



**INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
CENTRO INTERDISCIPLINARIO DE INVESTIGACIÓN
PARA EL DESARROLLO INTEGRAL REGIONAL
UNIDAD OAXACA**

**MAESTRÍA EN CIENCIAS EN CONSERVACIÓN Y APROVECHAMIENTO
DE RECURSOS NATURALES
(COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO)**

**“LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO SOCIAL Y LA POBREZA EN
ARTESANOS”**

**TESIS QUE PARA OBTENER EL GRADO DE
MAESTRO EN CIENCIAS**

**P R E S E N T A:
ANA LILIA EDITH GARCÍA AQUINO**

**DIRECTOR DE TESIS:
DRA. MARIA LUISA DOMÍNGUEZ HERNÁNDEZ**

SANTA CRUZ XOXOCOTLÁN, OAX.,

FEBRERO 2006



CGPI-13

INSTITUTO POLITECNICO NACIONAL
COORDINACION GENERAL DE POSGRADO E INVESTIGACION

*ACTA DE REGISTRO DE TEMA DE TESIS
Y DESIGNACION DE DIRECTOR DE TESIS*

México, D.F. a 28 de JUNIO del 2005

El Colegio de Profesores de Estudios de Posgrado e Investigación de **CIIDIR-OAXACA** en su sesión Ordinaria No. 6ª celebrada el día 13 del mes de junio conoció la solicitud presentada por el(la) alumno(a):

García Aquino Ana Lilia Edith
Apellido paterno materno nombre

Con registro:

B	0	3	0	9	4	1
---	---	---	---	---	---	---

Aspirante al grado de: **MAESTRO EN CIENCIAS**

1.- Se designa al aspirante el tema de tesis titulado:

"Los programas de desarrollo social y la pobreza en artesanos"

De manera general el tema abarcará los siguientes aspectos:

El propósito del trabajo es analizar la relación que existe entre el financiamiento y la capacitación derivados de los programas de desarrollo social y su influencia en el crecimiento de las organizaciones artesanales, y como ello se refleja en la reducción de la pobreza de los productores y sus familias

2.- Se designa como Director de Tesis al C. Profesor: Dra. María Luisa Domínguez Hernández

3.- El trabajo de investigación base para el desarrollo de la tesis será elaborado por el alumno en CIIDIR-OAXACA

que cuenta con los recursos e infraestructura necesarios

4.- El interesado deberá asistir a los seminarios desarrollados en el área de adscripción del trabajo desde la fecha en que se suscribe la presente hasta la aceptación de la tesis por la Comisión Revisora correspondiente:

El Director de Tesis

Dra. María Luisa Domínguez Hernández

El Aspirante

García Aquino Ana Lilia Edith



INSTITUTO POLITECNICO
NACIONAL
UNIDAD OAXACA

El Presidente del Colegio

Dra. María del Rosario Arnaud Viñas



INSTITUTO POLITECNICO NACIONAL
SECRETARIA DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO

ACTA DE REVISIÓN DE TESIS

En la Ciudad de Oaxaca, Oax siendo las 13:30 horas del día 10 del mes de febrero de 2006 se reunieron los miembros de la Comisión Revisora de Tesis designada por el Colegio de Profesores de Estudios de Posgrado e Investigación del **Centro Interdisciplinario de Investigación para el Desarrollo Integral Regional (CIIDIR), Unidad Oaxaca**, para examinar la tesis de grado titulada:

"Los programas de desarrollo social y la pobreza en artesanos"

Presentada por el alumno:

García

Apellido paterno

Aquino

materno

Ana Lilia Edith

nombre(s)

Con registro:

B	0	3	0	9	4	1
---	---	---	---	---	---	---

aspirante al grado de:

**MAESTRO EN CIENCIAS EN CONSERVACIÓN Y APROVECHAMIENTO
DE RECURSOS NATURALES**

Después de intercambiar opiniones los miembros de la Comisión manifestaron **SU APROBACION DE LA TESIS**, en virtud de que satisface los requisitos señalados por las disposiciones reglamentarias vigentes.

LA COMISION REVISORA

Director de tesis

DRA. MARIA LUISA DOMÍNGUEZ HERNÁNDEZ

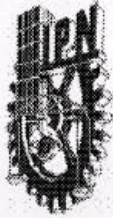
DR. JOSE DE LA PAZ HERNÁNDEZ
GIRÓN

DR. PEDRO MONTÉS GARCÍA

DRA. ROSA-MARÍA VELÁZQUEZ
SÁNCHEZ

M. en C. JUAN REGINO MALDONADO

EL PRESIDENTE DEL COLEGIO
DRA. MARÍA DEL ROSARIO ARNAUD VIÑAS



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
SECRETARÍA DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO

CARTA CESIÓN DE DERECHOS

En la ciudad de Oaxaca de Juárez, Oaxaca, a 16 de Febrero del 2006, la que suscribe **Ana Lilia Edith García Aquino**, alumna de **MAESTRÍA EN CIENCIAS EN CONSERVACIÓN Y APROVECHAMIENTO DE RECURSOS NATURALES** con número de registro **B030941**, adscrita al Centro Interdisciplinario de Investigación para el Desarrollo Integral Regional Unidad Oaxaca, manifiesta que es autora intelectual del presente trabajo de Tesis bajo la dirección de la Dra. Maria Luisa Domínguez Hernández y cede los derechos del trabajo intitulado **"LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO SOCIAL Y LA POBREZA EN ARTESANOS"** al Instituto Politécnico Nacional para su difusión con fines académicos y de investigación.

Los usuarios de la información no deben reproducir el contenido textual, gráficas o datos del trabajo sin el permiso expreso del autor y/o director del trabajo. Este puede ser obtenido escribiendo a la siguiente dirección Calle Hornos No. 1003, Santa Cruz Xoxocotlán, Oaxaca, C.P. 71230, e-mail ciidirox@ipn.mx, si el permiso se otorga, el usuario deberá dar el agradecimiento correspondiente y citar la fuente del mismo.

Ana Lilia Edith García Aquino

INDICE

	Pág.
Relación de cuadros figuras	i
Resumen	iii
Abstract	iv
Agradecimientos	v
Dedicatorias	vi
Introducción	vii
Planteamiento del problema	xi
Justificación	xvi
Objetivo General	xix
Objetivos Específicos	xix
I. Antecedentes de los programas de desarrollo social dirigidos al sector artesanal	1
2. Marco Teórico	
2.1 Los programas de desarrollo social	12
2.1.1 Financiamiento	15
2.1.2 Capacitación	27
2.1.3 Compras	29
2.1.4 Concursos	30
2.2 Crecimiento del negocio	31
2.2.1 Enfoques	33
2.2.1.1 Enfoque de capacidades y recursos	33
2.2.1.2 Enfoque estratégico	33
2.2.1.3 Enfoque microeconómico	33
2.2.1.4 Enfoque estocástico	34
2.3 Pobreza	38

2.3.1 Antecedentes	39
2.3.2 Concepto	40
2.3.3 Enfoques	44
2.3.3.1 Monetario	44
2.3.3.2 No monetario	45
2.3.4 Métodos de medición	47
2.3.4.1 Línea de pobreza	46
2.3.4.3 Subjetivo	53
2.3.4.4 Integrado	55
2.6 Relación entre variables	
2.6.1 Relación entre programas de desarrollo social y crecimiento del negocio	59
2.6.2 Relación entre características del negocio y crecimiento	61
2.6.3 Relación entre características del propietario y crecimiento	65
2.6.4 Relación entre crecimiento y pobreza	67
2.6.5 Relación entre programas de desarrollo social y pobreza	67
2.6.6 Relación entre características del propietario y pobreza	68
2.7 Modelo de investigación	70
3. Metodología	
3.1. Descripción de la muestra	72
3.2. Instrumento de medición	80
3.3 Tratamiento de variables	82
3.4. Operacionalización de las variables	96
IV. Resultados	
4.1. Correlación Bivariada de Pearson	106
4.2. Descriptivos	116

Conclusiones y recomendaciones	131
Bibliografía	137
Anexos	
Anexo A.- Dimensiones e indicadores de programa de desarrollo social	152
Anexo B.- Dimensiones e indicadores de crecimiento	153
Anexo C.- Cuestionario	157

RELACIÓN DE FIGURAS, GRÁFICAS Y TABLAS

Figura 2.1	Modelo de investigación de los programas de desarrollo social, crecimiento de la empresa y la pobreza de artesanos	70
Gráfica 3.1	Muestra de artesanos apoyados y no apoyados	73
Gráfica 3.2	Muestra por estados	73
Gráfica 3.3	Muestra por localidades en el Estado de México	74
Gráfica 3.4	Muestra por localidades en Guanajuato	74
Gráfica 3.5	Muestra por localidades en Guerrero	75
Gráfica 3.6	Muestra por localidades en Jalisco	75
Gráfica 3.7	Muestra por localidades en Michoacán	76
Gráfica 3.8	Muestra por localidades en Oaxaca	76
Gráfica 3.9	Muestra por localidades en Puebla	77
Gráfica 3.10	Muestra por localidades en Veracruz	77
Gráfica 3.11	Género del dueño del negocio de artesanía	78
Gráfica 3.12	Nivel de educación	78
Gráfica 3.13	Tamaño del negocio de artesanías	79
Gráfica 3.14	Constitución legal del negocio de artesanía	79
Gráfica 3.15	Muestra por rama artesanal	80
Tabla 3.1	Análisis factorial	96
Tabla 3.2	Operacionalización de programas de desarrollo social	101
Tabla 3.3	Operacionalización de características del negocio	102
Tabla 3.4	Operacionalización de características del propietario	102
Tabla 3.5	Operacionalización de pobreza	103
Tabla 4.1	Correlación bivariada de Pearson para la prueba de hipótesis	106
Figura 4.1	Modelo resultante. Relación entre las variables de programas de desarrollo social, dimensiones de características del negocio, propietario, crecimiento y pobreza.	107
Figura 4.2	Correlación Bivariada de Pearson entre los programas de desarrollo social y las dimensiones del crecimiento	110
Figura 4.3	Correlación Bivariada de Pearson entre las características del negocio y dimensiones de crecimiento	111
Figura 4.4	Correlación Bivariada de Pearson entre las características del propietario y dimensiones del crecimiento del negocio	112
Figura 4.5	Relación entre crecimiento del negocio y pobreza	113
Figura 4.6	Relación entre características del propietario y pobreza	114
Tabla 4.2	La pobreza de artesanos apoyados y no apoyados	116
Tabla 4.3	Estados y pobreza total	117
Tabla 4.4	Pobreza y tipo de población	117
Tabla 4.5	Pobreza y tipo de población	119
Tabla 4.6	Tipo de pobreza y Género	120
Tabla 4.7	Crecimiento del negocio en artesanos apoyados y no apoyados	120
Tabla 4.8	Nivel de estudios y crecimiento cualitativo	121

Tabla 4.9	Nivel de estudios e incremento de activos	122
Tabla 4.10	Nivel de estudios y crecimiento en mano de obra	123
Tabla 4.11	Nivel de estudios y crecimiento en ventas	123
Tabla 4.12	Nivel de estudios y crecimiento en producción	124
Tabla 4.13	Nivel de estudios y crecimiento Total	125
Tabla 4.14	Género y crecimiento	126
Tabla 4.15	Pobreza y tamaño del negocio	127
Tabla 4.16	Crecimiento y tamaño del negocio	128
Tabla 4.17	La pobreza y la constitución legal (Un solo productor)	129
Tabla 4.18	La pobreza y la constitución legal (Sociedad de Solidaridad Social, Sociedad de Responsabilidad Limitada y Sociedad Cooperativa o Asociación Civil)	129
Tabla 4.19	La pobreza y la constitución legal (Sociedad Anónima y Sociedad Anónima de Capital Variable)	130

RESUMEN

En esta investigación se analizan los programas de desarrollo social con el crecimiento de los negocios de artesanías y el efecto de dicho crecimiento en la reducción de pobreza de los artesanos. También se toman en cuenta las características del dueño y del negocio.

El estudio se llevó a cabo en 8 estados de la república (Jalisco, Michoacán, Guanajuato, Puebla, Veracruz, Guerrero, Estado de México y Oaxaca) en donde se proporcionaron a los artesanos al menos un programa de gobierno en materia de financiamiento, compras, capacitación y concursos.

Los resultados descriptivos señalan que el estado con mayor número de artesanos pobres es Michoacán (70%), seguido del estado de Oaxaca (68%) y Veracruz con un 65% de artesanos pobres. También se encontró que hay un gran porcentaje de artesanos pobres viviendo en áreas rurales, seguido del área semi urbana y área urbana, en todos los niveles de pobreza analizados.

La pobreza es mas representativa en las mujeres, lo cual es generalizado en lo ocho niveles de pobreza analizados. En cuanto a negocios, existe un menor porcentaje de negocios en decremento de artesanos beneficiados en comparación con los no beneficiados en todas las dimensiones de crecimiento analizados (cualitativo, ventas, producción y crecimiento total), excepto en mobiliario y equipo.

Los programas de desarrollo se asocian de manera positiva con la pobreza de las familias artesanas, No existe correlación entre apoyos gubernamentales y crecimiento.

La antigüedad se asocia de manera negativa con el crecimiento y la educación se asocia positivamente con el crecimiento. No existe correlación entre pobreza y crecimiento

ABSTRACT

In this research the programs of social development are analyzed along with the growth of businesses of handcrafts and its effect on the reduction of artisans' poverty. Artisans and businesses characteristics were taken into account.

This research was made in 8 states of the Mexican republic (Jalisco, Michoacán, Guanajuato, Puebla, Veracruz, Guerrero, Estado de México and Oaxaca) where artisans participated at least in one of the following social programs: financing, buying, training and contests.

The descriptive results indicate that Michoacán is the state where artisans are poorest (70%), followed by Oaxaca (68%) and Veracruz (65%). The findings also indicate that in the rural areas artisans are poorer than the semi-urban and urban ones, in all the analyzed levels of poverty.

The poverty is but representative in the women, which is generalized in the eight analyzed levels of poverty. As far as businesses, a smaller percentage of businesses in decrement of benefited artisan in comparison with not benefited in all the analyzed dimensions of growth (qualitative, sales, production and total growth) exists, except in furniture and equipment.

The social programs are related positively with the artisan families' poverty. There is not relation between government support and growth.

Seniority is associated negatively to the growth. The education is related positively with growth. There is no any correlation between poverty and growth.

AGRADECIMIENTOS

Al Instituto Politécnico Nacional: Por la beca Institucional y el financiamiento del proyecto “Impacto de los programas del FONART en los indicadores de pobreza, producción y comercialización artesanal”, registro CGPI – 20030384, CGPI20040290 y CGPI 20050174.

Al Personal del Centro Interdisciplinario de Investigación para el Desarrollo Integral Regional (C.I.I.D.I.R) Unidad Oaxaca. Por facilitarme las instalaciones y equipo durante la maestría y terminación de tesis.

A COFAA (Comisión de Operación y Fomento de Actividades Académicas del Instituto Politécnico Nacional) por la beca PIFI (Programa Institucional de formación de investigadores) otorgada de agosto del 2003 a diciembre del 2005.

Al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), por los apoyos brindados como asistente de proyecto y por el apoyo económico otorgado a la tesis a través del proyecto SEDESOL-2002-C01-3764 denominado “Impacto de los programas del FONART en los indicadores de pobreza, producción y comercialización artesanal”

En especial a la Dra. María Luisa Domínguez Hernández y Dr. José de la Paz Hernández Girón: Por darme la oportunidad de compartir sus experiencias y conocimientos en investigación, y sobre todo por el apoyo recibido a lo largo de la elaboración de este trabajo.

Al Honorable Comité Tutorial y Jurado: Por sus especiales atenciones, consejos, sugerencias y recomendaciones para el mejoramiento de este trabajo.

A los artesanos: Que amablemente proporcionaron información.

DEDICATORIAS

A Jehová: Por ser mi gran apoyo y estar conmigo cuando mas lo necesito.

A mis padres: Por enseñarme que las cosas que más se desean, se consiguen armándose de valor, esfuerzo y perseverancia.

A mis hermanas: Por ser fuente de motivación, pero sobre todo por creer en mí.

A mis sobrinos: Darío, Alonso, Noelia y Valeria: Por brindarme el tiempo que les corresponde.

A mis amigos (Q.P.D.) Teresa, Susana, Yadira, Abraham y Elvira: Recordaré siempre la promesa “Para no olvidarnos jamás”.

A mis Amigos del I.T.O: Ivonne, Laura, Javier. Por sus sabios consejos y por compartir conmigo su tiempo y alegría.

A mis Amigos del CIIDIR: Patty, Mary, Regino, Julio, César, Nico, Diana, Román, Corres, Díaz. En especial a Ivonnetas Vidaña, mi amiguísima.

INTRODUCCION

En la mayoría de los países, sobre todo los que se encuentran en vías de desarrollo, la lucha contra la pobreza es el resultado de la combinación de políticas sociales y actuaciones muy diversas para lograr la equidad y justicia social (Beccaría, Feres y Sáinz 1997, 83). Esta aplicación de políticas sociales mitigan, en algo, las carencias que origina la pobreza, para la mayoría de las personas y les abre expectativas, reales o ficticias de mejoramiento social, económico y cultural.

