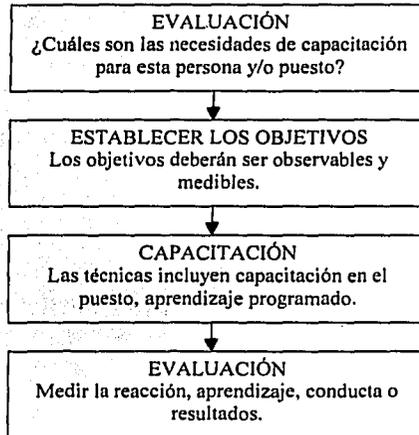


FIG. 5.9 PASOS BÁSICOS EN LA CAPACITACIÓN.

5.10 CONCLUSIONES

Como se plateo en este capítulo, las organizaciones dependen de los equipos para alcanzar las metas estratégicas y operacionales. Ya sea, por ejemplo, la tripulación de un avión, un equipo de investigación, una unidad de manufactura o servicio, las aportaciones de cada miembro de equipo no son solo una función de los conocimientos, habilidades y capacidades de cada persona, sino de la interacción de los integrantes.

La capacitación de personal es un proceso que se relaciona con el mejoramiento y el crecimiento de las aptitudes de los individuos y de los grupos, dentro de la organización. La importancia de la capacitación de personal no se puede subestimar. Con frecuencia, los directivos lo consideran un detalle que se favorece en tiempos de buena economía, pero rápidamente se reduce o elimina cuando la

economía es mala. Esta visión a corto plazo, con frecuencia ocasiona que las organizaciones sufran las consecuencias a largo plazo.

Casi todas las organizaciones progresistas invierten una gran cantidad de dinero en recursos humanos, sin embargo, no le dedican la atención debida. Este es un error que puede eliminarse mediante la capacitación; es decir, el trabajo para contribuir al perfeccionamiento de las aptitudes, tanto del personal de capacitación como administrativo, exige del apoyo directivo y de una organización lógica del trabajo.

En México los empresarios aún se resisten a la idea de capacitar a su personal y temen invertir en la capacitación, pues les da miedo perder al personal ante la competencia, entonces prefieren reclutar en el mercado de trabajo personal con alguna experiencia y entrenamiento. Son pocos los empresarios que toman la capacitación como una forma de reducir costos y aumentar la productividad.

Las organizaciones pueden obtener beneficios, si basan su capacitación en métodos, políticas, procedimientos y teorías apoyados por la investigación, siempre que ésta sea posible.

En nuestra empresa la persona encargada de dar la capacitación será el directivo, ya que como se trata de una empresa con productos nuevos, obviamente el supervisor y los demás empleados no conocen el sistema de producción, por tal motivo al inicio de operaciones el directivo tendrá que capacitar tanto a los empleados como al supervisor. Pero después de un año de haber iniciado labores el supervisor y los mismos trabajadores serán los encargados de capacitar a los empleados que vayan ingresando a nuestra empresa.

Por ultimo, nuestro sistema de capacitación y adiestramiento deberá tener por objeto:

- Actualizar y perfeccionar los conocimientos y habilidades del trabajador en su actividad, así como proporcionarle información sobre la aplicación de nueva tecnología en ella;
- Preparar al trabajador para ocupar una vacante o puesto de nueva creación;
- Prevenir riesgos de trabajo;
- Incrementar la productividad y
- En general, mejorar las aptitudes del trabajador.

CAPITULO 6

INCENTIVOS Y PRESTACIONES

CAPITULO 6. INCENTIVOS Y PRESTACIONES

En la actualidad, la mayoría de las empresas se preocupan por ofrecer a sus empleados más y mejores incentivos y prestaciones, complementando el salario que los trabajadores reciben. Podría pensarse que el único interés que las empresas persiguen con la implantación de un programa de incentivos y prestaciones sería el ahorro fiscal que éste representa; sin embargo, el hecho de que las empresas los otorguen se debe a un signo de madurez, ya que al mismo tiempo que estarían cumpliendo con un requisito legal, estarían ofreciendo a sus empleados la posibilidad de aumentar su ahorro, ayudar a crear un patrimonio propio, lograr una mayor lealtad hacia la empresa y proteger a los trabajadores de las contingencias imprevistas que afectan su economía y la de su familia.

Para nuestra empresa los incentivos y las prestaciones tienen una razón de ser, son una estrategia que debe beneficiar tanto a los empleados como a la empresa.

6.1 INCENTIVOS

ARTVI define a los incentivos como recompensas que se dan a los trabajadores cuya labor supera un nivel predeterminado. Con ellos se pretende obtener las siguientes ventajas:

- Enfocar los esfuerzos de los empleados en las metas específicas de desempeño, es decir, proporcionar una motivación verdadera que producirá beneficios tanto para el empleado como para la organización.
- Los pagos de incentivos son costos que se enlazan con el logro de los resultados. Los salarios base son costos fijos que en gran medida carecen de relación con el rendimiento.

- La compensación de incentivos se relaciona directamente con el desempeño de operación, es decir, si se cumplen los objetivos de operación (cantidad, calidad o ambas), se pagan los incentivos; si pasa lo contrario, se retienen los incentivos.
- Los incentivos impulsan el trabajo en equipo cuando los pagos a las personas se basan en los resultados del equipo.
- Los incentivos son una forma de distribuir el éxito entre los responsables de generarlo.

Para que nuestro plan de incentivos tenga éxito, los empleados deben desearlo de alguna manera. Es posible que la dirección pueda crear este deseo con una exitosa labor de convencimiento al introducir el plan y hablar al personal sobre los beneficios. Quizá el hablar con los empleados para participar en su desarrollo y manejo aumente la aceptación.

Pero obviamente los empleados deben ser capaces de advertir una clara conexión entre los pagos por incentivos que reciben y su desempeño en el puesto. Esta conexión es más visible si las normas objetivas de calidad o cantidad para juzgar el desempeño, son claras y existentes. Asimismo el compromiso de los empleados para cumplir con estas normas será esencial para que este plan de incentivos tenga éxito.

6.2 PROGRAMA DE INCENTIVOS

Las empresas progresistas utilizan cada vez más los incentivos financieros de pago, el propósito es fomentar la calidad y productividad mediante el uso de

herramientas innovadoras de compensación como parte de los programas de formación del compromiso. En nuestra empresa se usaran los siguientes programas de incentivos:

- Incentivos por horas extras de trabajo.
- Incentivos por calidad y precisión del trabajo.
- Incentivos por comisión de ventas.

6.3 PRESTACIONES

Las prestaciones son las aportaciones financieras adicionales a los sueldos y salarios, recompensados a través de una amplia variedad de artículos o partidas que las empresas otorgan a sus trabajadores por pertenecer a la misma, satisfaciendo de este modo necesidades y carencias que al trabajador por cuenta propia le sería difícil obtener. Éstas pueden ser tanto en dinero como en especie. Ejemplos de prestaciones donde el trabajador recibe dinero: aguinaldo, vacaciones, horas extras, primas dominicales, etc. En las prestaciones en especie el trabajador no recibe dinero pero puede utilizarlo como si lo fuera: vales de despensa o de gasolina, descuentos que la empresa otorga a sus empleados de los productos que vende o elabora, algunos regalos de boda donde hay vales de por medio, etc.

6.3.1 CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DE LAS PRESTACIONES

Las características más sobresalientes que vemos en ofrecer las prestaciones son:

- La más sobresaliente es su variedad, es decir, existe un amplio menú de prestaciones que las empresas ofrecen.

- Representan beneficios adicionales al sueldo básico.
- Son suplementarias a los salarios nominales, no son incentivos ni gratificaciones concedidas por desempeño sobresaliente.
- Es un derecho que le corresponde al trabajador por pertenecer a la empresa.
- Al patrón le corresponde la mayor parte de los gastos.
- Le ayuda a la empresa a competir en los mercados de mano de obra escasa en busca de empleados más competentes

Nuestra empresa, y por tratarse de un nuevo negocio, ofrece las prestaciones de ley, pero para un largo plazo ofreceremos otro tipo de prestaciones, como los ejemplos que se manejaron con anterioridad. A continuación se presentan las prestaciones que marca la LFT con sus respectivos artículos por si se desea profundizar en su contenido:

- Jornada de trabajo (Art. 61). En ARTVI la jornada de trabajo será de la siguiente manera. Todos los empleados trabajaran de lunes a sábado de 8 de la mañana a 6 de la tarde, a excepción de los empleados de ventas que trabajaran de martes a domingo con un horario de 9 de la mañana a 7 de la noche.
- Descanso de media hora durante la jornada de trabajo. (Art.. 63). Nuestra empresa ofrecerá una hora de descanso durante la jornada de trabajo.
- Pago de horas extras. (Art.. 67).
- Un día de descanso a la semana. (Art.. 69)

- Ocho días de descanso obligatorio al año (Art.. 74)
- Vacaciones (Art.. 76 al 81)
- 25% prima vacacional (Art.. 80)
- Aguinaldo (Art. 87)
- 25% prima dominical (Art.. 71)
- Indemnización (Art.. 89)
- Reparto de utilidades (Art.117 a 131)
- Capacitación y adiestramiento (Art.. 132, fracción XV)

6.4 CRITERIOS PARA ESTABLECER Y ADMINISTRAR LOS INCENTIVOS Y LAS PRESTACIONES

Como somos una nueva empresa consideraremos los siguientes criterios para aplicar los porcentajes en las prestaciones:

- Costo de cada uno de los servicios y prestaciones.
- Capacidad económica de la empresa.
- Necesidades de los trabajadores.
- Consideraciones de impuestos

6.5 CONCLUSIONES

El aumento de los sueldos y salarios, para el empleado, representa entre otras cosas pagar más impuestos. Los incrementos en la nómina significa para la empresa un aumento en las prestaciones al IMSS, INFONAVIT, SAR, etc. Es pues importante que como organización otorguemos prestaciones que favorezcan realmente a los empleados, y que los aumentos sean disfrutados por quienes los reciben.

Los servicios y prestaciones se han convertido en un área delicada que requiere de mucha planeación y habilidad por parte de las personas responsables del programa de servicios y prestaciones.

Es notorio ver en las empresas, que a medida que pasa el tiempo los servicios y prestaciones se van haciendo cada vez más variadas y complejas y probablemente éstas contribuyen menos a la productividad de los empleados, ya que para que los trabajadores obtengan los servicios y prestaciones no necesitan hacer ningún esfuerzo, en cambio, una vez que la empresa ya cuenta con un programa razonable y competitivo de incentivos y prestaciones, sería favorable que utilizara parte del presupuesto en crear un sistema de incentivos al personal a través de técnicas como la evaluación del desempeño para premiar el esfuerzo sobresaliente en el trabajo y contribuya a una mayor productividad, lo cual beneficiará tanto a los empleados como a la empresa y la sociedad en general.

Las prestaciones se pueden dividir tanto en legales como voluntarias. Las legales son las que señalan la Ley Federal del Trabajo, la Ley del IMSS, del ISSSTE, dependiendo si se trabaja para la iniciativa privada o instituciones pertenecientes al municipio, estado o gobierno federal.

Las prestaciones de carácter voluntario (que son adicionales a las mínimas legales y el patrón las otorga porque desea alentar la lealtad hacia la empresa), y las contractuales (son las convenidas con el sindicato, sí lo hay). Ejemplos: más días de aguinaldo y de vacaciones, más prima vacacional, vales de despensa o transporte, descuentos de productos que la empresa vende o elabora, regalos de boda, ayuda para útiles escolares, etc.

Cuando las empresas implanten un programa de servicios y prestaciones, ya sea para crear nuevos o mejorar los existentes, es importante que éstos se planeen cuidadosamente para que tengan éxito y se obtengan beneficios tanto para los trabajadores como para la empresa.

El seguimiento utilizaremos para proporcionar una combinación óptima de servicios y prestaciones es la siguiente:

1. Estudiar el marco legal de las prestaciones para seleccionar las más benéficas tanto para los trabajadores como para la empresa.
2. Cuantificar las prestaciones que se consideran más viables, tomando en cuenta el número de empleados y el valor anual de cada prestación.
3. Solicitar la autorización al director de la empresa, explicándole motivos convincentes sobre el mejoramiento o implantación de nuevas prestaciones.
4. En caso de que fueran aceptadas, se dan a conocer en toda la empresa.
5. Si son rechazadas, éstas se reajustan para solicitar nueva autorización.

CAPITULO 7

SEGURIDAD E HIGIENE

CAPITULO 7. SEGURIDAD E HIGIENE

La participación de los directivos y los trabajadores en esta empresa es determinante para estructurar y ejecutar medidas preventivas, acorde a las situaciones de riesgo en el centro de trabajo. Con el propósito de garantizar esta participación, se han establecido las Comisiones de Seguridad e Higiene en el Trabajo, estas comisiones se encargan de vigilar el cumplimiento de la normatividad en este campo y de promover la mejoría de las condiciones en las que se desarrollan las actividades laborales.



La Secretaría del Trabajo y Previsión Social a través de la Dirección General de Seguridad e Higiene en el Trabajo, aplica el Programa de Autogestión de Seguridad e Higiene en el Trabajo, que comprende dos vertientes: la de Programas Preventivos en la materia y la de Consolidación Operativa de las Comisiones de Seguridad e Higiene. Este documento constituye el elemento fundamental sobre el cual se realizan los Talleres de Asistencia Técnica para esta última estrategia.

Asimismo, está dirigido a proporcionar los conocimientos básicos para poder participar en el Taller correspondiente, cuyo propósito es que los integrantes de estos

organismos puedan investigar las causas de los accidentes y enfermedades de trabajo, así como proponer medidas preventivas y realizar su seguimiento. Enseguida se mencionan los factores relevantes para una buena seguridad e higiene en nuestro campo laboral.

7.1 LA SUPERVISIÓN

La supervisión, como una actividad planeada, nos sirve para conocer oportunamente los riesgos a que están expuestos los trabajadores, antes de que ocurra un accidente o una enfermedad de trabajo, que pueda provocar una lesión o la pérdida de la salud del trabajador.

La supervisión debe hacerse, de acuerdo con las necesidades, en forma periódica (diaria, semanal o por lo menos mensual) y siguiendo una guía que contenga los puntos por comprobar, que debe complementarse con la observación de otros detalles importantes de seguridad.

En esta actividad, las Comisiones de Seguridad e Higiene deben apoyar a los directivos, para que se dé cumplimiento a la normatividad.

7.2 FACTORES QUE INFLUYEN EN LA SEGURIDAD E HIGIENE

El orden y la limpieza en la prevención de los riesgos de trabajo, son de gran importancia, ya que la falta de los mismos en los centros laborales son las causas de un gran número de accidentes, especialmente en: incendios, explosiones, contacto con corriente eléctrica; golpeado por: caídas, resbalones y sobreesfuerzos.