En cierta forma, las políticas sociales que emplea el gobierno para la erradicación de la pobreza justifican su actuación, ya que se contempla que un derecho principal de la ciudadanía es el bienestar social. Vargas 2004 (citado por Quintero 2005, 267) concuerda con este hecho manifestando que es el gobierno quien debe actuar para dar solución a los problemas de índole social, de tal forma que se logre el bienestar.

En las sociedades, se espera que la corrección de las desigualdades y la lucha contra la pobreza sea un objetivo asignado al gobierno y un adecuado cumplimiento de las políticas sociales se convierta en un factor clave para su erradicación. García (2005, 1) explica que la pobreza es peligrosa para la sociedad en su conjunto, y que no debería ser la tarea principal del gobierno el combatirla.

México no es un caso aislado del fenómeno de pobreza y de la aplicación de políticas sociales. Incluso los problemas que se presentan en el país, se han ido agudizando cada vez más con el paso de los años, debido a la cada vez más existe una compleja desigualdad entre los sectores sociales.

Entre estos sectores se encuentra el artesanal. Martínez (1988, 79-80) y Escobar (2000, 1) comentan que estos productores de artesanías apenas si sobreviven con

ingresos muy bajos, las viviendas son muy sencillas y por lo general sus hogares no cuentan con una infraestructura adecuada como agua potable, drenaje, entre otros servicios públicos básicos. Estos productores además de vivir en condiciones de pobreza, carecen de fuentes de financiamiento, canales adecuados de comercialización y capacitación además de asesoría técnica para mejorar su producción.

Dietz (1994, 3) menciona que el artesano difícilmente puede tener acceso a los servicios bancarios para obtener un préstamo, además carecen de canales de comercialización adecuados para vender. Cruz (2001, 1) por su parte considera que otro problema fundamental es la falta de asesoría técnica para la producción.

Ante esta situación de pobreza a la que se enfrenta el artesanado y los problemas que presentan para producir y vender las artesanías, el Gobierno Federal ha implementado programas de tipo social a través de instituciones públicas como el Fondo del Fomento a la artesanía, Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales, Fondo Nacional para Empresas de Solidaridad, Banco Nacional de Comercio exterior, entre otros.

A través de estos Fondos que ofrecen las instituciones públicas como el otorgamiento de créditos, capacitación y asesoría técnica, compras y concursos se pretende, por una parte apoyar la producción de artesanías y por otro lado, disminuir las condiciones de pobreza en que se encuentran los productores.

Al Apoyar a productores y dueños de microempresarios, Morley y col. (1997, 7) explica que se puede superar la pobreza, además de representar un gran potencial para el crecimiento económico a través de la generación de empleos a quienes lo necesitan. Chávez (s/f, 1) sugiere que el apoyo se enfoque al crecimiento interno de las organizaciones, lo cuál permite elevar los ingresos.

Díaz (s/f, 2) considera que el incremento del ingreso es un medio necesario para combatir la pobreza y es lo que finalmente se toma en cuenta para determinar si la

población se encuentra en condiciones de no pobreza, pobreza y pobreza extrema.

A pesar de ello, de la preocupación del gobierno por implementar acciones de tipo social para combatir la pobreza y su aplicación en contextos de marginación, pobreza y desigualdad, aún son muchas las críticas que han recaído sobre las mismas. Ruiz, (2002, 2) cuestiona ¿Las políticas sociales de gobierno son eficaces contra la pobreza?, ¿Están siempre justificadas?, ¿No invitan a la pasividad y la dependencia?, ¿Qué resultados se han conseguido?

En economías estancadas, como el caso de México, tratar de reducir la pobreza a través de programas sociales resulta riesgoso, porque la población se vuelve más dependiente, esperando la actuación del gobierno para resolver los problemas públicos, limitando a los ciudadanos a esperar a que el gobierno intervenga. En cambio, si en la economía global del país, se generara empleos bien remunerados para todos, las familias podrían costear la educación de sus hijos, los servicios de salud, la atención a los ancianos, y ya no sería necesario que el estado interviniera para atender esas necesidades.

Pero no es el caso. ¿Es función del gobierno atender y resolver los problemas de pobreza? la respuesta es sí, porque las profundas desigualdades son peligrosas para las víctimas y para toda la sociedad en su conjunto. ¿Este debería ser el principal objetivo del gobierno?. La respuesta es no. La tarea principal del gobierno debe ser, después de la seguridad, la reactivación de la economía, promoviendo el crecimiento y desarrollo empresarial, impulsando en primer término el crecimiento de los negocios; micro, pequeñas y medianas empresas, para dar paso al desarrollo total, principalmente de los grupos vulnerables en términos económicos, ya que la empresa en sí, es uno de los pilares fundamentales de la economía del país, sustento del desarrollo y generador de riqueza.

En suma, en este trabajo se intenta analizar y medir la efectividad de los programas de desarrollo social específicamente en el sector artesanal, utilizando

el financiamiento, compras, capacitación y concursos como medios de combate a la pobreza, para ello en esta investigación se medirá la incidencia de estos programas en el crecimiento de los negocios de artesanías y en la reducción de pobreza dentro del contexto artesanal.

En el capítulo I, se encuentran los antecedentes sobre los programas de desarrollo social de gobierno (financiamiento, la capacitación, compras y concursos). También se hace una descripción cronológica sobre la adopción de estos programas en México para beneficio del sector artesanal.

En el capítulo II, se desarrolla el marco teórico, en el cual se elabora una recopilación bibliográfica de investigaciones, artículos y libros realizados por varios autores e investigadores en el área, de donde se obtuvo un modelo de investigación, se conceptualizaron las variables, se establecieron las relaciones entre ellas y posteriormente se dedujeron las hipótesis de trabajo tomando en cuenta el contexto artesanal, así como los objetivos principales de la investigación.

En el capítulo III, denominado metodología, se define la muestra según estado, edad, género, educación tipo de comunidad, tamaño del negocio, constitución legal del negocio, tipo de artesanía, operacionalización de variables, confiabilidad y validez de las escalas utilizadas a través de un paquete estadístico para las ciencias sociales (SPSS) y la prueba de hipótesis planteadas al inicio de la investigación.

En el capítulo IV, de resultados se encuentra el análisis descriptivo de la investigación, las relaciones encontradas entre las variables mediante el análisis Bivariada de Pearson, conforme a las hipótesis planteadas al inicio de la investigación, descripción de los resultados, las conclusiones y recomendaciones de la investigación.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Atender y resolver problemas públicos es uno de los roles que debe desempeñar el gobierno, quien es el facultado para diseñar, elaborar, implementar y evaluar las políticas públicas (Inveyana 2002, 1) que han sido aplicadas a través de programas gubernamentales para resolver los problemas de orden público, entre ellos la pobreza en que vive la población. Estos programas gubernamentales tienen como objetivo favorecer a las personas con escasos recursos por medio de entregas de apoyos en efectivo y en especie, principalmente a la población que vive en pobreza y habita en zonas marginadas de un determinado país (Skoufias 2000, 3).

En México, uno de los sectores de la población que vive en la pobreza son los artesanos. García (s/f, 1) y Escobar (2000, 1) y señalan que los ingresos que perciben estos productores son muy bajos e insuficientes para satisfacer sus necesidades más elementales. También manifiestan que sus viviendas son muy sencillas y carecen (en su mayoría), de servicios básicos como agua potable, energía eléctrica, drenaje entre otros.

Dietz (1994, 3) manifiesta que los artesanos además de vivir en condiciones precarias, presentan otros problemas como la falta de financiamiento para sus talleres, lo que conduce a que estas familias permanezcan en un círculo vicioso de pobreza, ello debido a que se van endeudando con los intermediarios, quienes les proporcionan anticipos a costa de venderles su producción a precios muy bajos, por lo que estos productores se ven limitados a obtener mayores ingresos que les permita autofinanciarse para reactivar el ciclo productivo.

Para superar las condiciones de pobreza en que se encuentran los artesanos en México, el gobierno ha creado programas de desarrollo para el fomento artesanal a través de instituciones públicas, apoyando a productores que por sus condiciones socioeconómicas, no tienen acceso a servicios financieros para

reactivar la producción artesanal; así también para apoyar a aquéllos que carecen de capacitación para mejorar la producción y de canales adecuados de comercialización para vender sus productos.

Esta alternativa se ha puesto en práctica no únicamente para productores artesanales sino también para apoyar y promocionar a dueños de micro y pequeñas empresas, para superar la pobreza como para disminuir los índices de desempleo, además representa un gran potencial para el crecimiento económico y el desarrollo social (Morley y col. 1997, 7). Desafortunadamente, la mayor parte de la población que tiene a cargo un negocio o empresa no tienen acceso a servicios financieros institucionalizados para apoyar al sector productivo (Morley y col. 1997, 7).

Morley y col. (1997, 7) considera que efectivamente es el incremento de ingreso un medio necesario para combatir la pobreza y es lo que finalmente se toma en cuenta para determinar si la población se encuentra en condiciones de no pobreza, pobreza y pobreza extrema.

Sin embargo, estudiosos del tema de pobreza y políticas sociales para combatirla, mencionan que estos programas no han servido para su cometido. Tal como señala Aguilar (2001, 1) que “los programas gubernamentales no han beneficiado a los productores artesanales”, incluso una gran parte de ellos no han sido apoyados por ninguna institución pública, además de estar abandonados por la política gubernamental para comercializar sus productos.

Leonel y Martínez (2003, 2a) manifiestan que el sector artesanal se encuentra rezagado y olvidado por las instancias públicas y solo se acuerdan de ellos cuando se acerca una festividad. También señalan que estos productores presentan problemas en la producción, así como la falta de capacitación y financiamiento.

Vieyra (1999, 6) de igual forma coincide en que los programas gubernamentales no han beneficiado al sector artesanal, por lo que sugiere que éstos deben evaluarse, de tal manera que si no funcionan deben modificarse o eliminarlos.

Trabajos recientes sobre programas de gobierno mexicano en materia de financiamiento, capacitación, compras y concursos, muestran que tuvieron un impacto positivo en la reducción de pobreza como se menciona a continuación:

Se realizó un estudio en cuatro estados de la república Mexicana (Michoacán, Oaxaca, Estado de México y el Distrito Federal) en donde se localizaron el 50% de los artesanos atendidos por el Fondo Nacional de Fomento a la artesanía (FONART) (Salas y col. 2001, 3).

Dentro de estas entidades seleccionadas, se encuestaron a 127 artesanos, entre ellos hombres y mujeres. Los resultados señalan que los programas del FONART en materia de financiamiento, capacitación, compras y concursos tuvieron un impacto positivo en el incremento del ingreso, sobre todo en las artesanas quienes fueron apoyados por estos programas (Salas y col. 2001, 89).

En otro estudio realizado sobre el impacto de los programas del FONART durante el año 2002, se muestra que los beneficios de estos programas en la economía de los artesanos fueron realmente mínimos (Universidad de Chapingo 2002, 182).

El presupuesto proporcionado para los programas del FONART fue por la cantidad de \$27'045'257.22, comparado con la cantidad de beneficiados, arroja un promedio de \$1'537.53 en apoyos anuales, lo que representa \$4.27.00 pesos diarios, mientras que el costo de la canasta básica es del \$171.00 pesos por día, por lo que se concluye que no es significativo en los ingresos de los artesanos (Universidad de Chapingo 2002, 181 y 182).

En la evaluación realizada a los programas del FONART durante el período del 2003, se muestra que los programas ayudan a la subsistencia del artesano y de su

familia. El financiamiento a través del crédito resolvió algunas contingencias financieras del artesano, aseguró el empleo familiar y también sirvió como complemento de los ingresos familiares, además de proveer de alimentos a la familia (Martínez, Ramírez y Díaz 2003, 4).

El Programa de Compras y concursos de igual forma demostraron tener un impacto positivo en la reducción de pobreza al obtener ingresos extras que le permitieron adquirir alimentos para el propio artesano y su familia (Martínez, Ramírez y Díaz 2003, 4).

En cuanto al Programa de Capacitación y Asistencia Técnica, los resultados no reflejaron un impacto positivo en la reducción de pobreza. El artesano demuestra su interés en la capacitación, pero los esfuerzos del FONART para cambiar el esmalte sin plomo, no obtuvo los resultados deseados (Martínez, Ramírez y Díaz 2003, 4) que probablemente habría repercutido en sus ingresos.

En otros estudios señalan que especialmente el financiamiento es una herramienta poderosa para combatir la pobreza, ello se ha demostrado en la mayor parte de los países donde se ha aplicado (Organización del Trabajo en América Latina 2001, 18), pero este impacto sigue siendo polémico debido a que esos préstamos producen un incremento de los ingresos pero son demasiado pequeños y de breve duración como para permitir la salida de la pobreza (Hulme y Mosley 1996, 9), (Tinker 2000, 18) y (McGuire y Conroy 2000, 34).

Como se puede observar, los resultados que se han obtenido en torno a determinar si realmente los programas de gobierno contribuyen a reducir la pobreza no muestran consistencia en cuanto a resultados.

Algunos especialistas aseguran que estos programas reducen la pobreza a través del incremento de ingresos, pero el efecto ha sido mínimo o temporal. Otros expertos señalan que los programas de gobierno no cumplen con su propósito de reducir la pobreza, como se muestra en las evaluaciones hechas al FONART.

Levine (2005, 200-205) dice que mucho se ha discutido sobre el apoyo a las PyMEs (pequeñas y medianas empresas) y que ello realmente sea una estrategia para reducir la pobreza y estimular el desarrollo económico, ya que estas pequeñas empresas pueden realzar el empleo y por lo tanto reducir la pobreza, pero los escépticos dicen que estos empleos que proporcionan las PyMEs son temporales y de baja calidad y por lo tanto no reducen la pobreza.

Ante los resultados sobre programas gubernamentales en relación a la reducción de la pobreza, surge la idea de llevar a cabo una investigación sobre estos programas y su efecto en el sector artesanal, para complementar estudios llevados a cabo desde el año 2001, ya que los resultados que se muestran son inconsistentes, además que en ninguno de los estudios previamente analizados se ha considerado estudiar si tienen un efecto positivo en el crecimiento de los negocios de artesanías que según Pérez (s/f,1) Chávez (s/f,1), (Morley y col. 1997,7) es una de las formas de apoyar al sector productivo para el incremento de ingresos y así reducir la pobreza.

JUSTIFICACION

En la actualidad la marginación, la segregación laboral y la desigualdad de oportunidades han reducido notoriamente el bienestar de un segmento cada vez más grande de la población de América latina, agrupando en el continente a más de veinticinco millones de personas que trabajan en el sector artesanal (Mordo 2003, 2). Resulta evidente que se trata de sectores sociales que se encuentran en una situación económica y social deficiente, sobre todo si se comparan con la población urbana.

Según la revista Secretaría General para Centroamérica, México, y el Caribe de la Comunidad Iberoamericana de la artesanía 2003 (Citado por Castañeda 2005), en México hay casi 12 millones de personas que se dedican a la actividad artesanal.

A pesar de desempeñar un importante rol en el contexto de la economía nacional, constituir una alternativa de autoempleo en las zonas rurales, urbanas y semiurbanas, ser fuente de autoingresos y de ingresos complementarios para el sustento familiar, ésta producción genera ingresos muy bajos.

Estos ingresos son tan bajos que no llegan a cubrir las necesidades mínimas como alimentación, vivienda, educación y salud. Aunque no todos los artesanos viven en estas condiciones, la mayor parte de ellos, tienen que buscar otras formas de obtención de ingresos que les permita al menos sobrevivir.

Peñaloza (1988, 79-80) describe la forma de vivir de los artesanos que sobreviven con ingresos muy bajos (con poco más de dos pesos diarios por familia), su alimentación es deficiente, se caracterizan por vivir en casas dentro de un pequeño terreno y visten de forma muy sencilla.

León y Guzmán (1997, 3) señalan que la elaboración de artesanía sigue siendo una actividad que no representa prácticamente ninguna remuneración para las familias artesanas y menos aún una posibilidad de acumulación, significa solo un

apoyo para asegurar una mínima sobrevivencia, sin llegar siquiera a superar la situación de extrema pobreza.

Escobar (2000, 18) y Mendoza (1998, 2) dicen que por lo general estos productores trabajan todos los integrantes de la familia, incluyendo niños, jóvenes y adultos. Los infantes trabajan después del horario de clases, aunque algunos de ellos han abandonado la escuela para contribuir con el ingreso familiar. Así mismo los productores señalan que las ventas son tan bajas que solo alcanza para comer, ellos no quieren salir a la ciudad porque las consideran muy peligrosas y porque no saben leer.

Pérez (2003, 2) ha manifestado que el trabajo artesanal es pagado a muy bajo precio, en ocasiones a tres pesos la hora, por lo que optan por el intercambio de mercancías (trueque) lo que reduce las posibilidades de obtener mejores ganancias. Aguilar (2004, 1) dice que las artesanías proporcionan ingresos tan bajos que las piezas pueden llegar a costar hasta cinco pesos cada una.

Rodríguez (2001, 3) considera que estos manufactureros representan “un símbolo de atraso por provenir de culturas y etnias discriminadas y marginales”, con necesidades que aún no se han satisfecho totalmente por falta de infraestructura que le permitan tener acceso a los servicios básicos como la educación

Martínez (2003) menciona que el artesano debe trabajar largas jornadas, es decir, levantarse desde las cinco de la mañana hasta las 11 de la noche para que al siguiente día pueda vender sus artesanías, a veces se queda en su propio hogar para la comercialización de su producto, en otros ocasiones, se ve obligado a vender en otros lugares, por ejemplo en el mercado más cercano.