Además, con el orden, la limpieza y la prevención de riesgos de trabajo, se obtiene un ambiente más agradable para el desarrollo de las actividades laborales.

7.3 SEGURIDAD E HIGIENE EN EL TRABAJO

La Seguridad e higiene en el Trabajo es el conjunto de acciones que permiten localizar y evaluar los riesgos, y establecer las medidas para prevenir los accidentes de trabajo. La seguridad e higiene en el trabajo es responsabilidad compartida tanto de las autoridades como de los trabajadores. La persona encargada de la seguridad en el campo laboral será el supervisor, el cual deberá mantener seguros a sus empleados, y para ello debe vigilar lo siguiente:

- Que las zonas de trabajo estén en óptimas condiciones para laborar, es decir, libre de objetos tirado en el piso, así como libre de basura, grasa, etc. Con el fin de evitar resbalones y golpes del personal.

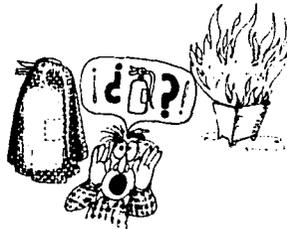


- Que el equipo de protección personal se seleccione de acuerdo con los riesgos a que estarán expuestos los trabajadores. Por ejemplo: para sacar los productos de los hornos debe contarse con pinzas, o en el caso de los empleados del área de terminado del producto, estos deberán contar con mascara antigas al momento de barnizar los productos.

- Que el equipo sea facilitado siempre que se requiera. Si el supervisor o el mismo personal ve que algún equipo está mutilado o defectuoso, este equipo deberá ser sustituido de inmediato por otro que esté en excelentes condiciones.

- Que el equipo se mantenga en óptimas condiciones higiénicas y de funcionamiento. Aquí se desea mantener a los equipos de seguridad en excelentes condiciones por si en algún caso se requieren, como por ejemplo verificar que los extintores sigan en funcionamiento, es decir, que no hayan caducado, otro caso sería verificar que los guantes de trabajo estén limpios y puedan ser utilizados, ya que muchas veces con el paso del tiempo y después de ser utilizados una infinidad de ocasiones, estos guantes se hacen duros y se emmugran, entonces no pueden ser utilizados adecuadamente.

- Que el equipo de protección sea utilizado por los trabajadores en forma adecuada y correcta. Con esto se pretende concienciar a los empleados a que los equipos de trabajo son para su protección y no para jugar, ya que en ocasiones los mismos trabajadores suelen utilizar los equipos para distracción y diversión.



- Que los empleados conozcan la ubicación de los extintores y demás equipos de seguridad.

El supervisor reportará a los directivos y a las autoridades del trabajo, cualquier falla en el cumplimiento de las disposiciones o algún desperfecto de los equipos y zonas de trabajo.

7.4 EQUIPO PARA PROTECCIÓN

El Reglamento Federal de Seguridad, Higiene y Medio Ambiente de Trabajo, establece que los patrones tienen la obligación de proveer el equipo de protección personal necesario para proteger la integridad física, la salud y la vida de los trabajadores; que éstos deben usarlo invariablemente en los casos en que se requiera, y que para su selección, los empleadores deben realizar un análisis de los riesgos a los que aquellos se exponen.

El equipo de protección personal que será utilizado para la seguridad del trabajador, por unidad de trabajo será:

- a) Personal de las celdas de trabajo: estos empleados deberán portar el siguiente equipo: pinzas para sacar las charolas que contienen los artículos, ropa de trabajo (overol¹), calzado de seguridad².
- b) Personal de las áreas de limpiado y curtido: contara con el siguiente equipo: guantes³, overol¹, mandil de plástico y calzado².

¹ Cuello sport, seis bolsas de parche, dos delanteras inferiores, dos delanteras superiores y dos traseras, cinturón con elástico oculto en la parte trasera y costuras de refuerzo en mangas, tiros, costados y entrepierna.

² Tipo choclo, de piel, suela de hule antiderrapante, sin puntera.

³ Tipo domestico de látex flockado en algodón

- c) Personal del almacén: estos empleados deberán contar con cascos⁴, calzado, overol y guantes⁵.



- d) Personal del área de terminado: deberá tener; mascara antigas⁶, cachucha⁷, overol, mandil, calzado y guantes⁸.



⁴ En plástico de bajo impacto.

⁵ Látex con soporte de lona de algodón y puño elástico.

⁶ Mascarillas de una o dos trompas con cartuchos, gases o solventes.

⁷ De polietileno ligero.

⁸ Latex con soporte de punto de poliéster / algodón, puño elástico.

- e) Personal administrativo. Para el caso de los empleados de oficinas y tienda, estos podrán utilizar la ropa usual, en todo caso se les puede facilitar alguna prenda con el logotipo y razón social de la empresa.

7.5 ACCIONES DE LA EMPRESA PARA LA SEGURIDAD E HIGIENE

Para evitar los riesgos de trabajo y todos los sucesos que pueden afectar al trabajador en su proceso de producción realizaremos las siguientes acciones:

- Para evitar incendios la planta contara con seis extintores⁹ distribuidos de la siguiente manera; el primer extintor en el almacén, el segundo y el tercero en las celdas de trabajo, el cuarto en el área de terminado el quinto en las oficinas y el sexto en la tienda.

- Se colocaran anuncios y/o gráficos donde se va a mostrar los peligros a los que estarán expuestos los empleados, dentro de sus zonas de trabajo como por ejemplo: en el área de terminado es imposible fumar (aunque esta es una política de la empresa), ya que como se trabaja con barniz sabemos que es un producto flamable. También dar a entender que la utilización de los guantes es indispensable por que si no los utilizan se pueden quemar con las parrillas del horno o cortar con las navajas.

- Se colocaran flechas para señalar la ruta de evacuación en caso de siniestro, así como también se delimitaran las áreas de trabajo.

⁹ Se podrá utilizar cualquiera de los siguientes extintores: el de Halon (tipo ABC) o el de Polvo Químico (tipo ABC), ya que estos dos tipos son recomendados para las tres clases de fuego.

7.6 NORMAS DE SEGURIDAD E HIGIENE

La constitución establece como directrices en materia de seguridad e higiene, organizar las actividades laborales de tal manera que se prevengan los accidentes y enfermedades de trabajo asegurando así la vida y la salud de los trabajadores. Para nuestra empresa la seguridad de los empleados es muchísimo muy importante, pues mientras más seguros se sientan ellos, producirán con mucho mayor calidad y tomando en cuenta que la empresa se preocupa por ellos, por tal motivo cantaremos con nuestras normas de seguridad e higiene, entre las cuales se encuentran las siguientes:

- Utilizar su equipo de protección personal adecuadamente.
- En caso de riesgos de trabajo mantener la calma y llevar a cabo lo enseñado en la capacitación.
- Conocer la ubicación de los extintores.
- El trabajador debe tener, entre otros objetivos, satisfacer y atender necesidades, especialmente la de cuidar su integridad como individuo, su salud y vida.
- Tener avisos o señales de seguridad e higiene suficientes y adecuados.
- Mantener el orden y limpieza, en su zona de trabajo.
- Evitar las bromas dentro de su sitio de trabajo y en horas laborales.
- No utilizar herramientas inadecuadas.