Gleason (2003, 2) ha observado que los niños en edad escolar prefieren ayudar a sus familias en la elaboración de piezas, que asistir a la escuela. Novelo (1993, 73) por su parte, ha manifestado que los artesanos no cuentan con una adecuada infraestructura que les permita obtener servicios necesarios para mejorar su salud y educación.

En lo que respecta a la salud de los artesanos, algunos de ellos presentan problemas intoxicación por plomo, ello debido a la elaboración de las piezas, generando serios daños a los propios productores y a sus familias, en especial a mujeres embarazadas y niños que son los grupos más vulnerables a este tipo de intoxicación (Barraza s/f, 1).

Malkin (2002, 1) señala que el efecto del plomo principalmente en los niños puede ocasionar problemas de comportamiento, desórdenes de aprendizaje y disminución en el coeficiente intelectual.

Como se ha mencionado en párrafos anteriores, estos productores siguen viviendo en condiciones precarias hasta en la actualidad, careciendo de elementos necesarios que le permitan disfrutar al propio manufacturero y a su familia de satisfactores básicos para su bienestar.

La mayoría de los artesanos siguen viviendo en casas con materiales muy sencillos, utilizando principalmente recursos naturales de su propia comunidad como palma, carrizo, adobe solo por menciona algunos de ellos. Además arriesgando su salud y la de sus propios hijos para obtener ingresos que les permite a penas satisfacer sus necesidades mínimas de sobrevivencia.

Estas condiciones descritas indican que los artesanos (en su mayoría) viven en condiciones de pobreza y pobreza extrema, por ello el conocimiento que se obtenga de este trabajo, contribuirá en determinar si los programas de gobierno están beneficiando a la población en situación de pobreza a los cuales están enfocados, de ahí su justificación para realizar esta investigación

Objetivo General:

Determinar la relación que existe entre programas de desarrollo social (financiamiento, capacitación, compras y concursos) y el crecimiento de negocios de artesanías, para determinar si realmente estos programas reducen la pobreza de los artesanos.

Objetivos específicos:

- Determinar la relación del financiamiento, capacitación, compras y concursos en el crecimiento de negocios de artesanías.
- Determinar la relación de las características del propietario y del negocio en el crecimiento de los negocios de artesanías.
- Determinar el impacto de los programas de desarrollo social en la reducción de pobreza de los artesanos.

Preguntas de investigación:

- 1.- ¿Los programas de desarrollo social como el financiamiento, capacitación, compras y concursos enfocados al sector artesanal, reducen la pobreza de los artesanos?
- 2.- ¿Los programas de desarrollo social como el financiamiento, capacitación, compras y concursos enfocados al sector artesanal, influyen positivamente en el crecimiento del negocio de artesanías?
- 3.- ¿Las características del propietario influyen en el crecimiento del negocio de artesanías?
- 4.- ¿Las características del negocio influye en el crecimiento del negocio de artesanías?
- 5.- ¿El crecimiento de los negocios de artesanías, disminuye la pobreza de los artesanos?

1. Antecedentes

1. ANTECEDENTES DE LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO SOCIALDIRIGIDOS AL SECTOR ARTESANAL

El financiamiento, es una herramienta que surge en el siglo XX, como una forma de extender los servicios de préstamo a las personas excluidas por la banca comercial (Gutiérrez 2005, 27). En 1976, el profesor Mohamed Yunus, jefe del programa de Economía Rural en la Universidad de Chittagong, lanzó un proyecto de investigación, y diseñó un sistema de microcréditos orientados a los sectores de la población más pobre, específicamente en zonas rurales, para eliminar la explotación que realizaban los prestamistas "ilegales", y crear oportunidades para los sectores en situación de pobreza (Instituto de Crédito Oficial 2004, 1).

Yunus descubrió que los préstamos podrían producir un cambio en las personas. El primer préstamo que dio fue de 27 dólares de su propio bolsillo, para una mujer que hacía muebles de bambú de cuya venta se beneficiaron tanto la propietaria de este negocio como su familia; sin embargo, los bancos tradicionales no estaban interesados en hacer este tipo de préstamos, porque consideraban que había un alto riesgo de no conseguir la devolución del dinero prestado (Enciclopedia libre en línea, 1).

En los préstamos de dinero, también han participado los bancos como es el caso del Grameen Bank de Bangladesh, fundado por Yunus, que ha otorgado créditos individuales y grupales (alrededor de cinco personas) aproximadamente en 50 países en todo el mundo (Gutiérrez 2005, 5). Otro programa es el de apoyo rural del Aga Khan en Pakistán, que ha alcanzado niveles importantes de participación de préstamos a través de organizaciones rurales (Gutiérrez 2005, 5).

El éxito del modelo Grameen Bank ha servido eficazmente en otros países en vías de desarrollo e incluso en países industrializados como los Estados Unidos. En la mayor parte de los casos, los proyectos apoyados por los créditos son

elaborados por mujeres, casi el 95 por ciento de los préstamos del Banco Grameen se han otorgado a mujeres, que sufren de forma más pronunciada la pobreza y que, en buena medida, es más probable que reviertan sus ganancias para servir las necesidades de toda la familia (Enciclopedia libre en línea s/f, 1).

Posteriormente se crean distintas instituciones que ofrecen este servicio de préstamo: Los Programas asociados con ACCION internacional y la Fundación para la Asistencia Comunitaria Internacional (FINCA) los cuales sostienen una red de instituciones de microfinanzas, cuyo campo de acción es principalmente Latinoamérica (Romani 2002, 1-2). De estas dos instituciones extranjeras, la primera de ellas puso en marcha el primer programa de microcrédito en Recife Brasil en 1973 (Romani 2002, 1-2).

El programa ACCIÓN internacional, estableció la Unión Nordeste de Apoyo a Pequeñas Organizaciones (UNO), esta unión creció rápidamente, con óptima recuperación de cartera, respaldados por bancos locales comerciales que financiaban la cartera crediticia de (UNO) (Romani 2002,1-2). El éxito llevó a replicar la experiencia corregida y aumentada, en Salvador, Bahia, en 1974, nuevamente a cargo de Acción Internacional (Romani 2002, 1-2).

Durante los años 80 se amplió la cobertura de muchos programas de financiamiento, en especial el crédito, que a su vez, fortalecieron las entidades crediticias, que perfeccionaron sus captaciones de fondos, realizaron operaciones de descuento, convirtiéndose en instituciones bancarias especializadas de apoyo financiero a pequeñas organizaciones (Romani 2002, 1-2). Ya en la actualidad, existen programas de préstamos en USA y países europeos, donde también hay pobres marginados de los mercados formales de capital (Romani 2002, 1-2).

En México, el otorgamiento de financiamiento gubernamental comienza a partir de la creación de la banca de desarrollo en 1920, época en la cual se crea el primer Banco Nacional de Crédito Agrícola, cuya función principal era canalizar el ahorro nacional a sectores que no contaban con las posibilidades adecuadas de financiamiento, principalmente el sector agrícola (Fadl y Puchot 1995, 3), de esta

forma es como se conduce parte del ahorro nacional a sectores prioritarios de la economía, es decir, a las actividades de interés público y beneficio social que no contaban con posibilidades de financiamiento.

A partir de esta época, comienza a crearse una serie de Bancos con diferentes funciones como: El Banco Nacional Hipotecario, Urbano y de Obras Públicas, creado en 1933, con la finalidad de otorgar crédito inmobiliario, financiar obras de servicios públicos, apoyar a la industria de transformación y fomentar obras de interés social (Fadl y Puchot 1995, 3).

La institución Nacional Financiera se creó en 1934, para restituir liquidez al sistema bancario, ante la cantidad de activos congelados que poseía, constituir un mercado de valores y fungir como agente financiero del Gobierno Federal (Fadl y Puchot 1995, 3).

Almacenes Nacionales de Depósito se creó en 1935, cuya función principal era facilitar a pequeños agricultores y ejidatarios el acceso al crédito en mejores condiciones (Fadl y Puchot 1995, 3).

Banco Nacional Obrero de Fomento Industrial que inicia operaciones en 1937, con la finalidad de otorgar financiamiento a productores organizados que no tuvieran acceso a recursos de la banca privada (Fadl y Pochot 1995, 3). Otro banco es el Nacional de Comercio Exterior, el cual es creado en 1937 para fomentar las exportaciones y fortalecer la balanza de pagos y las reservas internacionales (Fadl y Pochot 1995, 3).

A través de la banca de desarrollo, el crédito se convierte en prácticamente la única fuente de financiamiento para productores agrícolas y organizaciones, lo que permitió que éstas que carecían de financiamiento tuvieran acceso al préstamo.

En 1955, cabe destacar que el Banco Nacional de Comercio Exterior, además de proporcionar apoyos para la exportación, también apoya al sector artesanal a través del otorgamiento de créditos de habilitación o avío y refaccionario (Bravo,

1976, 69). También se llevaron a cabo investigaciones socioeconómicas en tres regiones caracterizadas por la actividad artesanal, un ejemplo de ello es Oaxaca en donde el Banco de Comercio Exterior, abrió una línea de crédito para la financiera de este Estado (Bravo, 1976, 70).

A través de estos estudios efectuados en zonas con mayor producción artesanal, se culminó con el diseño de programas de apoyo de este sector, cuya misión principal eran dar a los artesanos asistencia crediticia, técnico – artísticas y de comercialización (Medina 1975, 99).

En este mismo año, FONART (Fondo Nacional de Fomento a la artesanía), estuvo a cargo del Banco Nacional de Fomento Cooperativo para proporcionar asistencia técnica, crediticia e investigación en esta área, para conocer la problemática por la cuál atravesaban los artesanos tanto en zonas rurales como urbanas (Novelo 1996, 194).

Dada la importancia de la actividad artesanal, FONART contaba ya con fondo inicial de cinco millones de pesos, mismos que se incrementarían con las aportaciones de la Secretaría de Hacienda y de otras dependencias (Medina 1975, 99), cuyas funciones eran:

- 1.- “Destinar el fondo exclusivamente al otorgamiento de créditos para los artesanos.
- 2.- Aplicar tales recursos a satisfacer la demanda de bienes de producción y materias primas requeridos por dichos confeccionistas para el desarrollo de sus actividades.
- 3.- Financiar operaciones de compra y venta de los productos artesanales elaborados y semielaborados.
- 4.- Promover nuevos mercados internos y externos, así como el establecimiento de salones de exposición y venta de dichos artículos.

5.- Proporcionar asistencia técnica y administrativa a los artesanos de México, con el propósito de determinar las mejores formas de su organización o sistemas de agrupamiento.

6.- Mejorar, en gran medida de sus posibilidades, los procesos de la producción artesanal, a efecto de elevar la calidad de las manufacturas y reducir sus costos.

7.- Impartir a los sectores artesanales del país asistencia artística combatiendo con ésta la degeneración de los productos y, a su vez salvaguardando sus peculiaridades estéticas“ (Medina 1975, 18).

El FONART, además de proporcionar préstamos a los artesanos, también comenzó a adquirir las piezas de los productores para posteriormente venderlas. La adquisición de artesanías se convirtió en una forma de incrementar los ingresos de los productores, ya que les permitía continuar con el siguiente ciclo de producción y con ello asegurar su fuente de autoempleo.

Además del Fideicomiso FONART, el Patronato Nacional de las Artes e Industrias Populares de aquella época, tuvo como función principal la adquisición de artesanías, para ello seleccionó a un grupo de artesanos a quienes se les compraron sus piezas y posteriormente venderlas en el Museo Nacional de las Artes e Industrias Populares (Bravo 1976, 68).

A Partir del 14 de junio de 1974, FONART es constituido formalmente por orden del Gobierno Federal, a través del Instituto Nacional Financiera (Novelo 1996, 193) con la finalidad de apoyar a los artesanos a preservar esta actividad que representa una forma de autoempleo y subsistencia para diversas familias.

En los inicios de este Fideicomiso, se crearon objetivos que en su conjunto contribuyeran al desarrollo de la actividad artesanal que se menciona a continuación:

- 1.- "Procurar un mayor ingreso a los artesanos del País.
- 2.- Conservar el sentido artístico de las artesanías mexicanas.
- 3.- Adquirir con cargo al patrimonio del propio fideicomiso productos artesanales, exhibirlos y comercializarlos.
- 4.- Conceder créditos y otorgar anticipos a los artesanos, proporcionando a los mismos la asistencia técnica y administrativa.
- 5.- Diseñar y desarrollar proyectos de producción artesanal.
- 6.- Revalorizar y difundir el valor cultural de la artesanía.
- 7.- Constituir en una Sociedad Anónima cuya finalidad principal fuera la comercialización de los productos artesanales que adquiera el fideicomiso" (Novelo 1996, 193).

Cuando el FONART es constituido formalmente, los programas de créditos, asesoría y las adquisiciones, se convierten en las funciones básicas de este Fideicomiso.

Posteriormente se crean otros programas de apoyo al artesano, tal es el caso de los concursos que a partir de 1882, se llevan a cabo para fomentar la creatividad de los productores. Debido a la gran aceptación y participación de estos productores en los concursos, para 1987 ya se celebraba el X concurso Nacional de Cerámica en Tlaquepaque Jalisco y cada año dos concursos anuales más (Castro 1995, 1).

Además de los programas de concursos, se siguen creando otras instituciones, tal es el caso de FONAES (Fondo Nacional de Empresas de Solidaridad), que mediante decreto presidencial se creó en 1991, con el propósito de dar apoyo a los grupos menos favorecidos en términos económicos y sociales (Diario Oficial de la Federación 2002, 3).

El FONAES es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Economía, cuyo propósito es apoyar los esfuerzos organizados de productores indígenas, campesinos y grupos populares-urbanos, para impulsar proyectos productivos y

empresas sociales que generen empleos e ingresos para la población, lo cual permite mejorar sus condiciones de vida y propicia el arraigo en sus comunidades de origen (FONAES, 2003).

A partir de 1992, FONAES se convierte en un órgano desconcentrado de SEDESOL (Secretaría de Desarrollo Social). Durante el año 1992 y 1997, FONAES había apoyado, a casi 3,700 empresas sociales; pero lo más interesante es que siguen funcionando el 80 por ciento de ellas, según el informe del Presidente Zedillo (Presidencia de la República Mexicana 1997, 2).

Posteriormente en 1998, este organismo se orienta decididamente a la creación de oportunidades de ingreso y empleo para superar la pobreza, junto con otros programas de SEDESOL como crédito a la palabra, empleo temporal y fondos regionales indígenas, entre otros (Historia de FONAES, 1).

En esta misma fecha, FONAES otorga financiamiento a un grupo de artesanos de Concepción Buena Vista en la Mixteca de Oaxaca (Hernández, Domínguez y Guzmán, 2001, 5 y Valle 2002, 12^a citado por García 2002, 60), originando un cambio positivo en la economía del grupo beneficiado.

En ese mismo año, se crea el Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR) a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (en carácter de fideicomitente único de la administración pública centralizada (Diario Oficial de la Federación 2005,2).

El FOMMUR, forma parte de los programas de la Secretaría de Economía orientados al apoyo de la población a través de la canalización de créditos, pero en especial a mujeres del medio rural, en particular, para establecer un mecanismo de financiamiento que permita proporcionar créditos accesibles y oportunos a las mujeres del medio rural que carecen de acceso a estos servicios (FOMMUR 2004, 3).

De esta forma se pretende fortalecer la oferta de créditos a favor de las mujeres rurales, impulsar la inversión productiva entre ellas, generar oportunidades de autoempleo e ingreso y coadyuvar a la capitalización del sector rural. Dicho mecanismo tiene la finalidad de impulsar el autoempleo y las actividades productivas, así como la adquisición de habilidades empresariales básicas y de una práctica de ahorro, entre las mujeres de escasos recursos (FOMMUR 2004, 3).

EL objetivo general del FOMMUR (2004, 3).a partir de su creación es el de “Fomentar la inversión productiva y la práctica del ahorro entre las mujeres de escasos recursos del medio rural, generar oportunidades de autoempleo y de generación de ingresos para dicho grupo de la población, fomentar la conformación de una oferta de microfinanciamiento en beneficio de las mujeres rurales y cooperar a la capitalización del sector rural”.

Para el año 2000, FONAES apoya directamente al desarrollo productivo de las organizaciones sociales y comunidades en extrema pobreza, continuado con su orientación de generar oportunidades de empleo e ingreso a la población de menores recursos (Historia de FONAES, 1).

Durante el año 2001, FONAES se orienta en mayor medida hacia el crecimiento con calidad, a través del impulso a la iniciativa emprendedora de los ciudadanos para la creación y consolidación de proyectos productivos (Historia de FONAES, 1).

A partir de este mismo año, FONAES entra a una nueva etapa, en la cual se vincula con la política del Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa de la Secretaría de Economía, con la finalidad de impulsar el sector empresarial, facilitando el acceso al crédito, al microcrédito, la aportación de capital de riesgo, y la provisión de capacitación en la conformación de empresas (Historia de FONAES, 2).

Durante el año 2002, FONAES organizó un encuentro Internacional de Economía Social y Solidaria con el propósito de que los valores y principios que los sustentan, se constituyan en una alternativa para el combate a la pobreza, la exclusión y el desempleo. Un desarrollo con calidad, que incorpore el uso racional de los recursos y la aplicación de los excedentes con una lógica social (Historia de FONAES, 2).

Los apoyos que otorga el FONAES, se realizan a través de aportaciones, como los recursos públicos federales, que a través de subsidios se destinan a la población objetivo de conformidad con lo establecido en estas Reglas de Operación. (Diario Oficial de la Federación, 2002, 4).