7.7 CONCLUSIONES

Es obvio que, para que un empleado realice muy bien su trabajo, debe sentirse seguro dentro de él, en caso contrario, si el trabajador siente que esta en un riesgo de trabajo sencillamente el trabajo no lo realiza como se debería hacer, aunque en nuestra empresa no hay riesgos muy grandes de sufrir accidentes, no deseamos la idea de mantener segura nuestra planta, por tal motivo se elaboraron algunas

normas de seguridad e higiene con el fin de que los empleados se sientan seguros, pero lo importante es hacer que el mismo trabajador se consientase de que debe cumplir con esas normas, tanto para el bien de su persona como para el de la empresa.

Como empresa realizaremos conferencias para capacitar y adiestrar al trabajador en la prevención de accidentes, así como participar en actos de simulacro en caso de sismo o incendio.

Para que nuestra empresa se mantenga segura necesitamos de la participación de todas las personas que pertenecen a la organización, tanto directivos como empleados de limpieza, es por eso que actuaremos como una familia para que en conjunto podamos llevar a cabo una buena comunión y esto traerá como consecuencia una planta segura y limpia.

CAPITULO 3

REGISTROS Y TRAMITES LEGALES

CAPITULO 8. REGISTROS Y TRAMITES LEGALES¹

Como negocio tenemos que realizar actos de comercio cotidianamente para que exista como tal. No son simples operaciones de compra-venta, sino una gama infinita de posibilidades, según lo establece el Código de Comercio. La forma legal tradicional para operar el giro es como persona moral en la modalidad de sociedad anónima de capital variable. El establecimiento o constitución del negocio o empresa requiere del cumplimiento de ciertos requisitos y trámites legales ante autoridades gubernamentales, privadas y sociales. A continuación se enumeran algunas de las dependencias a las que se deberá acudir y los trámites que se deben realizar para el inicio de operaciones de esta empresa, cabe señalar que estos son los requerimientos mínimos establecidos en la ciudad de Mazatlán, en Sinaloa, lugar en donde se localizara la planta.

8.1 SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES (SRE)²

La Secretaría de Relaciones Exteriores, por medio de la Dirección General de Permisos, artículo 27 constitucional, autoriza la constitución de una sociedad. Aquí la SRE resuelve si la denominación o razón social no está registrada con anterioridad y autoriza la determinación del objeto social.

8.1.1 PERMISO PARA LA CONSTITUCIÓN DE SOCIEDADES.

Tipo Tramite: TRAMITE FEDERAL.

Tramite: Tramite para obtener de la SRE la autorización del nombre de la Sociedad (ARTESANIAS VILLANUEVA SA de CV).

Gestión: Delegación Federal en Sinaloa / Palacio de Gobierno del Estado, P.B., Av. Lázaro Cárdenas y Constitución, Col. Centro Sinaloa, Culiacán, Sin. / Lada (67) 14 25 60 y 14 63 82. Horario de 8:00 a 14:00 horas.

¹ <http://www.contactopyme.gob.mx>

² <http://www.ser.gob.mx>

Respuesta: 5 días hábiles.

Vigencia: tres meses para constituir la sociedad.

Formato: SA1.

Costo: \$500.00 por recepción de examen de solicitud de la sociedad.

8.1.2 AVISO DE USO DE LOS PERMISOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE SOCIEDADES

Tipo Tramite: TRAMITE FEDERAL.

Tramite: Tramite para informar a la SRE que el permiso que autorizó fue utilizado por Constitución de Sociedad o cambio en su denominación o razón social.

Gestión: Delegación Federal en Sinaloa/ Palacio de Gobierno del Estado, P.B., Av. Lázaro Cárdenas y Constitución, Col. Centro Sinaloa Culiacán, Sin Lada (67) 14 25 60 y 14 63 82. Horario de 8.00 a 14:00 horas.

Respuesta: No requiere de resolución.

Vigencia: Indefinida.

Formato: Escrito libre.

Costo: \$185.00.

8.2 NOTARIO PÚBLICO / REGISTRO PÚBLICO DE COMERCIO (EN EL CASO DE SOCIEDADES)

La constitución de la sociedad se formaliza mediante un contrato social denominado escritura constitutiva, que establece los requisitos y reglas a partir de las cuales habrá de funcionar la sociedad. Ante el notario publico se realizaran los siguientes tramites:

8.2.1 REGISTRO PÚBLICO DE LA PROPIEDAD Y EL COMERCIO.

Tipo Tramite: TRAMITE ESTATAL.

Tramite: Tramite mediante el cual se hace el registro de la Acta Constitutiva ante dicha Instancia.

Gestión: Registro Público de la Propiedad y el Comercio, Secretaría General de Gobierno, Palacio de Gobierno, Sótano, Culiacán, Sin. Lada (67) Tel. 14 08 60 Ext. 153 y 558 (de 8:30 a 13:30 hrs.).

Respuesta: De tres a cinco días hábiles.

Vigencia: Indefinida.

Formato: Escrito Libre.

Costo: Variable de conformidad del capital social de la sociedad.

8.2.2 CONSTITUCIÓN DE UNA SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

Tipo Tramite: TRAMITE ESTATAL.

Tramite: Tramite mediante el cual el usuario obtiene la figura legal de Sociedad de Responsabilidad Limitada Microindustrial, para lo cual se requiere: -El Permiso para la Constitución de Sociedades ante la S.R.E. - Aviso de Uso de los Permisos para la Constitución de la sociedad.

Gestión: Secretaría de Desarrollo Económico de Gobierno del Estado, Palacio de Gobierno Segundo piso Tel 67) 58 52 00 ext. 242, Directo 67) 58 52 42.

Respuesta: 15 días hábiles.

Vigencia: Indefinida.

Formato: Cédula Micro Industrial.

Costo: Gratuito.

8.3 SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO³

La SHCP les recuerda a las personas físicas, excepto aquellas sujetas a régimen de salarios y asimilados a éstos, que deberán acudir a solicitar su Cédula de

³ <http://www.shcp.gob.mx>

Identificación Fiscal con CURP, ante la Administración Local de Recaudación o a los Centros de Atención CURP, que corresponda a su domicilio fiscal, conforme a lo siguiente, La Clave Única de Registro de Población(CURP) es un instrumento de registro que se asigna a todas las personas que viven en el territorio nacional, así como a los mexicanos que residen en el extranjero.

Este tramite se realiza dentro del mes siguiente a:

- La constitución de la sociedad (personas morales).
- Haber realizado situaciones jurídicas que de hecho den lugar a presentación de declaraciones periódicas (apertura), las personas físicas con actividades empresariales y las personas morales residentes en el extranjero deben solicitar su inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (forma HRFC-1, en original y cinco copias), donde reciben una clave que les identifica en lo subsecuente ante la autoridad fiscal.

8.3.1 INSCRIPCION EN EL RFC / CÉDULA FISCAL

Tipo Tramite: TRAMITE FEDERAL.

Tramite: Tramite mediante el cual se lleva a cabo la inscripción ante la SHCP, para efecto de cumplimiento de las obligaciones fiscales correspondientes.

NOTA: A partir del 1° de Julio de 1999, las personas físicas, al momento de tramitar su inscripción en el Registro.

Gestión: SHCP (Administración Local de Recaudación de Rentas). Departamento de RFC y Cédula Fiscal. Venustiano Carranza N°.107, Centro, C.P.8200, Mazatlán, Sin. Lada (69) Tel. y Fax: 82 67 82, 82 67 84, 81 15 66 (Edificio de Aduana).Horario de 8:30 a 14:30 horas.

Respuesta: Desde la respuesta inmediata hasta 3 días hábiles.