Durante este mismo decenio del 2000, periodo en el cual se crea FONAES, el FONART firmó convenios con BANCOMEXT, con el cuál trabaja en conjunto sobre la capacitación, asesoría, financiamiento, estudios de mercado e información estadística para que los productores tengan acceso a mercados internacionales, en donde el banco mantiene una presencia activa, entre ellos el sector artesanal (SEDESOL 2000, 1).

Durante el año 2003, el FONART cuenta ya con cuatro tipos de apoyo que básicamente son programas en los cuales los artesanos son participes.

Los primeros apoyos del FONART han sido desde sus inicios el otorgamiento de crédito, la asesoría técnica, la capacitación y las compras. Posteriormente se implementa otro programa que es el de concursos, que aunque no se sabe con certeza el año en que inició este programa, éste se refleja ya en el Diario Oficial e este mismo año (Diario Oficial de la Federación 2003, 5).

Posteriormente durante el año 2004, se creó un nuevo fondo para el apoyo de micro, pequeñas y medianas empresas (Fondo PYME), cuyo objetivo se enfoca en promover el desarrollo económico a través de apoyos de carácter temporal a proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad,

productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas” (Diario Oficial de la Federación 2005, 1).

Actualmente el Fondo de Fomento a la Artesanía, es el principal fideicomiso que se encargan de apoyar al sector artesanal, a través de cuatro programas principales que son el otorgamiento de créditos, capacitación y asesoría técnica, compras y concursos, atendiendo principalmente a aquéllos que perciben ingresos muy bajos, a la población que por sus condiciones socioeconómicas, no pueden obtener recursos económicos por parte de la banca comercial.

Se han creado algunos programas gubernamentales dirigidos a atender de una manera directa únicamente al sector artesanal, como el caso de FONART, o de manera indirecta SEDESOL con su programa empleo temporal, FONAES, FOMMUR Y PyME. Dentro de los objetivos comunes de estos programas gubernamentales, son apoyar las oportunidades de auto empleo, impulsar la inversión productiva y disminuir la pobreza. Por tanto, en esta investigación se pretende determinar la relación que existe entre programas de desarrollo social y el crecimiento de negocios de artesanías y pobreza de los artesanos.

2. Marco Teórico

2. MARCO TEÓRICO

2.1 Los programas de desarrollo social.

Apoyar a las pequeñas y medianas empresas es uno de los propósitos centrales de los gobiernos para lograr el crecimiento y desarrollo de las mismas. Para ello se diseñan e implementan programas sociales gubernamentales como el financiamiento, capacitación, adquisiciones, concursos, así como ferias y exposiciones; esto para facilitar las iniciativas productivas de individuos y grupos sociales de bajos ingresos, con el fin de proporcionar un mayor impulso a la actividad económica.

Los programas de gobierno se fundamentan en la política pública que aplica el estado a través del gobierno. Arzubiaga (2000, 1) menciona que la política pública es un instrumento de trabajo mediante el cual se pretende alcanzar objetivos de bienestar para toda la sociedad civil; es decir, cuando existe la necesidad de diseñar y ejecutar programas y proyectos para cumplir los objetivos de interés social, desde el estado se plantean propuestas en corto, mediano y largo plazo para la sociedad y en ese sentido, las políticas públicas desempeñan un rol fundamental.

Inveyana (2002, 3) dice que la política pública implica el establecimiento de una o más estrategias orientadas a la resolución de problemas públicos y/o, a la obtención de mayores niveles de bienestar social, resultantes de decisiones tomadas a través de la coparticipación de gobierno y sociedad civil, en donde se establecen medios, agentes y fines de las acciones a seguir para la obtención de objetivos que son principalmente el bienestar de la sociedad.

Aguilar (1996, 32) explica que la política pública puede ser una regulación, distribución de diversos tipos de recursos (incentivos o subsidios, en efectivo o en especie, presentes o futuros, libres o condicionados) o una intervención

redistributiva directa encaminadas hacia una finalidad determinada que es comúnmente la resolución de problemas.

Las políticas públicas por lo tanto, son respuestas del gobierno hacia la sociedad, para resolver los problemas de índole social, para ello se elaboran y se implementan programas gubernamentales que buscan la solución de situaciones socialmente problemáticas de la población a la cual van dirigidas.

En México, la política gubernamental se concreta y se ejecuta a través de un conjunto de programas. Dentro del plan Nacional de desarrollo 2001-2006 del gobierno Federal, se señalan como objetivos principales, asegurar el desarrollo del país y acrecentar la equidad y la igualdad de oportunidades. Para lograrlo se han implementado diferentes estrategias entre las que se encuentra:

- “Apoyar a los microempresarios y a los trabajadores por su cuenta, para que logren una vinculación productiva con el mercado, mediante la asesoría y la capacitación;

- Establecer un sistema sólido de instituciones que potencie la capacidad productiva de la población emprendedora de bajos ingresos, fortalezca la cultura del ahorro y permita a estos grupos su incorporación a la vida productiva del país;

- Promover el desarrollo rural y el mejoramiento de las condiciones socioeconómicas de las familias de este sector mediante el apoyo a la inversión y el desarrollo de nuevas capacidades;

- Ampliar las oportunidades para la creación y desarrollo de proyectos productivos que beneficien directamente a los grupos vulnerables de las comunidades indígenas; transformar las condiciones de inequidad de género, poniendo a disposición de las mujeres los medios y recursos para que desarrollen integralmente sus capacidades” (Diario Oficial de la Federación 2005,1).

A través de estas estrategias, se pretende por un lado, apoyar a los microempresarios estableciendo un sistema sólido de instituciones que potencie la

capacidad productiva de la población de bajos ingresos, con la finalidad de mejorar las condiciones de vida de esta población. Así mismo, para contribuir con los objetivos enmarcados en la política social, la Secretaría de Economía y la Secretaría de Desarrollo Social tienen a su cargo diversos programas enfocados al sector empresarial y aquellos enfocados a personas que viven en pobreza respectivamente.

La secretaría de Economía (SE) enmarca dos vertientes principales sobre estos programas: La primera de ellas se refiere al apoyo y fomento dirigido al microemprendedor y a la empresa social. En esta vertiente, la Secretaría de Economía, apoya las iniciativas productivas de los emprendedores de bajos ingresos mediante un conjunto integral de programas de fomento que proporcionan una serie de servicios adecuados a cada tipo de necesidades productivas como el FOMMUR (Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales), FONAES (Fondo nacional de empresas de solidaridad) y PRONAFIM (Programa nacional de financiamiento al microempresario), (Secretaría de Economía 2004, 3).

La segunda vertiente impulsa a la micro, pequeña y mediana empresa y al desarrollo regional. Esta vertiente se encarga de apoyar a las empresas y emprendedores de diferentes regiones y sectores del país, todo ello a través de los programas de: Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa FAMPYME, el Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas, FIDECAP; el Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas FOAFI y el Comité Nacional de Productividad e innovación tecnológica COMPITE (Secretaría de Economía 2004, 21-26).

El Gobierno Federal a través de la Secretaría de Economía entre otras instancias, realiza actividades de manera programada conforme a los objetivos, principios, estrategias y prioridades contenidas en el Plan Nacional de Desarrollo. Dentro de los objetivos de la Secretaría de Economía, está el de promover la competitividad y el crecimiento económico de las empresas tanto en el mercado nacional como

en el internacional de todas las empresas del país y en particular de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Por otro lado, existe otra Secretaría que se encargan de ofrecer apoyos y acciones para desarrollar las oportunidades de las personas, familias y grupos sociales mediante proyectos productivos generadores de autoempleo que permitan incrementar los ingresos y el bienestar familiar de las familias que es la Secretaría de Desarrollo Social (Castangna, Woelflin, Pellegrini 2004, 3 y 4), la cual maneja programas como Opciones productivas, Oportunidades, de Abasto rural, y también otros programas enfocados a apoyar específicamente al sector artesanal como lo es el Fondo Nacional de Fomento a la artesanía (FONART) que contempla principalmente cuatro programas principales: financiamiento, capacitación, compras y concursos, dirigidos a apoyar a los artesanos en situación de pobreza y marginación.

El FONART no es la única institución que tiene programas para apoyar a los artesanos, también FONAES, FOMMUR, PRONAFIM entre otros, como se describen a continuación.

2.1.1 Financiamiento

Hay diferentes fuentes para financiar a los individuos o a las organizaciones que sean sujetos de crédito. Un tipo de fuente de financiamiento es la banca, otro son los fondos públicos y privados, nacionales o extranjeros y un tercero son particulares que invierten o prestan. De estos tipos de financiamiento, nos referiremos especialmente a los fondos públicos o del gobierno, que han sido destinados para apoyar a los grupos desfavorecidos en términos económicos y sociales.

2.1.1.1 FOMMUR (Fondo de Microfinanciamiento para Mujeres Rurales) es un fideicomiso que proporciona financiamiento especialmente a mujeres que viven en áreas rurales. A través de este programa se pretende dar marcha a los

proyectos productivos rentables, mejorar las oportunidades de empleo y generar ingresos (Millán, Farfán y Trevignane (2004, 5).

Para que las mujeres pueden tener acceso al financiamiento o crédito, éstas deben constituirse en grupos solidarios, como mínimo 5 mujeres y un máximo de 40, deben ser mayores de edad (18 años), o en su defecto madres mayores de 15 años, que habiten en el medio rural, preferentemente en localidades de alta y muy alta marginación (Diario Oficial de la Federación 2005, 2).

Visión:

“Ser una institución que opera un sistema sólido de microfinanciamiento, con el apoyo de organismos intermediarios, que potencia la capacidad productiva de la mujer rural y logra su incorporación a la vida productiva del país” (Diario Oficial de la Federación 2005, 2).

Misión:

“Conformar una oferta permanente de microfinanciamiento en favor de las mujeres rurales de escasos recursos que cuentan con iniciativa productiva para aprovechar oportunidades de autoempleo y generación de ingresos. Para asegurar una aplicación eficiente, eficaz, equitativa y transparente de los recursos públicos que maneja, el FOMMUR se sujetará a las presentes reglas de operación” (Diario Oficial de la Federación 2005, 2).

Objetivos generales del FOMMUR:

- a) “Fomentar la inversión productiva y la práctica del ahorro entre las mujeres de escasos recursos del medio rural;
- b) Generar oportunidades de autoempleo y de generación de ingresos para dicho grupo de la población;

c) Fomentar la conformación de una oferta de microfinanciamiento en beneficio de las mujeres rurales, y

d) Cooperar a la capitalización del sector rural” (Diario Oficial de la Federación 2005, 2 y 3).

Objetivos específicos del FOMMUR:

a) “Establecer un mecanismo de microfinanciamiento a favor de las mujeres rurales organizadas en Grupos Solidarios, o cualquier otra metodología de microcrédito, por conducto de Organismos Intermediarios, con la finalidad de fomentar la inversión productiva, tendiente a impulsar el ahorro y la capitalización del sector rural;

b) Proporcionar microfinanciamientos accesibles y oportunos a la mujer rural en proyectos de inversión productiva, generadores de autoempleo e ingresos, que sean rentables y recuperables a corto y mediano plazo, y

c) Proporcionar, en caso de que lo requieran los Organismos Intermediarios elegibles a los apoyos del FOMMUR, los recursos para las actividades de promoción, asistencia técnica, capacitación y equipo informático, que les permitan atender de manera eficaz y eficiente las necesidades de microfinanciamiento de las mujeres rurales de su zona de influencia” (Diario Oficial de la Federación 2005, 3).

Tipos de apoyo

a) “Apoyos directos a los Organismos Intermediarios para que por conducto de éstos se otorguen los microfinanciamientos a las mujeres rurales organizadas en Grupos Solidarios que realicen actividades productivas y de autoempleo, y

b) Apoyos a los Organismos Intermediarios para actividades de promoción, asistencia técnica, capacitación, y equipo informático, a efecto de que se

fortalezcan en su papel de conducto de los apoyos del FOMMUR” (Diario Oficial de la Federación 2005, 4).

En el Fondo de microfinanciamiento para mujeres rurales, el financiamiento consiste en otorgar microcréditos a mujeres que viven en zonas rurales.

En el Fondo de microfinanciamiento para mujeres rurales, el financiamiento consiste en otorgar microcréditos a mujeres que viven en zonas rurales con montos que oscilan entre un mil y tres mil pesos, pagaderos de 4 hasta 12 meses respectivamente (Diario Oficial de la Federación 2005, 3-6). Sarte (2004,36) explica que el microcrédito también denominado microfinanzas, consiste en préstamos de dinero cuyo monto está determinado por la capacidad de pago del prestatario, durante un período corto.

2.1.1.2 PRONAFIM (Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario) que a través del Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (FINAFIM), se otorgan créditos a instituciones de microfinanciamiento e intermediarios para que los destinen hacia la población de bajos recursos que cuenta con iniciativas de proyectos productivos o micronegocios en marcha (PRONAFIM 2004, 3).

Asimismo, en este programa se otorgan apoyos para la capacitación de los microemprendedores (PRONAFIM 2004, 3).

Objetivos generales del PRONAFIM son:

-“Contribuir al establecimiento y consolidación del sector microfinanciero para que las personas o grupos de personas de bajos ingresos, que tengan iniciativa productiva, puedan mejorar sus condiciones de vida, mediante el inicio y operación de pequeños proyectos productivos y de negocio a partir de los cuales mejoren sus condiciones de vida.

-Crear oportunidades de autoempleo y de generación de ingresos entre la población de bajos ingresos del país que tengan iniciativas productivas” (Secretaría de economía 2002, 2).

El apoyo de este programa va dirigido a Instituciones de Microfinanciamiento legalmente constituidas, que tengan por lo menos 1 año de funcionamiento activo, con capacidad técnica y operativa, así como patrimonio y personal suficiente para funcionar (Secretaría de economía 2004 2). También está dirigido a Intermediarios que puede tratarse de una institución, Fondo, Fideicomiso u organización legalmente constituida que trabaje en la promoción, fondeo y fomento de organizaciones microfinancieras (Secretaría de economía 2004, 2).

En PRONAFIM, el financiamiento que se otorga, se refiere a apoyos u otorgamiento de créditos. Los montos de estos apoyos oscilan entre quinientos y treinta mil pesos (Programa nacional de financiamiento al microempresario 2004, 3).

2.1.1.3 FONAES (Programa Nacional de Apoyo para las Empresas de Solidaridad) es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Economía, que se encarga de atender las iniciativas productivas, individuales y colectivas de la población de escasos recursos, a través de la constitución y consolidación de empresas sociales, así como el apoyo a la constitución de entidades de ahorro y financiamiento (Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad 2004, 3).

Objetivos generales de FONAES:

-“Otorgar financiamiento a la población objetivo para proyectos productivos viables y sustentables;

-Alentar la formación empresarial en los sujetos de apoyo, y

-Promover la organización empresarial de las personas y grupos en torno a sus actividades productivas” (Diario Oficial de la Federación 2002, 4).

Objetivos específicos de FONAES:

- Aumentar el acceso al financiamiento de proyectos empresariales.
- Optimizar la asignación de recursos gubernamentales.
- Incrementar el número de empresas sociales exitosas apoyadas por el FONAES.
- Mejorar la capacidad humana, técnica, organizativa y financiera de las empresas sociales.
- Incrementar la demanda de proyectos elegibles.
- Contribuir al desarrollo regional del país.
- Potenciar los recursos y capacidades de las empresas sociales, y
- Promover la participación equitativa de las mujeres” (Diario Oficial de la Federación 2002, 4).

Tipo de apoyos

El FONAES cuenta con diversos tipos de apoyos acordes al grado de desarrollo de las personas y grupos, así como a las características de los proyectos, que por su forma de aplicación se dividen en apoyos directos, indirectos y mixtos.

I).- Apoyos Directos Son los que se entregan sin intermediación alguna a las personas, grupos o empresas beneficiarias: Capital de Trabajo Solidario, Capital de Riesgo Solidario, Impulso Productivo a la Mujer, Fortalecimiento Empresarial para Capitalización, Apoyo Financiero a Microempresas y Cajas Solidarias (Diario Oficial de la Federación 2002, 5).

I.II) Capital de trabajo solidario Es un apoyo que se entrega de forma directa a empresas o grupos sociales para complementar el capital de trabajo necesario para el desarrollo de un proyecto productivo, que genere oportunidades de empleo e ingreso suficiente para reintegrar al FONAES los recursos aportados (Diario Oficial de la Federación 2002, 5). Este apoyo se otorga a grupos de personas que realizan actividades productivas para generar oportunidades de empleo

e ingreso y se utiliza para complementar el pago de jornales y la adquisición de insumos, herramientas y fletes, entre otros; los montos de FONAES es de \$7,000.00 por persona y por proyecto de \$220,000 hasta \$500,000.00 (Diario Oficial de la Federación 2002, 5).

I.III) Capital de riesgo solidario Son recursos que se otorgan a empresas sociales legalmente constituidas para crear, ampliar, reactivar o consolidar proyectos productivos del sector primario, agroindustriales, extractivos y de transformación (FONAES 2004,4). El capital de riesgo se define como la aportación que se otorga a una empresa social constituida legalmente para crear, ampliar, reactivar o consolidar un proyecto productivo, a través de un convenio de concertación, cuyos montos de apoyo son de hasta el 40% de valor total del proyecto (Diario Oficial de la Federación 2002, 7).