Vigencia: Indefinida.

Formato: R1 / Solicitud de Cédula de Identificación Fiscal con CURP.

Costo: Gratuito.

8.4 GOBIERNO MUNICIPAL

Ante el gobierno del municipio de Mazatlán se deberá realizar los siguientes tramites:

8.4.1 CONSTANCIA DE ZONIFICACIÓN DE USO DE SUELO

Tipo Tramite: TRAMITE MUNICIPAL.

Tramite: Tramite que deben efectuar las personas físicas o morales que deseen instalar y/o operar una empresa industrial.

Gestión: Dirección de Planeación del Desarrollo Urbano y Ecología. Subdirección de Dictamen y Uso de Suelo. Ángel Flores y Gmo. Nelson S/N, Mazatlán, Sin. (H Ayuntamiento de Mazatlán), Lada (69) Tel: 82 21 11 ext. 147 Fax: 85 00 96 (de 8:00 a 15:00 hrs.).

Respuesta: 3 días hábiles.

Vigencia: 6 años.

Formato: Escrito libre.

Costo: Variable.

8.4.2 LICENCIA DE USO DE SUELO

Tipo Tramite: TRAMITE MUNICIPAL.

Tramite: Tramite que deben efectuar las personas físicas o morales que deseen instalar y/o operar una empresa industrial.

Gestión: Dirección de Planeación del Desarrollo Urbano y Ecología. Subdelegación de Dictamen y Uso de Suelo. Ángel Flores y Gmo. Nelson S/N, Mazatlán, Sin. (H. Ayuntamiento de Mazatlán), Lada (69) Tel: 82 21 11 Ext.147 Fax: 85 00 96 (8:00 a 15:00 hrs.).

Respuesta: 3 días hábiles.

Vigencia: 6 años.

Formato: Escrito libre.

Costo: Variable.

8.4.3 LICENCIA DE CONSTRUCCIÓN

Tipo Tramite: TRAMITE MUNICIPAL.

Tramite: Tramite que deben efectuar las personas físicas o morales que deseen construir o remodelar un local o edificio.

Gestión: Dirección de Planeación del Desarrollo Urbano y Ecología. Subdelegación de Dictamen y Uso de Suelo. Ángel Flores y Gmo. Nelson S/N, Mazatlán Sin. (H. Ayuntamiento de Mazatlán), Lada: (69) Tel: 82 21 11 Ext. 147 Fax: 85 00 96 (de 8:00 a 15:00 hrs.).

Respuesta: 2 días hábiles.

Vigencia: De 3 meses a un año depende del tamaño de la construcción.

Formato: Licencia de Construcción Alineamiento y Núm. Oficial.

Costo: Variable.

8.4.4 ALINEACIÓN Y NÚMERO OFICIAL

Tipo Tramite: TRAMITE MUNICIPAL.

Tramite: Tramite que deben efectuar las personas físicas o morales que deseen construir o remodelar un local o edificio.

Gestión: Dirección de Planeación del Desarrollo Urbano y Ecología. Subdirección de Dictamen y Uso de Suelo, Ángel Flores y Gmo. Nelson S/N, Mazatlán, Sin. (H. Ayuntamiento de Mazatlán), Lada: (69) Tel: 82 21 11 Ext. 147 Fax: 85 00 96 (de 8:00 a 15:00 hrs.).

Respuesta: 4 días hábiles.

Vigencia: El permiso de alineación tiene una vigencia de 6 meses; la vigencia del número oficial es Indefinida.

Formato: Licencia de Construcción Alineamiento y Núm. Oficial.

Costo: Variable.

8.4.5 LICENCIA DE ANUNCIO

Tipo Tramite: TRAMITE MUNICIPAL.

Tramite: Tramite que deben efectuar las personas físicas o morales que deseen instalar anuncios exteriores en sus instalaciones.

Gestión: Dirección de Planeación del Desarrollo Urbano y Ecología. Subdirección de Dictamen y Uso de Suelo. Ángel Flores y Gmo. Nelson S/N, Mazatlán, Sin. (H. Ayuntamiento de Mazatlán). Lada: (69) Tel: 82 21 11 Ext. 147 Fax: 85 00 96 (de 8:00 a 15:00 hrs.).

Respuesta: 5 días hábiles.

Vigencia: Indefinida.

Formato: Escrito libre.

Costo: \$30.00 por m².

8.5 INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL⁴

El patrón (la empresa o persona física con actividades empresariales) y los trabajadores deben inscribirse en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), dentro de un plazo no mayor de cinco días de iniciadas las actividades. Al patrón se le clasificará de acuerdo con el Reglamento de Clasificación de Empresas y denominación del Grado de Riesgo del Seguro del Trabajo, base para fijar las cuotas que deberá cubrir. Los registros ante el IMSS son:

⁴ <http://www.imss.gob.mx>

8.5.1 REGISTRO PATRONAL Y DE TRABAJADORES ANTE EL IMSS

Tipo Tramite: TRAMITE FEDERAL.

Tramite: El patrón deberá registrarse al igual que a sus trabajadores en el régimen obligatorio, cumpliendo con lo establecido en la ley del Seguro Social al hacerlo automáticamente quedarán registrados ante el INFONAVIT Y SAR.

Gestión: IMSS (Subdelegación Mazatlán). Afiliación y Vigilancia. Mazatlán, Sin., (Frente Monumento al pescador) Lada: (69) Tels.: 82 56 00, 82 51 06, 82 51 35 Fax: 82 06 44 (de 8:00 a 13:00 hrs.).

Respuesta: Inmediata.

Vigencia: Indefinida.

Formato: AFILO1.

Costo: Gratuito.

El patrón deberá registrarse al igual que a sus trabajadores en el régimen obligatorio, cumpliendo con lo establecido en la Ley del Seguro Social, al hacerlo automáticamente quedarán registrados ante el INFONAVIT y SAR. Deben presentarse los siguientes formatos denominados: Aviso de inscripción patronal (AFIL 01); Formato de inscripción de las empresas en el Seguro de Riesgos de Trabajo (SSRT-01-003); Aviso de inscripción de cada uno de los trabajadores (mínimo uno) (AFIL 02).

8.6 GOBIERNO DEL ESTADO

Ante el gobierno del estado de Sinaloa se debe realizar los siguientes procedimientos para el registro de:

8.6.1 EVALUACIÓN DE RIESGO AMBIENTAL

Tipo Tramite: TRAMITE ESTATAL.

Tramite: Tramite que deben efectuar las empresas dedicadas al proceso o elaboración de productos de cualquier tipo.

Gestión: Secretaría de Planeación y Desarrollo Dirección de Ecología Palacio de Gobierno segundo piso Tel. 67) 14 56 52 y 14 08 60 ext. 711.

Respuesta: 30 días hábiles.

Vigencia: 3 a 5 años.

Formato: Escrito libre.

Costo: Variable.

8.6.2 EVALUACIÓN DE ESTUDIOS DE MANIFESTACIÓN DE IMPACTO AMBIENTAL

Tipo Tramite: TRAMITE ESTATAL.

Tramite: Tramite que deben efectuar las empresas dedicadas al proceso o elaboración de productos de cualquier tipo.

Gestión: Secretaría de Planeación y Desarrollo. Dirección de Ecología. Palacio de Gobierno segundo piso; Tel. 67) 14 56 52 y 14 08 60 ext. 711.

Respuesta: 30 días hábiles.

Vigencia: 3 a 5 años.

Formato: Escrito libre.

Costo: Variable.