I.IV) Impulso productivo a la mujer Aportación directa en beneficio de grupos o empresas sociales, conformadas exclusivamente por mujeres ubicadas en áreas rurales, urbanas y suburbanas, para el fortalecimiento de sus procesos de producción, transformación y comercialización de sus productos y/o servicios (Diario Oficial de la Federación 2002, 9).

El monto financiero se determinará en función de la viabilidad técnica, financiera y comercial del proyecto y éste no podrá ser menor a \$30,000.00 m.n (Diario Oficial de la Federación 2002, 9).

I.V) Apoyo Financiero a Microempresas Es la aportación directa en beneficio de microempresas con viabilidad económica de los sectores industrial, comercial y de servicios, para el fortalecimiento de sus procesos de producción, transformación y comercialización de sus productos y/o servicios (Diario Oficial de la Federación 2002, 11). El monto de apoyo financiero se determinará en función a la viabilidad técnica, financiera comercial del proyecto y éste no podrá ser menor a \$30,000.00 m.n., y bajo este tipo de apoyo, sólo se podrá otorgar hasta dos apoyos a una misma microempresa (Diario Oficial de la Federación 2002, 11).

I.VI) Fortalecimiento Empresarial de Capitalización (FEC) Es una aportación solidaria, que permite fortalecer el proceso de formación de capital productivo y de organización, para potenciar la actividad productiva de grupos o empresas sociales con posibilidades de generar un desarrollo regional, a través de la administración colegiada de los recursos bajo los mecanismos de operación de un fondo (Diario Oficial de la Federación 2002, 13). La aportación inicial del FONAES al fondo será hasta por dos veces con respecto al monto de aportación inicial de la empresa (Diario Oficial de la Federación 2002, 13).

I.VII) Cajas Solidarias Las Cajas Solidarias son entidades de ahorro y crédito fundamentalmente rural, orientadas a impulsar la actividad productiva, generar empleos y elevar el nivel de vida de sus asociados (Diario Oficial de la Federación 2002, 14).

En la constitución de Cajas Solidarias, la composición del gasto preoperativo que se autorizará consistirá en promedio en un 60% para equipamiento y acondicionamiento, 35% para gastos de administración y 5% para gastos de organización (Diario Oficial de la Federación 2002, 14).

II).- Apoyos Indirectos Se otorgan a instancias financieras para que por su conducto y potenciando los recursos económicos que les otorga el FONAES, la población objetivo del mismo, tenga acceso a esquemas de crédito y ahorro. Tipos de fondos: (financiamiento, garantía e inversión y reinversión) (Diario Oficial de la Federación 2002, 22).

II.I) Fondos Son fideicomisos constituidos o modificados por las entidades federativas o personas privadas, en los cuales FONAES aporta un recurso en beneficio de la población objetivo designada como beneficiario (Diario Oficial de la Federación 2002, 22).

Estos fondos son intermediarios financieros a través de los cuales el FONAES potencializa los recursos al mezclarlos con los de otras instancias de los gobiernos federal, estatales y municipales, o bien, de asociaciones de la sociedad civil, para

atender a personas, grupos y pequeñas empresas pertenecientes a la población objetivo (FONAES 2004,8).

III) Apoyos Mixtos Se otorgan ya sea de manera directa, sin intermediación alguna, a las personas, grupos o empresas beneficiarias; a terceras personas, para el desarrollo de actividades en beneficio de la población objetivo; o bien, a las instancias financieras apoyadas que requieren ser facultadas para brindar una mejor atención a los beneficiarios de sus servicios: Apoyo al Desarrollo Empresarial y Apoyo y Estímulos para la Comercialización” (Diario Oficial de la Federación 2002, 5).

III.I) Apoyo al desarrollo empresarial Es la aportación de recursos que tiene por objeto identificar, mejorar y consolidar las capacidades humanas y empresariales en los sujetos de financiamiento del FONAES (Diario Oficial de la Federación 2002, 16), para facultar técnica, administrativa y empresarialmente a los beneficiarios e impulsar el desarrollo de sus capacidades, por medio de:

III.I.I) Estudios.

“Formulación de proyectos de inversión / plan de negocios;

Formulación de perfiles de inversión;

Estrategia de pasantes o becarios instrumentada por el FONAES, y

Estudios especializados.

III.I.II) Acompañamiento Empresarial y Asistencia Técnica.

Contratación de servicios de consultoría y asesoría;

Auditorías contables determinadas y establecidas por el FONAES, y

Asistencia Técnica.

III.I.III) Formación Empresarial.

III.II) Apoyos y Estímulos para la Promoción y Comercialización PROCOMER).

-Apoyo que se otorga para actividades de mercadeo y comercialización incluyendo todos aquellos que promuevan el asociacionismo y fomenten enlaces comerciales de los beneficiarios, a fin de fortalecer su competitividad en el corto y mediano plazos y permitan su permanencia e interacción adecuada en los mercados (Diario Oficial de la Federación 2002, 18).

Los programas del FONAES otorgan financiamiento principalmente a los dueños de micro y pequeñas empresas o bien para llevar a cabo los proyectos productivos. Este apoyo financiero se define como las aportaciones económicas públicas que a través de subsidios se destinan a la población objetivo (Diario Oficial de la Federación 2002, 4). Depende en gran medida del tipo de programa del FONAES para determinar los montos de los préstamos ya que éstos oscilan entre los \$7,000.00 y \$30,000.00 pesos por persona.

2.1.1.4 FONART (Fondo Nacional de Fomento a la Artesanía) es el principal fideicomiso que se encargan de apoyar al sector artesanal, logrando que esta fuente de autoempleo proporcione un mayor ingreso en los productores y ello se vea reflejado en el desarrollo económico de regiones de alta marginación (Diario Oficial de la Federación 2003,3). A través del FONART se financia específicamente a artesanos que por sus condiciones socioeconómicas no pueden tener acceso al financiamiento comercial bancario (Diario Oficial de la Federación 2003,4).

Objetivo general del FONART:

“Apoyar a los artesanos de México, preferentemente a los que preservan técnicas y diseños tradicionales y que viven en condiciones de extrema pobreza, con el fin de potenciar sus capacidades, a través de la comercialización adecuada de sus productos, la asistencia técnica para incluir diseños nuevos y técnicas comerciales

eficientes, el estímulo a la creatividad y el financiamiento” (Diario Oficial de la Federación 2003, 3).

Objetivos específicos del FONART

-“Mejorar las condiciones de vida de los artesanos tradicionales, potenciando sus acciones en la producción y el desarrollo sostenible de la actividad comercial de sus productos.

-Mantener las fuentes de autoempleo y procurar un mayor ingreso a los artesanos tradicionales populares, mediante acciones de asistencia técnica, adquisición de artesanías comercializables, estímulos a la producción por medio de concursos artesanales y el otorgamiento de créditos para el apoyo de ciclos de producción técnica y financieramente viables” (Diario Oficial de la Federación 2003, 3 y 4).

-Fomentar en coordinación con los tres órdenes de gobierno el sentido artístico y cultural de las artesanías populares como elemento fundamental de la identidad nacional y generar nuevas corrientes de producción mediante la intervención del diseño contemporáneo” (Diario Oficial de la Federación 2003, 3 y 4).

Misión:

Apoyar a los artesanos y las artesanas de México para contribuir a la mejora de sus niveles de vida y preservar los valores de su cultura tradicional, vinculando la creatividad del artesano con el consumidor final, mediante programas de apoyo y efectivas estrategias de comercialización que aseguren el posicionamiento de productos artesanales de calidad en los mercados nacionales e internacionales.

Visión:

Ser el organismo del gobierno federal que logre mejorar los niveles de vida de los artesanos de México, diseñando y ejecutando acciones de largo plazo basadas en el fortalecimiento de las capacidades individuales y comunitarias de los artesanos; que les permita la generación consistente de recursos económicos.

El Fondo de Fomento a la Artesanía actualmente es el principal fideicomiso que surge como respuesta para promover la actividad artesanal, sobre todo apoyar a los artesanos que preservan formas, colores, materiales y diseños tradicionales. El FONART se encarga específicamente de ayudar a la población femenina, personas con capacidades diferentes y adultos mayores que viven en zonas marginadas desde las menores a 2,500 habitantes, hasta las grandes ciudades que se dedican a la elaboración de artesanías, logrando que esta fuente de autoempleo proporcione un mayor ingreso a los productores, sobre todo a aquéllos que viven en condiciones de pobreza, contribuyendo al mismo tiempo, al desarrollo económico de estas regiones.

En el FONART, el apoyo de financiamiento consiste en un préstamo que oscila entre \$2,000 hasta 10,000 pesos, se les otorga a un interés de 0.5% mensual y a un plazo de 90 días y en caso de mora, se les cobra un interés moratorio de 1% mensual (Diario Oficial de la Federación 2003, 5). Está dirigido a la población que por la naturaleza de sus condiciones socioeconómicas no tienen acceso a las fuentes de financiamiento de la banca comercial.

Cuando los artesanos no pueden pagar el crédito al FONART, entonces pueden pagar con sus artesanías (Diario Oficial de la Federación 2003, 5). En todos los casos, el pago por los productos artesanales estará sujeto a una política de precios competitivos y los montos destinados a las compras de artesanías, serán distribuidos entre el mayor número posible de artesanos (Diario Oficial de la Federación 2003, 5).

La mayor parte de los programas anteriormente descritos, se diseñaron para mejorar las condiciones de vida de la población que se encuentra en pobreza. FOMMUR, PRONAFIM, FONAES y FONART cuentan con programas de financiamiento, diseñados especialmente para la población que se encuentra en situación de pobreza, para que a través de este fondo se fomente la inversión productiva, el ahorro, oportunidades de autoempleo y la generación de ingresos, principalmente hacia zonas rurales y zonas de alta y muy alta marginación.

También se encargan de apoyar a la población de bajos ingresos a través de la creación del autoempleo y la generación de ingresos, sobre todo para la población con iniciativas productivas que se encuentra en pobreza. El objetivo principal como el caso del FONART es apoyar a estos productores, de preferencia a quienes viven en pobreza y pobreza extrema, con la finalidad de potenciar sus capacidades a través de la comercialización, la asistencia técnica, el estímulo a la creatividad y el financiamiento.

Como se puede apreciar, el gobierno mexicano ha tomado el financiamiento como estrategia para resolver la problemática de falta de acceso al crédito formal. Tanto el FOMMUR, PRONAFIM, FONAES Y FONART tienen programas creados para proporcionar el financiamiento a la población en condición económica rezagada, con el propósito fundamental de potenciar los recursos de la empresa y por consiguiente incrementar los ingresos para mejorar las condiciones de vida de la población, entre otros (Diario Oficial de la Federación 2005, 2-4), (Diario Oficial de la Federación 2002, 4) y (Diario Oficial de la Federación 2003, 3 y 4).

El financiamiento que ofrece el gobierno a través de estas instituciones y fideicomisos se refieren principalmente a montos de apoyos financieros en calidad de préstamos, otorgado por parte de instituciones gubernamentales hacia las personas, dueños de un negocio, de una micro o pequeña empresa; o bien dirigidos hacia grupos de personas o asociaciones, principalmente mujeres.

El concepto de financiamiento de este trabajo debe entenderse como la suma del monto total recibido por una persona u organización a través de instituciones gubernamentales para el negocio de artesanías.

2.1.2 Capacitación.

Cuando hablamos de capacitación, se refiere a un esfuerzo planificado para facilitar el aprendizaje de las aptitudes relacionadas al trabajo. Las aptitudes

incluyen: el conocimiento, las habilidades y los comportamientos necesarios para un desempeño exitoso del trabajo.

El programa de capacitación del FONART esta enfocada a mejorar la calidad y el diseño de la producción artesanal para adaptarla a las necesidades y requerimientos del consumidor (Diario Oficial de la Federación 2003, 5).

Estos servicios que se proporcionan al artesano, tiene la finalidad de mejorar la calidad y el diseño de las artesanías, ello solicitado por el artesano o bien cuando los encargados del FONART hayan detectado un problema. Estos apoyos incluyen ayuda en las áreas técnica y administrativa.

Estrategias de Capacitación para el FONART

a) “Conservación de los recursos renovables: el objetivo de esta estrategia es promover la sustitución del plomo y de combustibles, así como mejorar las técnicas del horneado de cerámica, con el fin de evitar daños en la salud y conservar los recursos naturales.

b) Centros de diseño: esta estrategia tiene el propósito de vincular a los artesanos con el sector productivo mediante el reforzamiento de la creatividad y el perfeccionamiento del diseño, con apoyo de profesionales en el área y a través de la coordinación institucional” (Diario Oficial de la Federación 2003,5).

De las instituciones mencionadas en párrafos anteriores, el FONART como institución de gobierno, es el único que ofrece cursos de capacitación especialmente a los productores artesanales, que viven en extrema pobreza con el fin de potenciar sus capacidades, a través de la asistencia técnica, procurando un mayor ingreso a los artesanos tradicionales, según lo marcan los objetivos del FONART (Diario Oficial de la Federación 2003, 3 y 4).

Para el FONART la capacitación se refiere básicamente a servicios en materia técnica y administrativa. Operacionalmente la capacitación es definida como el

total de cursos de tipo técnico y administrativos que recibe el artesano a través de instituciones gubernamentales.

2.1.3 Compras.

El apoyo de FONART en este programa, es por medio de la adquisición de los productos artesanales en los centros de acopio de cada estado, a través de un especialista con experiencia, conocimientos necesarios y suficientes sobre artesanías de cada región, para ello considera algunos criterios para elegir el producto y comprarlo como la calidad de la artesanía, el costo de la misma y la demanda en el mercado (Diario Oficial de la Federación 2003, 4).

Los criterios para la compra tienen que ver con la calidad de la producción, el costo de la misma y la demanda adquisición de artesanías se complementa con la compra en campo, en especial en donde se asientan los pueblos indígenas (Universidad de Chapingo 2002, 255).

El objetivo de las compras que hace FONART es de mejorar las condiciones de vida de los artesanos tradicionales, potenciando sus acciones en la producción y el desarrollo sostenible de la actividad comercial de sus productos, procurando un mayor ingreso a los artesanos tradicionales populares, mediante la adquisición de artesanías comercializables (Diario Oficial de la Federación 2003, 3 y 4).

Para el FONART, las compras son adquisiciones que se hacen hacia los artesanos para ayudarlos en materia de comercialización. Para medir esta variable, se define operacionalmente como el monto total de adquisiciones de artesanías realizadas por Instituciones gubernamentales (en este caso FONART) hacia los artesanos durante un año.

2.1.4 Concursos.

A través de la organización de concursos en el ámbito artesanal se otorgan premios en efectivo a la creatividad y nuevos diseños especialmente a los artesanos del país, impulsando la preservación de técnicas y capacidades artísticas, así como el rescate del uso y aprovechamiento de los materiales que se encuentran en su medio natural.

Para continuar dentro de los concursos, éstos se deben comprometer a prestar las piezas que sean seleccionadas por los organizadores para la exposición que se montará con la obra del concurso (Diario Oficial de la Federación 2003, 4). Un comité designado por las instituciones que convocan al certamen determinará, de acuerdo al número de piezas registradas y al espacio disponible, cuáles piezas conformarán la exposición (Diario Oficial de la Federación 2003, 4).

El propósito de este programa es estimular, a través del otorgamiento de premios en dinero efectivo, a los artesanos y centros productores de todo el país que se distinguen por preservar, rescatar o innovar en las artesanías, mejorar técnicas y rescatar el uso y aprovechamiento de los materiales de su entorno natural para su confección. Los concursos se organizan por rama o de manera general, a nivel comunitario, estatal o nacional. Existe un programa anual de concursos, en beneficio de las comunidades rurales e indígenas.

Los concursos llevados a cabo por el FONART tienen como objetivo el mejorar las condiciones de vida de los artesanos tradicionales, mediante estímulos a la producción por medio de concursos artesanales (Diario Oficial de la Federación 2003, 3 y 4).

Los concursos se refieren a los premios en efectivo que se entregan al artesano por participar y ganar un primer, segundo o tercer lugar. Para medir esta variable, se operacionaliza como el reconocimiento económico otorgado al artesano a través de una institución de gobierno por ganar en una competencia de artesanías.

En general, los cuatro apoyos de gobierno analizados anteriormente, señalan como objetivo principal el mejorar las condiciones de vida de las personas que viven en condiciones económicas rezagadas, pero también señalan como objetivo el de potenciar los recursos.

Por definición, tenemos que “potenciar” los recursos de la empresa se refiere a una capacidad para realizar una acción o para producir un efecto determinado (Diccionario en línea s/f). Otra definición dice que potenciar es incrementar lo que ya se tiene (Diccionario enciclopédico océano 1987, s/p). En el diccionario clave (2000, 1) dice que “potenciar” es un sinónimo de aumentar.

Tomando en cuenta estas definiciones se puede concluir que potenciar significa un incremento de los recursos de la empresa, tanto financieros, técnicos y humanos que los mueva hacia el crecimiento de la propia organización, empresa o negocio.

De aquí se deduce que los programas de desarrollo social, específicamente los enfocados al sector artesanal, están diseñados para potenciar las capacidades de la empresa originando un crecimiento interno en ellas y al mismo tiempo intervenir en el mejoramiento de condiciones de vida de los artesanos.

2.2 Crecimiento del negocio.

El crecimiento ha creado importancia para los políticos, economistas y las agencias internacionales, ya que a través de ello se genera nuevos empleos y nuevas oportunidades que origina una vida más próspera para las personas (Díaz y Vassolo 2004, 3).