8.6.3 LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO

Tipo Tramite: TRAMITE ESTATAL

Tramite: Tramite que deben efectuar las empresas dedicadas al proceso o elaboración de productos de cualquier tipo, así como a la prestación de servicios.

Gestión: Secretaria de Planeación y Desarrollo, Dirección de Ecología. Gobierno del Estado de Sinaloa, Lada:(01 67) Tel: 714-56-52 y 714-08-60 Ext. 711. (de 8.30 a 15:00 hrs.).

Respuesta: 30 días hábiles.

Vigencia: Indefinida.

Formato: Solicitud de Licencia de Funcionamiento.

Costo: 80 días de salario mínimo.

8.6.4 INSCRIPCIÓN EN EL PADRÓN DE IMPUESTOS SOBRE NOMINAS

Tipo Tramite: TRAMITE ESTATAL.

Tramite: Tramite que deben efectuar las personas físicas y morales dedicadas a cualquier actividad que paguen a sus empleados a través de nómina.

Gestión: Secretaría de administración y Finanzas. Recaudación de Rentas. Unidad Administrativa del Gobierno del Estado, Río Culiacán S/N y Fraccionamiento Tellerías. Tel:(0169) 82 44 88 Fax: (0169) 82 06 69 (de 8:00 a 13:00 hrs.).

Respuesta: 15 días hábiles.

Vigencia: Indefinida.

Formato: De registro.

Costo: Gratuito.

8.7 INEGI⁵

En el instituto nacional de estadística geografía e informática nos pide que realicemos el siguiente tramite:

8.7.1 AVISO DE MANIFESTACIÓN ESTADÍSTICA

Tipo Tramite: TRAMITE FEDERAL.

Tramite: Información que se proporciona al INEGI relacionada con la actividad propia del negocio, sin que ello implique efectos fiscales.

⁵ <http://www.inegi.gob.mx>

Gestión: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI).
Coordinación Estatal. Cristóbal Colon # 377 poniente, Col. Centros, Culiacán Sin.
Lada: (67) Tel: 16 24 34, 16 56 03, 12 01 84 Fax: 12 01 84 (de 8:30 a 15:00 hrs.).

Respuesta: Inmediata.

Vigencia: Indefinida.

Formato: FEP31.

Costo: Gratuito.

8.8 SECRETARÍA DE TRABAJO Y PREVISIÓN SOCIAL⁶

En la STPS se debe de tramitar los siguientes datos:

8.8.1 CONSTITUCIÓN DE LA COMISIÓN MIXTA DE CAPACITACIÓN Y ADIESTRAMIENTO.

Tipo Tramite: TRAMITE FEDERAL.

Tramite: Tramite mediante el cual se integra a la Comisión Mixta de Capacitación y Adiestramiento en la STPS.

Gestión: Secretaría de Trabajo y Previsión Social a través de CANACINTRA y CANACO en el área de Capacitación y Bolsa de Trabajo. Av. Miguel Alemán No. 14, Centro, Mazatlán, Sin. C.P 82000. Lada. (69) Tel: 81 20 68/81 37 00. Fax:81 61 30 (de 8:30 a 14:00 hrs./16:00).

Respuesta: 10 días hábiles.

Vigencia: Indefinida.

Formato: DC01.

Costo: Gratuito.

⁶ <http://www.stps.gob.mx>

8.8.2 ACTA DE INTEGRACIÓN A LA COMISIÓN DE SEGURIDAD E HIGIENE EN EL TRABAJO.

Tipo Tramite: TRAMITE FEDERAL.

Tramite: Tramite mediante el cual se registra en la Comisión de Seguridad e Higiene en el Trabajo en la STPS.

Gestión: Secretaría de Trabajo y Previsión Social a través de CANACINTRA y CANACO en el área de Capacitación y Bolsa de Trabajo. Av. Miguel Alemán No. 914, Centro, Mazatlán, Sin. C.P 82000. Lada (69) Tel: 81 20 68/81 37 00. Fax: 81 61 30 (de 8:30 a 14:00 hrs. / de 16:00 a 20:00).

Respuesta: 7 días hábiles.

Vigencia: 4 años.

Formato: DC02.

Costo: Gratuito.

8.8.3 REGISTRO DE PLANES Y PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN Y ADIESTRAMIENTO.

Tipo Tramite: TRAMITE FEDERAL.

Tramite: Tramite mediante el cual se aprueban los Planes y Programas de Capacitación de las empresas en la STPS.

Gestión: Secretaría de Trabajo y Previsión Social a través de CANACINTRA y CANACO en el área de Capacitación y Bolsa de Trabajo. Av. Miguel Alemán No. 914, Centro, Mazatlán, Sin. C.P 82000. Lada. (69) Tel: 81 20 68/81 37 00. Fax: 81 61 30 (de 8:30 a 14:00 hrs.

Respuesta: 10 días hábiles.

Vigencia: De 1 a 4 años.

Formato: DC02.

Costo: Gratuito.

8.9 SIEM

Para darnos a conocer como empresa debemos registrarnos en siem, dicho tramite es el que se especifica enseguida:

8.9.1 ALTA EN EL SISTEMA DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL MEXICANA

Tipo Tramite: TRAMITE FEDERAL.

Tramite: Tramite que deberán realizar las empresas industriales, comerciales y de servicios para darse de alta en el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM).

Gestión: Cámara correspondiente. Información SIEM 01 800 410 2000.

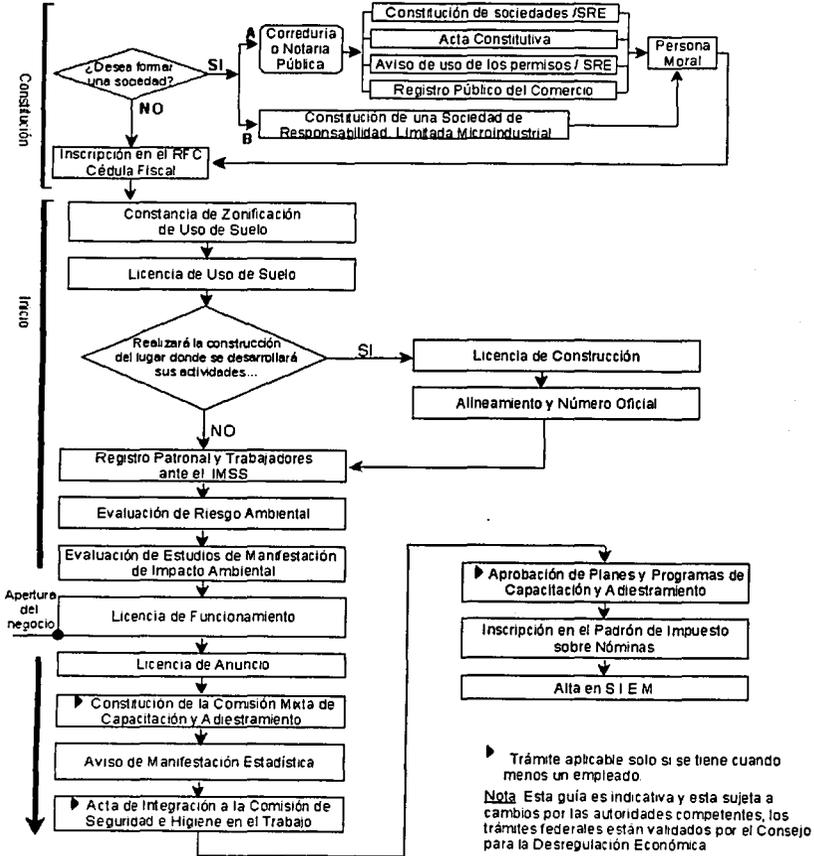
Respuesta: Inmediata.