Creer no solo es importante para economistas y políticos, sino también para los propietarios y dueños de micro y grandes empresas (Acosta col. 2001, 5). Para ellos, al igual que para los altos ejecutivos, la satisfacción de sus necesidades se encuentra relacionada a la supervivencia y desarrollo de las mismas.

El empresario o dueño del negocio por lo general desea crecer para vender más con el objetivo de ganar más (Chávez s/f, 1). Para lograrlo, en la mayoría de los casos se cree que la apertura de una nueva sucursal o comprar un gran edificio significa crecimiento, y muchas veces se incurre en este tipo de inversiones que no se traducen inmediatamente en ingresos adicionales, y por el contrario conduce a problemas financieros, por ello no únicamente el crecimiento se puede observar en el incremento de activos fijos, sino también en el incremento de ventas, ganancias, contratación de mano de obra, entre otros (Chávez s/f, 1).

Penrose (citado por Acosta y col. 2001, 5) considera que el crecimiento es una ruptura en el equilibrio interno, ello debido a un esfuerzo de la dirección por aprovechar al máximo los recursos que no habían sido utilizados adecuadamente. Penrose considera el crecimiento como una serie de modificaciones internas que surgen desde que la dirección de la organización se esfuerza para aprovechar al máximo los recursos que no han sido utilizados adecuadamente.

Penrose (citado por Zorrilla 2004, 2) dice que el crecimiento como el “aumento en la dimensión (física o territorial de la misma) o una mejora en la calidad como resultado de un proceso de desarrollo análogo a los procesos biológicos, en los cuales la acción recíproca de una serie de cambios internos, conduce a aumentos en el tamaño, acompañados de cambios en las características del objeto en crecimiento.”

También el crecimiento se define como el aumento duradero del tamaño de la organización, acompañado de progresos económicos, además de cambios en la estructura organizacional y en los sistemas, otra definición señala que el crecimiento se convierte en un índice que mide la aptitud de la unidad económica para extender sus posibilidades comerciales, financieras y técnicas en ambientes de mercado con alto grado de dinamismo tecnológico, generando incertidumbre para la empresa, obligando a sus dirigentes a desarrollar estrategias, al menos para asegurar la supervivencia (Acosta y col. 2001, 5).

2.2.1 Enfoques:

El crecimiento se ha tratado de explicar desde varios enfoques como el de capacidades y de recursos, así como el estratégico (Forcadell s/f, 3), otros expertos mencionan el enfoque determinístico o micro y estocástico (Olmeda y Pablo s/f, 4).

2.2.1.1 Enfoque de capacidades y recursos.

Según este enfoque, el crecimiento se ve como un proceso que tiene origen y efecto sobre la base de los recursos que posee la empresa (Forcadell s/f, 3).

2.2.1.2 Enfoque estratégico.

Según Forcadell (s/f, 3) en el aspecto estratégico, el dueño o dirigente desea hacer crecer la empresa a través de varias alternativas: expandirse, diversificar, integrarse horizontal y verticalmente de tal forma que pueda fusionarse con otras organizaciones.

2.2.1.3 Enfoque microeconómico.

En este enfoque, el crecimiento, no es más que, el resultado del ajuste de la empresa a un tamaño óptimo (Canals 2000, 2). Este enfoque toma a la empresa como una caja cerrada sin tomar en cuenta las características de las personas o trabajadores, recursos y capacidades, en definitiva el crecimiento es el resultado del ajuste de la empresa a un supuesto tamaño óptimo.

De acuerdo con Olmeda y Pablo (s/f, 4), al enfoque micro también se le llama determinístico que se refiere a lograr el tamaño óptimo de la empresa pero estos expertos señalan que no únicamente deben alcanzar dicho tamaño, sino que éste debe realizarse lo más rápidamente posible, pero al existir costos de ajuste para lograr dicho tamaño, este proceso no se realiza en forma instantánea.

2.2.1.4 Enfoque estocástico.

Por otra parte, las explicaciones estocásticas explican que el crecimiento de la empresa está influida por una multitud de variables explicativas y su crecimiento se da por un proceso aleatorio, es decir que todas las organizaciones tienen la misma probabilidad de incrementar su tamaño en una determinada proporción a lo largo del tiempo (Olmeda y Pablo s/f, 4).

Medición

La medición del crecimiento de la empresa es una cuestión discutida y de gran interés por lo que se puede adoptar diferentes dimensiones para su medición y determinación.

Para medir el crecimiento de las microempresas en el sector servicios, Johnson y col. (1999,106-107) realizaron un estudio en el norte del Reino Unido con una muestra de 75 microempresas durante el período de invierno 1993/1994 al invierno de 1994/1995. En este estudio se muestra que el incremento de mano de obra es la única dimensión adecuada para determinar el crecimiento de las firmas, agregando el investigador que al utilizar otras dimensiones adicionales, (activos, ganancias y niveles de producción) los resultados son totalmente diferentes

Singh, Reynolds y Muhammad (2001,176) después de estudiar dos provincias de Java en Indonesia, a través de una muestra de 200 microempresarios, sugiere que en la medición del incremento de mano de obra se tomen en cuenta los miembros de la familia como el dueño del negocio y sus familiares. Además recomienda que el incremento en el negocio se utilice la dimensión ganancias para que ambas dimensiones puedan determinar el crecimiento de la firma.

Davidsson y col. (2002, 340) señala al respecto que la medición del crecimiento de la firma se realice a través del incremento en el número de empleados, pero

también a través del incremento en las ventas. Heshmati (2001, 216) coincide con Davidsson midiendo el crecimiento a través del número de empleados aportando el rubro de ventas pero además aunado al crecimiento en los activos o posesiones de la organización

Harabi (2003, 4) quien basa su estudio en 370 firmas en diferentes sectores, sugiere que la medición de crecimiento se realice a través del promedio anual de ventas, promedio anual en empleo o número de trabajadores y crecimiento previsto de dos años, a partir de la aplicación de la encuesta.

En otros trabajos, igualmente importantes de Majumdar y col. (2004, 116), Hermelo y Vassolo (2004,10), Gregor y Tweed (2002, 434), Sainz (2002, 230) y Fisher y Reuber (2002, 29-35), miden el crecimiento a través de ventas realizadas en determinados períodos y ventas realizadas en el extranjero, así como los ingresos. Así mismo, Gregor y Tweed sugieren además del crecimiento en ventas, se considere el crecimiento en el número de empleados y finalmente Sainz (2002, 230) propone que en la medición se tome en cuenta además de las ventas, el crecimiento a través de las ganancias de la firma.

Otra medida propuesta, son los ingresos percibidos por la actividad empresarial en un tiempo dado, Sainz (2002, 230) al respecto considera que al tomar en cuenta los ingresos, se determina el crecimiento de la firma.

Heshmati (2001, 365) y Acosta y col. (2001) utilizan el incremento en el activo para medir el crecimiento; sin embargo, Acosta y su grupo de colaboradores, proponen además del activo, utilizar otras dimensiones como el crecimiento multicriterio, crecimiento por ingresos de explotación, crecimiento por valor añadido y crecimiento de fondos propios. También el crecimiento se ha operacionalizado a través de la rentabilidad del negocio en comparación con los principales competidores Macmahon (2001, 156-157). Por otra parte, Premaratne (2001, 365), también utiliza la rentabilidad pero sin considerar a la competencia como lo realizó Macmahon en su estudio.

Por su parte Sainz (2002, 229) difiere de la medición anterior. Sainz argumenta que el crecimiento y la rentabilidad (margen sobre ventas, rentabilidad económica y financiera) del negocio son conceptos diferentes entre si y ambos han sido utilizadas para proporcionar mayores referencias, reflejando de forma más completa el éxito alcanzado por una organización.

Finalmente Mambula (2004, 100), en su estudio de caso comparativo en tres empresas manufactureras de plástico, utiliza diferentes dimensiones a las ya mencionadas anteriormente. Además de utilizar el incremento de mano de obra, ventas y ganancias, también toma en cuenta el incremento en la producción a través del número de piezas elaboradas, adquisiciones en la maquinaria y el incremento del área de trabajo, todo ello con la finalidad de determinar si hubo cambios positivos o negativos en la organización.

Para medir el crecimiento se retomarán los estudios de los expertos que coinciden en que el crecimiento de la organización debe ser medido a través del incremento en la mano de obra (considerando a los familiares del dueño de la organización), incremento en la producción y ventas.

Una de estas dimensiones es medir el número de trabajadores señalado por Singh y col. (2001, 176) aplicado en la república de Indonesia, en el cuál se midió el crecimiento a través del incremento en el número de empleados, incluyendo a los dueños y a los integrantes de su familia durante un período determinado.

Esta medición es adecuada debido a que la elaboración de la artesanía, requiere necesariamente de las manos hábiles de los artesanos durante todo el proceso de elaboración, hasta el acabado. Además de proporcionar un excelente indicador del desarrollo de las empresas, es de igual forma relevante sobre todo cuando la política gubernamental se enfoca a fomentar el empleo y el autoempleo.

Otra propuesta que se retomará es la aplicada por Mambula (2004, 100) quien señala que otra forma de medir el crecimiento es a través del incremento en la producción en un determinado tiempo. Se retoma esta dimensión debido a que el

incremento de producción de artesanías, incrementará los ingresos que perciben los artesanos.

Finalmente, la propuesta de Heshmati (2001, 365) y Acosta y col. (2001) de medir el crecimiento en activos se retomará debido a que el artesano como dirigente de su organización negocio algunas veces adquiere herramientas, mostradores, muebles aparatos eléctricos para mejorar el proceso de producción como es el caso de los hornos eléctricos para alfareros, lo que incrementan la productividad del negocio.

En lo que se refiere a dimensiones no aplicables al contexto, se encuentra el incremento en ganancias, ello debido a la falta de información contable (costos de producción, mano de obra, otros gastos) por parte de los artesanos. Se considera no retomar esta dimensión porque los artesanos, por lo general, no cuentan con registros contables sobre sus ventas, mucho menos conocen el porcentaje de ganancias que le representa cada pieza elaborada.

El incremento en el área de trabajo de los artesanos tampoco es adecuado debido a que en ocasiones es la cocina, el patio del hogar, cuevas húmedas, en la calle o en los mercados donde elaboran estas piezas, careciendo de un lugar fijo para trabajar.

El incremento de maquinaria es otra dimensión no adecuado al contexto debido a que la naturaleza de la artesanía es su elaboración a través de manos hábiles de sus creadores. Introducir maquinaria significaría una sistematización del producto, olvidando la originalidad de cada pieza.

Concepto de crecimiento.

Retomando el análisis anterior, para medir el crecimiento, éste se operacionaliza como la suma del crecimiento cualitativo, incremento de mano de obra, incremento de producción, incremento de ventas e incremento de activos.

2.3. Pobreza

La pobreza a nivel mundial ha sido y es una cuestión importante en general tanto para los países desarrollados como subdesarrollados. En estos últimos, la pobreza ha adquirido gran importancia, así como, nuevas dimensiones y magnitudes sobre su extensión y efecto en la población.

Para estimar la pobreza a nivel mundial, se ha utilizado frecuentemente el método de línea de pobreza. El Banco Mundial (1993, 1) y otros organismos internacionales utilizan la línea de pobreza como referencia, para expresarla en una unidad común considerando el tipo de cambio en cada país, tal es el caso de la unidad de medida en dólares por día (entre \$ 1 y \$ 2 durante 1993) en términos de la paridad del poder adquisitivo.

Durante la década de los ochenta, la población de América Latina ubicaba por debajo de la línea de la pobreza al 41% de la población, cifra muy elevada en relación a los promedios del mundo desarrollado y de los países de desarrollo promedio (CEPAL 2001, 5).

En 1999, 1,200 millones de personas en el mundo tenían niveles de consumo inferiores a \$1 dólar por día, lo que representaba el 23 por ciento de la población de los países en desarrollo y 2,800 millones de personas vivían con menos de \$ 2 dólares diarios (Banco Mundial 1993, 1). En el informe del Banco Interamericano de Desarrollo (1998, 1) en Latinoamérica, el ingreso de uno de cada tres habitantes es inferior a dos dólares diarios, que es el monto mínimo para obtener una canasta básica.

Finalizando la década de los noventa, el Centro de Estudios Económicos para América Latina (1999, 1) señaló que específicamente en América Latina y el caribe 110 millones de personas vivían con 2 dólares diarios. Además de vivir con estos ingresos insuficientes, la mayor parte de ellos carecen de agua potable, son analfabetos, no cuentan con servicios de salud, cuentan con una esperanza de

vida de tan sólo 40 años de edad, los niños tienen algún grado de desnutrición y en edad escolar no asisten a la escuela (CEPAL 1999, 2).

Según los datos de la Organización Panamericana de la Salud (2000, 1) una de cada 130 madres muere durante el embarazo o el parto, en América Latina 28 veces más que en los Estados Unidos y el 18% de las madres dan a luz sin asistencia médica de ningún tipo.

En México, la pobreza se ha visto como un problema permanente, aunque sus dimensiones y características han variado. En el transcurso de estos años, mucho se ha avanzado en la investigación, definición y medición de la pobreza.

La Secretaría de Desarrollo Social (Castangna, Woelflin y Pellegrini 2002, 8) a través de un Comité técnico para la medición de la pobreza en México, señala tres tipos de líneas de pobreza (pobreza alimentaria, de capacidades y patrimonio) para clasificar a la población. En el 2000, el 53.7 por ciento del total de la población contó con un ingreso inferior a este punto de referencia (Castangna, Woelflin y Pellegrini 2002, 9).

2.3.1 Antecedentes.

El tema de pobreza no es un fenómeno estudiado recientemente, los primeros estudios se remontan a partir de los inicios del siglo XVIII, época en la cual aparecen los primeros indicios sobre la medición de esta problemática (Feres y Mencero 2001, 7) Asimismo los expertos mencionan que el primer estudio formal sobre pobreza se realizó entre los años de 1892 y 1897 en la ciudad de Londres, en el cual se elaboró un mapa que contenía la extensión de la pobreza en este territorio.

En el período inmediatamente posterior a la Segunda Guerra Mundial, la división política y económica del mundo creó las condiciones para que los expertos empezaran a tratar el tema de la pobreza con un mayor rigor. Según los informes

del Banco Mundial (citado por Sachs 1992, 161), después de esta época de conflictos mundiales, la pobreza era comprendida como una operación estadística de carácter comparativo, utilizando los ingresos per-cápita de los diferentes países para su análisis, es decir, que la estructuración mundial de la pobreza se dividía en países de mayor renta y países de renta inferior.

Durante la década de 1980, el Banco mundial (1993, 1) diseñó un mecanismo para determinar el nivel de vida en los países en vías de desarrollo. Estos datos se utilizaron para calcular e identificar la pobreza, así como, para evaluar la efectividad de las intervenciones de diversos gobiernos en las áreas donde consideró necesario mitigarla.

A partir de la década de los noventa, la pobreza recuperó un lugar importante en la agenda internacional, dados los dramáticos niveles que había alcanzado. La Declaración del Milenio, elaborada por casi 189 países en la Cumbre del Milenio de las Naciones Unidas, estableció los objetivos principales que a grandes rasgos, constituyen un pacto entre las naciones para la medición de la pobreza y su eliminación (Organización de las Naciones Unidas en la República Dominicana 2000, 1).

A fines de los años noventa, la pobreza en América Latina afectaba al 35% de los hogares, mientras que la indigencia o pobreza extrema alcanzaba al 14%. (CEPAL 2001, 12). Si bien hay consenso en la necesidad de erradicar este problema, no lo hay en cuanto al concepto, lo cual no deja de resultar paradójico; si no se hace explícito qué es lo que se quiere medir, para lo cual primero se debe conceptualizar este término.

2.3.2 Concepto de pobreza.

Existen diversos conceptos de pobreza que se derivan de distintas ciencias como la economía y antropología. Desde el punto de vista económico, la pobreza se

enfoca en la medición de la misma y desde el punto de vista antropológico considera factores culturales y psicológicos (Estrada y Hernández 2002, 1).

El desarrollo teórico sobre los conceptos de pobreza ha sido notable y se han presentado a lo largo de la historia. Organismos internacionales como el Banco Mundial (1993, 1), considera que la pobreza es "la imposibilidad de alcanzar un nivel de vida mínimo" aceptable para al menos sobrevivir.

El Centro económico de estudios para América Latina (CEPAL 2001, 8) define la pobreza como "un síndrome situacional en el que se asocian el infraconsumo, la desnutrición, las precarias condiciones de vivienda, los bajos niveles educacionales, las malas condiciones sanitarias, una inserción inestable en el aparato productivo, actitudes de desaliento y anomia, poca participación en los mecanismos de integración social y quizá la adscripción a una escala particular de valores, diferenciada en alguna medida de la del resto de la sociedad".

Para Sen (1998, 34) la pobreza es la falta de ingresos pero también es un proceso de exclusión social, dada la falta de oportunidades para la realización de funciones básicas y la adquisición de capacidades necesarias para la vida. Sen, también considera que la cantidad de bienes no significa un nivel de vida, sino las capacidades y limitaciones de los individuos para realizar diferentes actividades con ese bien y obtener una utilidad. Este conjunto de capacidades permite a toda persona participar en la vida económica, social y política de su comunidad en particular, y de su país en general.