Vigencia: 1 año (revalidación anual).

Formato: SIEM.

Costo: Pequeño Comercio: Hasta 2 empleados \$100.00, de 3 empleados \$300.00, 4 ó más \$640.00. Comercio y Servicios: Hasta 3 empleados \$300.00, 4 ó más \$640.00. Industrial: Hasta 2 empleados \$150.00, de 3 a 5 \$350.00, 6 ó más \$670.00.

8.10 DIAGRAMA DE FLUJO DE LOS REGISTROS Y TRAMITES



Fuente: Primer Contacto, SECOFI

CONCLUSIONES

El reto del egresado de licenciatura y hablando en general de las universidades, es el de colocarnos en un buen puesto y que mejor que en una gran empresa, muchos de nosotros nos encerramos en este concepto, pero sin duda debemos ser capaces de superar esta barrera y crear mas oportunidades de trabajo para nosotros mismos. Es por eso que este trabajo esta dedicado a generar no solo un buen empleo dirigido a algunos profesionales, si no que también esta elaborado de tal manera que les abra las puertas a personas de bajo nivel escolar que se encuentran desempleadas.

Nuestro país pasa por un mal momento económico, y vive una gran tasa de desempleo, y sin duda esa es una barrera para los egresados de todas las carreras y de todas las escuelas y en particular las escuelas publicas. Como egresados debemos tener la fuerza necesaria para ser emprendedores y no tenerle miedo al fracaso, ya que esos son los grandes golpes que te da la vida y mientras más los resistas mucho más fuerte te haces.

Este proyecto desempeña varias funciones, entre ellas y la más importante, es que se usara para desarrollar ideas sobre cómo llevar a cabo el negocio de la elaboración de artesanias de piel. Este proyecto representara la oportunidad de mejorar estrategias y corregir equivocaciones, al iniciar el negocio. Transcurrido algún tiempo y después de haber iniciado las operaciones, y sobre bases periódicas, el proyecto se deberá examinar para apreciar los errores en los que ha incurrido la compañía y saber si éstos han sido benéficos o perjudiciales para el proceso correctivo a implantar.

Nuestro país necesita muchos proyectos nuevos, pero que sean un verdadero apoyo al desarrollo económico de nuestro país y de la población, y esto se lograra mediante las fuentes de trabajo que los proyectos pueden representar, por tal motivo este es un trabajo que cumple con esas perspectivas, ya que la creación de esta microempresa generara algunos empleos y podrá mejorar la economía de esos empleados.

Se debe admitir que al iniciar esta microempresa, se va a adquirir una gran responsabilidad y sabemos que las ganancias que se pretenden no las veremos al principio, pero si se logra una continuidad y si somos persistentes, los beneficios vendrán solos. Si deseamos que estos beneficios perduren, sabemos que tendremos que hacer ciertos sacrificios, como por ejemplo, el reinvertir permitirá el crecimiento de nuestra empresa, por lo que hay que estar concientes de que las grandes utilidades las tendremos que ver en un periodo lejano, pero la espera valdrá mucho. El tiempo invertido en esperar esas utilidades puede ser considerable, y en momentos surgirá la duda, si realmente se están haciendo o no bien las cosas. Pero debemos ser pacientes y tener él animo para continuar, entusiasmo para superar los problemas, perseverancia para llegar a la meta y disciplina para reducir los errores, si es que esto llegara a ocurrir.

En nuestro país la situación no ha cambiando desde hace muchísimos años, la minoría (los ricos) cada vez es más rica y la mayoría (los pobres) cada vez son más pobres, lo mismo pasa en las empresas, los apoyos son preferentemente para las grandes empresas, considerando a las microempresas poco importantes y con menor aportación en la economía del país, pero si tomamos en cuenta la cantidad de estas microempresas existentes, observaremos que la aportación es considerable. Tanto que podemos decir que las microempresas son un factor muy importante en el progreso económico, no solo de nuestro país sino que en el ámbito mundial.

El apoyo de la familia en la implantación y la evolución de este proyecto será muy importante, pues la familia es la base para llegar hasta las metas fijadas. Además no debemos olvidar que uno solo no puede con todo el peso que representa el dirigir una empresa, deben existir personal al cual se le puedan confiar ciertas tareas, responsabilidades y delegue cierta autoridad para tomar decisiones, ahí la familia puede ser de gran utilidad, sino es en contacto directo, si puede ser de una forma tal que sean los que recomienden algún personal que sea capaz de cumplir con esas funciones requeridas.

BIBLIOGRAFÍA

Evaluación De Proyectos

Gabriel Baca Urbina
Ed. Graw Hill, 1995

La Producción Industrial, Su Administración

Keith Lockyer
Ed. Alfa Omega

Elementos De Ingeniería Industrial

Juan José Trujillo
Ed. Limusa, 1990

La Ingeniería En México

Enrique G. León López
Ed. Limusa

Sistema De Producción, Planeación, Análisis Y Control

James L. Riggs
Ed Limusa, 1999

Administración De Operaciones

Roger G. Schroeder
Ed. Macgraw Hill

Investigación De Mercados

William G. Zikmund
Ed. Prentice Hall, 2000

Investigación Y Análisis De Mercado

Donald R. Lehman
Ed. Cecsca, 1998

Productos, Estrategias De Marketing

Steven P. Shnaars
Ed. Díaz De Santos, 1998.

Mercadotecnia Estratégica

Salvador Mercado H
Ed. IMCP, 2000

Como Desarrollar Y Evaluar Programas De Capacitación

Jesús Carlos Reza Trisino

Ed. Panorámica, 1995.

Administración De Recursos Humanos

Sherman, Bohlander, Snell

Ed. Thomson, 1999

Administración De Personal

Gary Dessler

Ed. Prentice Hall, 1997

Administración Moderna De Personal

Joaquín Rodríguez Valencia,

Ed. ECASA, 1999

Personal, Problemas Humanos De La Administración

Strauss / Sayles

Ed. Prentice Hall, 1997

Manual Para La Implantación Legal De Pymes

Cárdenas Duran, Donato

Ed. Itesm, 1993

La Guía De Los Pequeños Negocios

L Wriqth Harold

Como Iniciar Un Nuevo Negocio

Kishel, Gregory F.

Tesis: Proyecto De Una Planta Procesadora De Naranjas.

Félix González González

1998.

Ley Federal Del Trabajo

STPS, 2001

Algunos datos e información que se presentaron en este trabajo de tesis, el lector los puede corroborar por medio de las siguientes paginas electronicas:

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

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

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

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

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

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

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

<http://www.mazatlan.com.mc>

<http://www.mundolatino.com>

APENDICE

CATALOGO DE PRODUCTOS

ARTVI

ARTESANIAS VILLANUEVA



MASCARA

Tamaño de la pieza: 30 x 30 cm.

Moldeada y decorada con piel de becerro.

ARTVI

ARTESANIAS VILLANUEVA



INDIO

Tamaño de la pieza: 50 x 70 cm.
Moldeada y decorada con piel de becerro.



VIRGEN Y NIÑO DIOS
Tamaño de la figura: 50 x 70 cm.
Moldeada y decorada con piel de becerro.



CRISTO

Tamaño de la figura: 30 x 45 cm.
Moldeada y decorada con piel de becerro.