Existen conceptos como el de Murillo (1999, 9) quien expresa tácitamente que la pobreza "es una condición en la cual una o más personas tienen un nivel de bienestar inferior al mínimo necesario para la sobrevivencia".

Boltvinik (2000, 19) dice que la pobreza es "carencia y necesidad. Necesidad de obtener un mínimo de bienes para subsistir; y carencia, precisamente de ese mínimo requerido". Así mismo, para Hernández (2000, 3) la pobreza suele caracterizarse como "una carencia de satisfactores que impide colmar las

necesidades humanas más perentorias para una situación de dignidad. En esta definición utilizada por Hernández, las necesidades humanas tienen un componente biológico, histórico y cultural, por lo que este experto conceptualiza de dos formas la pobreza: Una de carácter absoluto y otra de carácter relativo. La primera de ellas se refiere a la satisfacción de necesidades humanas cuya carencia lesiona la dignidad humana. La segunda supone que las necesidades no son absolutas sino determinadas histórica y culturalmente en cada sociedad.

Hernández (2000, 3-4) finalmente concluye que en general, lo que está culturalmente determinado son los satisfactores y no las necesidades, las que tienen un carácter más bien universal.

Feres y Mencero (2001, 7) explican que la pobreza “es una situación de aquéllos hogares que no logran reunir, en forma relativamente estable, los recursos monetarios necesarios para satisfacer las necesidades básicas de sus miembros”.

La Secretaria de Desarrollo Social (Castagna, Woelflin, Pellegrini 2001, 17) se refieren a la pobreza “como una privación de elementos indispensables para la vida humana”. Se identifican dos tipos de privaciones: La primera de ellas se refiere a la privación absoluta la cual se refiere a la pobreza extrema en la cual las necesidades básicas para vivir se vuelven escasas para el hogar, y la segunda se refiere a la insatisfacción de necesidades no básicas pero que de igual forma, su carencia significa pobreza.

La pobreza también ha sido definida como una condición socioeconómica y política en la cual las personas viven con muy bajos niveles de bienestar (Flores 2002, 5). Recientemente la CEPAL (2003, 4) se refiere a la pobreza como la falta de ingresos para poder adquirir bienes satisfactores que intervienen directamente en la sobrevivencia de individuos.

Otros expertos como Dewilde (2003, 32) y Pérez (2003, 2) señalan que la pobreza es un proceso de exclusión social generada por la sociedad, en la cuál exceptúan

a los individuos que no cuentan con oportunidades para satisfacer sus necesidades más elementales para vivir.

La pobreza, además de ser asociada a la carencia de bienes y servicios, con la insatisfacción de necesidades humanas básicas, también es un testimonio de derechos humanos incumplidos, de falta de respeto a la dignidad humana; es decir, que la pobreza es la negación de derechos humanos fundamentales (Boltivinik y Damián 2003, 106).

Como se ha señalado en párrafos anteriores, las diferentes concepciones vislumbran la pobreza como "necesidad", "estándar de vida" ó "insuficiencia de recursos". Más aún, un elemento común de las definiciones adoptadas es la relación de la pobreza con un nivel de vida que no puede ser alcanzado por ciertas personas, lo que les representa una adversidad socialmente inaceptable.

En cualquiera de estas definiciones anteriormente señaladas, la pobreza centra su atención casi exclusivamente en la satisfacción mínima de necesidades propias de la condición humana. Cuando esa satisfacción de necesidades esta por debajo de los niveles mínimos requeridos, se dice que el individuo es pobre o bien se encuentra en un nivel de bienestar por debajo del mínimo requerido. Para estas opciones, los indicadores de bienestar más aceptados han sido la satisfacción de ciertas necesidades, el consumo de bienes o el ingreso disponible.

Por lo tanto, no existe un significado único del término pobreza, aunque un elemento común de las definiciones es la identificación de un nivel de vida que no puede ser alcanzado por ciertas personas, debido a la falta de elementos necesarios para vivir adecuadamente, se propone un concepto para su aplicación en el contexto artesanal en México.

La pobreza es la falta de ingresos suficientes para satisfacer las necesidades más elementales propias del ser humano para vivir como alimentación, vestido y calzado; limpieza del individuo y del hogar, vivienda, educación básica y servicios públicos, además de no contar con una vivienda confortable para vivir.

Esta definición es prácticamente la premisa básica para iniciar el proceso de su medición, cualquiera que sea el método a utilizar. Es decir, son los indicadores del "nivel de bienestar" y los criterios para determinar el "mínimo necesario" lo que hacen diferente un método de medición de otro, pero antes se describirán los enfoques para determinar el más adecuado para su aplicación en el contexto artesanal.

2.3.3 Enfoques de pobreza: Los expertos en el tema de pobreza, señalan dos tipos de enfoques Sen (1998, 22), (Mitnik y Montoya, 1995), sin embargo, en la revisión de literatura se pueden observar algunos más.

2.3.3.1 Enfoque monetario:

Este enfoque también se denomina indirecto que según Sen se recurre a encuestas específicas como aquellos que recogen algunas características de los hogares. Dentro de este enfoque, existen dos corrientes principales. En algunos estudios se trata de determinar una línea de pobreza "absoluta", en base al ingreso necesario para adquirir una canasta normativa de bienes de consumo considerados imprescindibles. En otros se procura determinar una línea de pobreza "relativa", definida como una proporción constante del ingreso medio (Mitnik y Montoya, 1995).

En ambos casos el hogar que se ubique por debajo de cualquiera de las líneas se consideran pobres. El primer tipo de estudio es usual en los países en desarrollo, mientras que el segundo lo es en los países desarrollados.

Este enfoque se refiere básicamente a medidas monetarias y se basa en el ingreso o gasto en los hogares, cuya medición es a través de una línea de pobreza en el cuál se define una canasta básica. Este enfoque es considerado como una medida indirecta de la pobreza, que se relaciona con el bienestar de los hogares e individuos, con un nivel de ingreso que constituye el medio para obtener bienes que finalmente generan bienestar.

Para determinar el ingreso mínimo necesario se requiere de dos elementos, el primero de ellos es la canasta básica de alimentos con respecto a requerimientos calóricos, posteriormente se define el conjunto de bienes que los satisface, después de determinar la canasta se le da un valor económico, tomando en cuenta los precios de mercado a los cuáles acceden las personas (Castangna, Woelflin, Pellegrini 2002, 24). Este método, requiere que a cada individuo se le calcule su requerimiento calórico, ya que no todos los artesanos se dedican de tiempo completo a realizar esta actividad, lo que dificulta el estudio y lo hace muy costoso, por otro lado, los precios en cada comunidad son significativamente diferentes, por lo que hay que calcular la canasta en cada comunidad.

El otro componente es la canasta de bienes y servicios no alimenticios, constituida por los demás bienes que debería consumir un individuo para alcanzar un nivel de vida mínimo, calculando el costo de esta nueva canasta básica (Castangna, Woelflin, Pellegrini 2002, 24).

Este enfoque permite determinar los hogares con ingresos insuficientes para adquirir una canasta básica de alimentos y de servicios, y supone que si se tiene un ingreso superior, se podrán satisfacer otras a través de dicho ingreso.

Por ejemplo, en América Latina el enfoque predominante es el de la línea pobreza absoluta, introducido por la CEPAL en los estudios realizados desde mediados de los años setenta (PNUD, 1992). No obstante, los datos de ingreso medio fueron utilizados para corregir los resultados obtenidos mediante el método de la línea de pobreza.

Por tanto, la falta de ingresos es considerada como causa indirecta de la pobreza. Para este enfoque la pobreza se caracteriza como una condición en la cual el individuo, o la familia, carecen de ingresos necesarios para vivir adecuadamente, es decir, conforme a las normas socialmente establecidas en una comunidad, región o país, en un momento determinado (Flores 2002, 5).

2.3.3.2 Enfoque no monetario: El segundo enfoque se refiere a las medidas no monetarias, cuyos indicadores se basan en detectar si las necesidades básicas se satisfacen o no y comprende una canasta mínima de consumo individual o familiar (alimentos, vivienda, vestido, artículos del hogar, acceso a servicios básicos, salud, educación, agua potable, y alcantarillado). Este enfoque lo integran otros más como el enfoque de necesidades básicas insatisfechas, capacidades y de exclusión social como se describe a continuación, Como se puede ver, este enfoque toma en cuenta algunos de los indicadores seleccionados para medir la pobreza de los artesanos, por lo que se tomará en cuenta para llegar al concepto apropiado para evaluar la pobreza de los artesanos de nuestro país.

a) Enfoque necesidades básicas insatisfechas: toma en cuenta indicadores de bienestar el hacinamiento en hogares, éste está más relacionado con tasa de natalidad, la cual es diferente en todos los sectores artesanales, y por tanto, puede ser la diferencia entre estar pobre y no pobre, además, el tamaño de la vivienda es un fenómeno de pobreza a largo plazo, y en algunas familias, es heredada de generación en generación.

b) Enfoque de capacidades: Es un conjunto de funciones básicas mínimas que todo individuo debe tener para participar en distintas actividades sociales (Flores 2002, 7), dentro de estas actividades están las actividades productivas como la artesanías, en donde se requiere desarrollar un mínimo de capacidades básicas para poder desarrollarla con éxito.

c) Enfoque de exclusión social: Para finalizar con el enfoque de pobreza, existe otro que es denominado de exclusión social, el cuál se dirige a estudiar las características estructurales de la sociedad que generan procesos y dinámicas que excluyen a los individuos o a grupos de la participación social plena (Centro económico Para América Latina 2003, 6).

Medición de pobreza

La medición de la pobreza implica dos elementos, uno positivo (o empírico) y otro normativo. El positivo se refiere a la situación observada de los hogares y personas, mientras el normativo se refiere a las reglas mediante las cuales juzgamos quién es pobre y quién no lo es. Estas reglas expresan el piso mínimo debajo del cual consideramos que la vida humana pierde la dignidad, que la vida humana se degrada (Boltvinik 2003, 2).

La medición de la pobreza en México es importante desde el punto de vista del diseño y seguimiento de las políticas sociales encaminadas al mejoramiento del desarrollo social y humano, y del seguimiento de los programas productivos como FONAES, FONART y FOMMUR, para evaluar el desarrollo de un país en términos de reducción de pobreza o mejoramiento de las condiciones de vida de la población.

Una de las razones principales para medir la pobreza es para identificar donde y como vive esta población. También para medir el efecto de los programas gubernamentales dedicados a su disminución.

No existe consenso a nivel internacional que permita obtener un único método de medición. Así lo expresan los expertos al mencionar que la cuantificación de la pobreza hasta en la actualidad no existe un método de medición generalmente aceptado para medir su incidencia en la población. Y es que la pobreza está relacionada con las distintas condiciones de insatisfacción y privación del ser humano.

2.3.4 Métodos de medición

2.3.4.1 Línea de pobreza: Según el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática en México (1993, 84), en los años 70, el Centro económico para América Latina ha desarrollado diversos estudios para calcular la pobreza,

utilizando las encuestas en hogares a partir del método de línea de pobreza, que consiste en determinar los requerimientos nutricionales considerando la edad, sexo y actividades de la población a estudiar.

Esta metodología ha sido aplicada por el Instituto Nacional de Estadística de Venezuela (2002, 5-10) y el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática en México (1993, 17-26). En Venezuela por ejemplo, se determinó una línea de pobreza a través del monto del ingreso percibido y el precio de una canasta básica (compuesto por alimentos como cereales, carne, pescado y mariscos; leche y sus derivados, grasas, frutas y hortalizas; raíces y tubérculos; semillas, oleaginosas y leguminosas; azúcar, café, té y similares) que cubre las necesidades nutricionales del hogar y la estimación de precios para satisfacer un conjunto de necesidades básicas no alimentarias. Las dimensiones utilizadas para calcular el índice de pobreza.

Esta línea de pobreza, establece una frontera para diferenciar a los hogares no pobres, pobres y pobres extremos comparando el monto del ingreso per-cápita del hogar con el valor per-cápita de la canasta básica. Cuando el ingreso del hogar es menor al costo de la canasta, el hogar se considera pobre y cuando el ingreso per cápita es mayor al costo de la canasta per-cápita, el hogar se considera no pobre, pero cuando el ingreso cubre únicamente las necesidades alimentarias, los hogares se consideran pobres extremos Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática en México (1993, 23).

El Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática en México (1993, 12) de igual forma determinó una línea de pobreza para llevar a cabo la medición, que consiste en comparar el ingreso de los hogares (obtenido por actividad laboral, renta, u otros ingresos) con el costo de la satisfacción de sus necesidades básicas (método del ingreso). Este método se sustenta con el cálculo de líneas de pobreza que representan el monto mínimo de ingresos para que permita a un hogar determinado disponer de recursos suficientes para satisfacer sus necesidades básicas.

Para determinar los requerimientos nutricionales de la población, se consideraron la edad y sexo, así como las actividades físicas que realizan los integrantes de un hogar. A partir de esta información, se construye una canasta básica de alimentos que debe cubrir las necesidades nutricionales de la población (calorías, proteínas, grasas y vitaminas), tomando en cuenta los precios de la canasta básica (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática en México (1993, 12).

Según este estudio realizado por el INEGI, la determinación de los requerimientos nutricionales se realizó conforme a las recomendaciones nutricionales internacionales vigentes definidas en la Reunión consultiva conjunta de expertos en el año de 1981. También se consideraron las diferencias en la estructura sociodemográfica de la población (zona urbana 2,220 Kcal./día por persona y 40 grs. de proteínas de alta calidad; la zona rural 2,180 kcal. / día y 37 grs. de proteínas de alta calidad) Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática en México (1993, 23)

Con estos elementos y considerando los precios de los alimentos, se construye la canasta básica monetaria para fijar el límite de ingresos bajo el cuál se considera a una familia en extrema pobreza. Al valor de la canasta básica monetaria se adiciona el valor de los recursos no alimentarios requeridos para satisfacer otras necesidades obviamente no alimenticias (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática en México (1993, 23)

Baulch y Masset (2003, 43-47) al igual que en los estudios anteriores, utiliza la línea de pobreza. Los expertos utilizan dimensiones monetarias y no monetarias para determinar el nivel de pobreza en los individuos. Baulch y Masset proponen que se realice a través del gasto per-cápita de una persona para que pueda tener acceso a consumir 2,100 calorías por día.

Así mismo, proponen que la pobreza se mida por medio de la desnutrición en los niños como miembros de un hogar, cuyas edades oscilen entre 1 y 5 años comparándolos con la encuesta de salud de los niños en Estados Unidos. Para los

adultos, Baulch considera que se puede llevar a cabo a través de esta dimensión calculando el índice de masa corporal (Baulch y Masset 2003, 43-47)

En la metodología de Baulch y Masset se construyeron líneas de pobreza, la primera de ellas se denomina línea de pobreza alimenticia, que muestra el gasto necesario para que una persona con una dieta normal obtenga 2100 calorías por día y la segunda línea de pobreza incluye un modesto subsidio para gastos no alimenticios esenciales como combustible y vivienda (Baulch y Masset 2003, 43-47)

El Comité Técnico para la Medición de la pobreza en México, utilizó la línea de pobreza para medirla (Castangna Woelflin, Pellegrini 2002, 8 y 9) En esta metodología se toma como medida de bienestar el ingreso por persona reportado en las encuestas de ingresos y gastos realizadas por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática durante el período de agosto y diciembre del 2000. Lo compara con tres puntos de referencia para agrupar a la población por su nivel de ingreso.

El primer punto de referencia para clasificar a la población consiste en identificar a los hogares cuyo ingreso por persona es menor al que se considera como necesario para cubrir las necesidades de alimentación equivalentes a \$15.4 para la zona rural y \$20.9 para la zona urbana durante el año 2,000, por individuo.

Este grupo poblacional se denomina como grupo en condiciones de pobreza alimentaria. Siguiendo la misma metodología y criterios, (Castangna, Woelflin, Pellegrini 2002, 12) identificaron a los hogares cuyo ingreso por persona es menor al necesario para cubrir las necesidades de alimentación, además del necesario para cubrir los patrones básicos de gasto en educación y salud equivalentes a 18.9 y 24.7 pesos diarios, por persona en áreas rurales y urbanas, respectivamente. Este grupo poblacional se denomina como grupo en condiciones de pobreza de capacidades.

Un tercer criterio propuesto por el Comité Técnico, consiste en identificar a los hogares cuyo ingreso per-cápita es menor al requerido para cubrir las necesidades de alimentación, así como el necesario para cubrir el consumo básico en salud, educación, vestido, calzado, vivienda y transporte público. Dicho ingreso es equivalente a 28.1 y 41.8 pesos diarios tanto en áreas rurales y urbanas, respectivamente.

Estos métodos definen la pobreza alimentaria y la pobreza de capacidades, pero su medición es insuficiente, primero, porque supone promedios de consumo calórico que en el caso de las artesanías nada tienen que ver con la división campo ciudad, que en el caso de los artesanos, ya sean del campo o de la ciudad su consumo calórico es muy diferentes, desde los que únicamente realizan una actividad productiva (Artesanías), a los que realizan más de una actividad productiva, como la elaboración de artesanías y las actividades de campo, o como las amas de casa que aparte de realizar las actividades del hogar, se dedican a la elaboración de artesanías. Además estos ingresos son insuficientes para satisfacer otras necesidades como educación, salud, servicios públicos y vivienda.