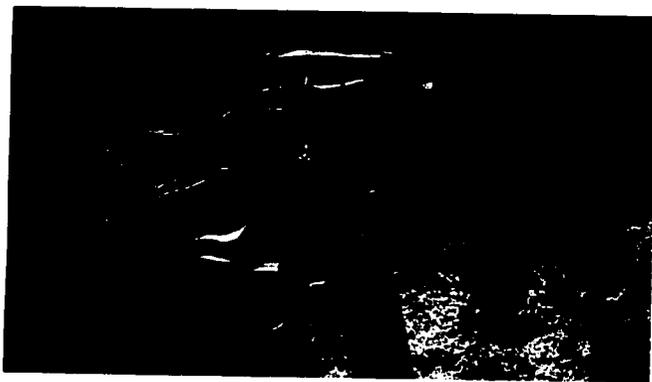
ARTVI

ARTESANIAS VILLANUEVA



ALCE

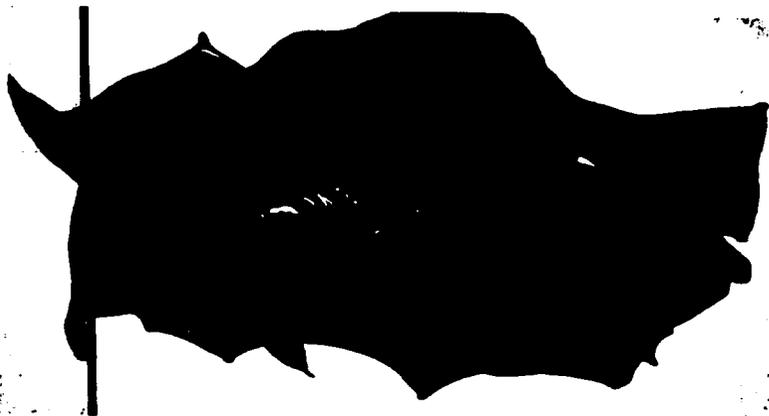
Tamaño de la figura: 40 x 50 cm.
Moldeada con piel de becerro.
Decorada con piel de becerro y pescado.



PEZ ANGEL
Tamaño de la figura: 45 x 30 cm.
Moldeado con piel de becerro.
Decorado con piel de becerro y pescado.

ARTVI

ARTESANIAS VILLANUEVA



PEZ

Tamaño de la figura: 50 x 35 cm.

Moldeado con piel de becerro.

Decorado con pieles de pescado y becerro.



CABALLO
Tamaño de la pieza: 40 x 50 cm.
Moldeada con piel de becerro.
Decorada con pieles de becerro y pescado.

ARTVI

ARTESANIAS VILLANUEVA



ECLIPSE

Tamaño de la pieza: 50 x 50 cm.
Moldeada y decorada con piel de becerro.

ARTVI

ARTESANIAS VILLANUEVA

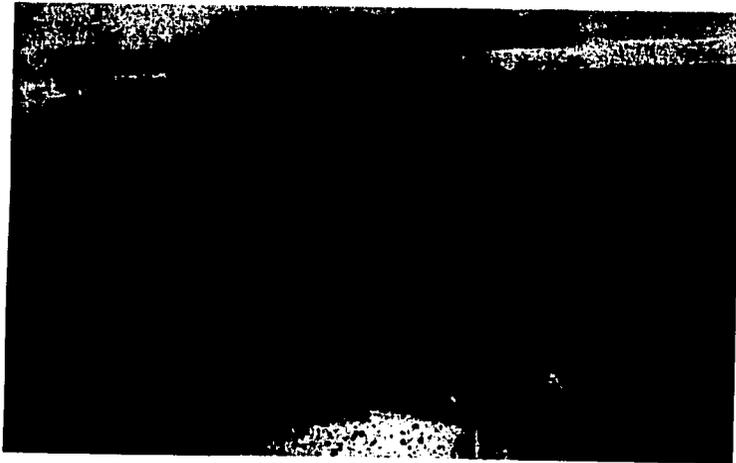


MASCARA

Tamaño de la pieza: 35 x 35 cm.
Moldeada y decorada con piel de becerro.

ARTVI

ARTESANIAS VILLANUEVA

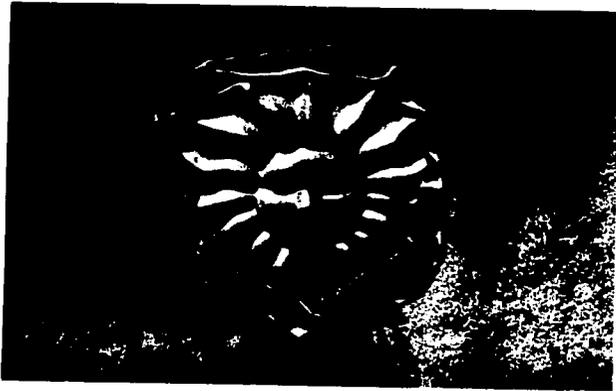


CABALLO

Tamaño de la pieza: 40 x 50 cm

Moldeada con piel de becerro.

Decorada con pieles de pescado y becerro.



SOL

Tamaño de la pieza: 50 x 50 cm.
Moldeada con piel de becerro.
Decorada con piel de pescado.

ARTVI

ARTESANIAS VILLANUEVA



ECLIPSE

Tamaño de la pieza: 50 x 50 cm.
Moldeada y decorada con piel de becerro.

ARTVI

ARTESANIAS VILLANUEVA



MASCARA

Tamaño de la pieza: 35 x 35 cm.
Decorada y Moldeada con piel de becerro.

ARTVI

ARTESANIAS VILLANUEVA



MASCARA

Tamaño de la pieza: 35 x 35 cm.

Moldeada con piel de becerro.

Decorada con pieles de pescado y becerro.

ARTVI

ARTESANIAS VILLANUEVA

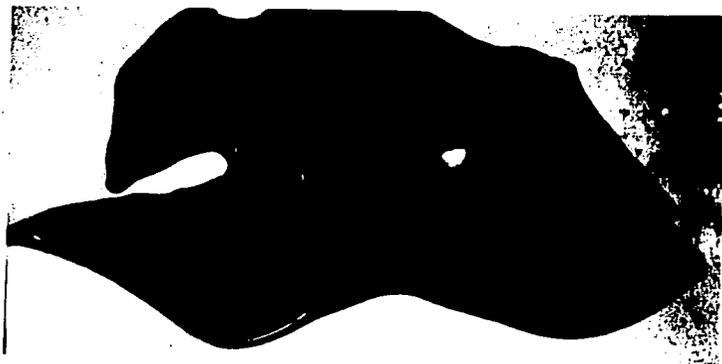


ECLIPSE

Tamaño de la figura: 85 x 60 cm.

Moldeada con piel de becerro.

Decorada con piel de pescado.



OSO

Tamaño de la pieza: 60 x 40 cm.
Moldeada con piel de becerro.

ARTVI

ARTESANIAS VILLANUEVA



OSO

Tamaño de la figura: 50 x 50 cm.
Moldeada con piel de becerro.

ARTVI

ARTESANIAS VILLANUEVA



MASCARAS

Tamaños de las figuras: de 35 a 40 cm.

Moldeadas con piel de becerro.

Decoradas con pieles de becerro y pescado.

ARTVI

ARTESANIAS VILLANUEVA



CABALLOS

Tamaños de la piezas: 60 x 55 cm

Moldeadas con piel de becerro.

Decoradas con pieles de becerro y pescado.