El Banco Mundial ha considerado como pobres a aquellos que disponen de menos de 2 dólares diarios. Sin embargo, Boltvinik (2003, 3) considera que este concepto de pobreza es insuficiente para abarcar su multidimensionalidad, ya que este ingreso lo considera insuficiente para que el individuo pueda satisfacer sus necesidades, reduciéndolo a la categoría de animal, ya que ese ingreso per-cápita alcanzaría en el mejor de los casos para mal alimentar a un individuo, quedando sin cubrir las demás necesidades.

Muchos países han cuantificado la pobreza a partir del método del ingreso, que considera pobres a aquellos que tienen ingresos por debajo de la línea de pobreza establecida en el país; (en función de una canasta básica de alimentos y productos no alimenticios); o el método de las necesidades básicas insatisfechas donde además del ingreso se toman en consideración elementos como las

condiciones de la vivienda, disponibilidad de agua, el acceso a servicios educativos entre otros (Izquierdo, 2003, 4).

Esta forma de medir la pobreza asume que aquellos hogares o individuos cuyos ingresos están por arriba de la línea de pobreza tienen cubiertas las necesidades básicas. No obstante, se ha demostrado que no existe una asociación entre pobreza por ingresos y necesidades básicas insatisfechas, ello debido a que existen hogares que obtienen ingresos suficientes para vivir (Boltvinick y Damián 2003, 107); sin embargo, tienen carencia de servicios de salud, agua potable, drenaje, energía eléctrica por lo que estos hogares no tienen sus necesidades básicas satisfechas y, por tanto, cuando se logra identificar a los pobres a través de este método, se elaboran planes y programas para mejorar su forma de vida excluyendo a la población que no tiene acceso a estos servicios, limitando a los individuos a la falta de agua potable, drenaje para las excretas, careciendo de energía eléctrica. De esta manera, se demuestra la insuficiencia de identificar a los pobres sólo mediante el ingreso.

2.3.4.2 Método subjetivo: Otra forma de medición es el subjetivo. Esta medición se lleva a cabo a través de percepciones y actitudes de las personas hacia las condiciones de pobreza en que se encuentran, Silva (2000, 24-82); y Ferrer y Van (2001, 147).

Al respecto, Silva (2000, 23) manifiesta que existe un debate sobre la investigación cuantitativa y cualitativa, sin embargo, ella aclara que en su estudio presenta como se pueden utilizar ambas para determinar la pobreza.

2.3.4.5 Método de necesidades básicas insatisfechas: Otro método de medición es el de Necesidades básicas insatisfechas, propuesto por la CEPAL (Centro económico para América Latina) en el transcurso de los años 70'. Este método de basa en establecer las necesidades básicas de las personas, determinando un conjunto de satisfactores estructurales (educación, empleo, vivienda, salud e infraestructura pública) considerados como apropiados para indicar que una persona satisface sus necesidades requeridas, por lo tanto cuando

una persona o un hogar no satisface alguna de sus necesidades, se considera como individuo u hogar con necesidades básicas insatisfechas (INDEC 1994, 4).

Para medir a través del método de NBI, se puede utilizar los censos de población y vivienda. Se define un grupo de indicadores que representen las "necesidades básicas" de un grupo social y se determina el grado de satisfacción de dichas necesidades a partir de la información que arrojen los censos. Generalmente los indicadores que se manejan al respecto son:

- a) Hacinamiento
- b) Calidad de los materiales de la vivienda.
- c) Abastecimiento de agua potable.
- d) Disponibilidad de drenaje o servicios sanitarios de desecho de excretas.
- e) Inasistencia a escuelas de educación básica para los menores.
- f) Un indicador indirecto de nivel económico, que asocia el nivel educativo del jefe de familia con la tasa de dependencia económica.

Al igual que el Método propuesto por la CEPAL para medir la incidencia de la pobreza en la población, Feres y Mencero (2001, 8) utilizaron el método de necesidades básicas insatisfechas, cuyo objetivo principal es identificar a la población en pobreza, considerando aspectos que no necesariamente se reflejan en el nivel de ingreso del hogar.

Los indicadores utilizados en este método es la calidad de la vivienda, el nivel de hacinamiento de la misma, servicios públicos, asistencia de los niños a la escuela en edad escolar, probabilidad de insuficiencia de ingresos del hogar. Estas dimensiones definen los medios en los cuales se evalúan los hogares encuestados. Para determinar si los miembros del hogar satisfacen o no sus necesidades básicas.

Estos indicadores deben ser complementados con ingresos suficientes para satisfacer las necesidades de alimentación, salud, educación, gastos de limpieza y vestido. Determinar las necesidades básicas de una vivienda es muy complejo, sobre todo si se considera que en un solo país se encuentran características muy diferentes como el clima, razón por la cual los materiales de la vivienda cambian. En estos casos, lo ideal sería contar con niveles de satisfacción específicos a cada región geográfica, grupo étnico, grupo social, sin embargo, se puede agregar otro indicador como hacinamiento ya que la vivienda por sí sola nos proporciona no solo la pobreza que tiene la persona al momento de la encuesta, sino la pobreza que ha persistido a lo largo del tiempo, por tanto, es más difícil erradicarla.

Gibson (2001, 243) y Navajas y col. (2000, 238 y 239) coinciden con Feres y Mencero (2001, 9) en la medición de pobreza se realice a través del acceso a servicios públicos como agua, drenaje, energía eléctrica, combustible y teléfono que son servicios públicos básicos, pero también señalan que además de utilizar estas dimensiones se retome las dimensiones de ingreso, alimentación y el nivel de educación de las personas.

Como se puede observar, la forma dominante de medir la pobreza es mediante el método de línea de pobreza. A través de este método se asume que aquellos hogares o individuos cuyos ingresos están por arriba de la línea de pobreza tienen cubiertas las necesidades básicas. No obstante, se ha demostrado tanto en América Latina (Beccaria y Minujin, s.f.; Kaztman, 1989; Boltvinik, 1999 y Damián, 2002) como en algunos países desarrollados la inexistencia entre pobreza por ingresos y necesidades básicas insatisfechas. Hay, por tanto, hogares que tienen ingresos iguales o superiores a la línea de pobreza y que no serían considerados pobres por este método, pero que carecen de servicios de salud, agua potable, drenaje, etc.

2.3.4.3 Método integrado: El método integrado, combina el método de línea de pobreza y el método de necesidades básicas insatisfecha que según Boltvinik (1995, 4) se refiere a la satisfacción de necesidades básicas de un individuo,

dependiendo del ingreso corriente, los derechos al acceso a servicios por parte del gobierno, la propiedad o derechos de uso, patrimonio acumulado, educación, habilidades y destrezas, además del tiempo disponible para la educación, recreación, el descanso y para labores del hogar y la capacidad de endeudamiento del hogar.

Mediante este método podemos identificar las carencias asociadas a las insuficiencias de varias de las seis fuentes de bienestar de los hogares y personas: a) el ingreso corriente (monetario y no monetario); b) los derechos de acceso a servicios o bienes gubernamentales de carácter gratuito (o subsidiados);

c) la propiedad, o derechos de uso, de activos que proporcionan servicios de consumo básico (patrimonio básico); d) los niveles educativos, las habilidades y destrezas, entendidos no como medios de obtención de ingreso, sino como expresiones de las capacidades de entender y hacer; e) el tiempo disponible para educación, recreación, el descanso y las tareas domésticas, y f) la propiedad de activos no básicos y la capacidad de endeudamiento del hogar (Boltvinik y Damián 2003, 109)

Dewilde (2003, 32-34) utilizando el método de exclusión social, realizó su estudio en Gran Bretaña y Bélgica para medir la privación de elementos para vivir, como la falta de calefacción, problemas en las condiciones de la vivienda, escasez de espacio, ruido, contaminación, crimen o vandalismo, dificultad para pagar tanto cuentas actuales como atrasadas correspondientes a préstamos hipotecarios, renta de la vivienda, privación de lujos y privación de pequeñas compras.

En este método se resumen las carencias de los métodos anteriores, ya que si no hay recursos y tiempo suficiente no se pueden mandar los hijos a la escuela, por tanto sus capacidades no se desarrollan y no se puede vivir en un lugar donde se goce de de servicios públicos.

Estos hogares no tendrían satisfechas todas sus necesidades básicas y, por tanto, cuando se identifica a los pobres por ingresos, y a ellos se dirigen exclusivamente

los programas de lucha contra la pobreza, se estaría excluyendo a esta población pobre. Si se conciben los programas de lucha contra la pobreza como una manera compensatoria de hacer vigentes los derechos humanos de los pobres, la elección del método de LP implica violación de los derechos humanos de los pobres sólo por necesidades básicas insatisfechas (NBI).

Si la identificación de los pobres se realizase exclusivamente mediante el método de NBI, dejaríamos afuera a los hogares que sólo son pobres por ingresos. Además, en las aplicaciones más comunes del método de NBI en América Latina, se seleccionan muy pocos indicadores de satisfacción de necesidades, casi todas asociadas a la posesión de bienes básicos (e.g. vivienda) o al acceso a los servicios públicos (e.g. agua entubada).

Ante las limitaciones de ambos métodos y la necesidad de cubrir el mayor aspecto de las necesidades y de los derechos humanos, es necesario adoptar métodos multidimensionales, como el Método de Medición Integrada de la Pobreza, que combina los métodos de LP y NBI, y supera en gran medida las limitaciones de ambos.

La medición de la pobreza como señala Boltvinik (2003, 3) implica dos elementos básicos: El positivo que se refiere básicamente a la situación en la cual se encuentran los hogares y el de tipo normativo que caracteriza por el establecimiento de reglas mediante las se determina quién es pobre y quién no lo es, es decir, inicialmente se determina un nivel mínimo que debe tener un individuo, cuando éste se encuentra por debajo del nivel mínimo o línea de pobreza se considera pobre

Recientemente el Comité Técnico para la Medición de la Pobreza reconoció que “la pobreza es un fenómeno multidimensional” La coherencia le debió haber llevado a la adopción de un método multidimensional que identificara todas las fuentes de bienestar y todas las carencias básicas, respetando así los derechos económicos básicos.

Por ello y para cumplir con los objetivos de este trabajo que es determinar la reducción de pobreza en los productores artesanales y tomando en cuenta el concepto propuesto que indica que la pobreza es la falta de ingresos suficientes para satisfacer las necesidades más elementales propias del ser humano para vivir en forma digna como alimentación, vestido y calzado; limpieza propia y del hogar, vivienda y servicios públicos.

Los resultados del método de necesidades básicas insatisfechas dependen en gran medida de determinar el número de necesidades e indicadores a considerar, para esta investigación consideramos necesidades de vivienda digna, la cual la determinamos por el hacinamiento, las condiciones de la vivienda, y algunos servicios públicos como agua potable, luz, teléfono, pavimento, servicios indispensables no solo para satisfacer sus necesidades básicas, sino también para desarrollar la actividad artesanal.

Por otra parte, las líneas de pobreza dependen también de la especificación de la canasta alimentaria normativa y del cálculo de los costos de los productos alimenticios, pero sí por cada hogar se calculan el importe de lo que necesita una familia para vivir como gastos en alimentación, vestido, educación salud, servicios, gasolina, pasajes, aseo personal, y se compara con sus ingresos tanto los proveniente de la actividad artesanal, como de otras actividades económicas agregando las remesas.

De esta manera se tiene a artesanos que son pobres y no pobres, pero también se pueden ubicar a los artesanos en una escala de 8 niveles, los cuales son sucesivos, el primer nivel es de pobreza extrema, en cada nivel se va satisfaciendo una necesidad, sólo las personas hasta llegar a un estado de satisfacción de las necesidades mínimas del ser humano para vivir.

Cuando el ingreso por persona es menor al necesario para cubrir las necesidades de alimentación, este grupo poblacional se denomina como grupo en condiciones de *pobreza alimentaría (Nivel 1 de pobreza)*.

1. Cuando el ingreso por persona es menor al necesario para cubrir las necesidades de alimentación, además del necesario para cubrir los patrones básicos de gasto en educación y salud, este grupo poblacional se denomina como grupo en condiciones de *pobreza de capacidades (Nivel 2 de pobreza)*.
2. Cuando el ingreso por persona es menor al requerido para cubrir las necesidades de alimentación, así como el necesario para cubrir los patrones de consumo básico en salud, educación, vestido, calzado, vivienda y transporte público, este grupo poblacional se denomina grupo en condiciones de *pobreza de patrimonio (Nivel 3 de pobreza)*.
3. Cuando el ingreso por persona es menor al necesario para cubrir las necesidades contempladas en los tres niveles anteriores (nivel 1, 2, y 3 de pobreza), además de incluir otras necesidades como: artículos de limpieza, artículos de cuidado personal, aparatos electrodomésticos, luz y otros servicios públicos, este grupo poblacional se denomina *línea de pobreza (Nivel 4 de pobreza)*.
4. Cuando el ingreso por persona es menor al necesario para cubrir los gastos de servicios públicos tales como: teléfono, drenaje, agua entubada, agua potable, pavimentación y alumbrado público, este grupo poblacional se le denomina *pobreza en servicios públicos (Nivel 5 de pobreza)*.
5. Cuando se vive en condiciones de hacinamiento, a este grupo poblacional se le denomina *pobreza por hacinamiento (Nivel 6 de pobreza)*.
6. Cuando las condiciones físicas de la vivienda son precarias, tales que las paredes y el techo son de lámina, el piso de tierra y carecen de baño, de tal forma que realizan sus necesidades fisiológicas al aire libre, a este grupo poblacional se denomina *pobreza en materiales de la vivienda (Nivel 7 de pobreza)*.
7. Cuando el ingreso por persona es menor al necesario para cubrir los gastos incluidos en la pobreza alimentaria, en la pobreza de capacidades, en la pobreza de patrimonio, en la línea de pobreza, en la pobreza por servicios públicos, en la pobreza en cuartos per-cápita y en la pobreza en materiales de la vivienda, este grupo poblacional se denomina *pobreza total (Nivel 8 de pobreza)*.

2.4 Relación entre variables

2.4.1 Relación entre programas de desarrollo social y crecimiento del negocio.

Porter (1994, 298-301) dice que el gobierno juega un papel importante en el fortalecimiento de las empresas. Según su estudio, el sector de empresas de azulejos en Italia, se benefició positivamente gracias a los apoyos gubernamentales del gobierno de ese país, que consistió en dar apoyos en materia económica a los desempleados de estas empresas, para que éstas continuaran compitiendo, ya que este apoyo era similar al seguro de desempleados otorgado por empresas extranjeras con las cuales competían.

Bergström (2000, 190) también señala que los programas de gobierno son importantes para las empresas. Su estudio se basa en microempresas suecas, durante el período de 1987 y 1993 respectivamente, ello con la finalidad de determinar la relación que existe entre los subsidios públicos (40% de subsidio para la adquisición de maquinaria o infraestructura) y la productividad (Bergström 2000, 196).

Bergström (2000, 190) también señala que los programas de gobierno son importantes para las empresas. Su estudio se basa en microempresas suecas durante el período de 1987, ello con la finalidad de determinar la relación que existe entre los subsidios públicos (40% de subsidio para la adquisición de maquinaria o infraestructura) y la productividad. Los resultados muestran una relación positiva entre el subsidio del gobierno y el incremento de la productividad durante este año (Bergström 2000, 198).

Spyros (2001, 338) señala que los programas de gobierno Suizo que fomentan la adopción de tecnología moderna resultó ser un éxito, debido a que el impacto que se generó en este programa fue de forma positiva y ello se observó en el aumento de producción de estas empresas que fueron apoyadas.

Premaratne (2001, 367) realizó su estudio en un grupo de 303 negocios en Sri Lanka. En este trabajo se propuso estudiar la relación que existe entre los recursos económicos, información, asesorías y servicios gubernamentales con respecto al crecimiento de las firmas. Los resultados obtenidos muestran que existe una relación poco significativa entre los recursos económicos del gobierno y el crecimiento de los negocios, pero encontró una relación muy significativa entre la información, asesorías y servicios en relación al crecimiento de las firmas.

Eshima (2003, 85-87) dice que en Japón se apoyaron a las PyMEs a través de subsidios del gobierno para apoyar el crecimiento innovador de las empresas. A través de la certificación de innovación. El estudio señala que las empresas crecieron en mayor grado que aquéllas que no recibieron este certificado. El investigador concluye que estos subsidios del gobierno realmente apoyaron el crecimiento innovador de las PyMES; sin embargo, cuando se multiplican estas concesiones públicas del gobierno, el resultado es que las empresas dejan de crecer.

Mambula (2004, 83-109) considera que el apoyo del gobierno (financiamiento), no tiene un efecto significativo en el crecimiento de las firmas, debido a que dos organizaciones de tres en estudio, crearon estrategias de sobrevivencia y permanencia del negocio, además de contar con habilidades innovadoras y creativas por parte de sus propietarios, en caso contrario se encontró que en la tercera microempresa que recibió el financiamiento gubernamental, se encontraba en estancamiento, es decir, conservaba los mismos niveles de producción y ventas de sus productos que en años anteriores.

La mayoría de los estudios empíricos anteriores señalan que los programas de gobierno dirigidos a apoyar a las empresas, presentan resultados satisfactorios, así lo señala Porter (1994, 298), Bergström (2000, 190), Spyros (2001, 338) y Eshima (2003, 85-87). Tomando en cuenta estos estudios y el contexto artesanal donde se pretende realizar la investigación, se considera que los programas de

gobierno para el apoyo a artesanos, tienen un efecto significativo en el crecimiento del negocio en términos de ventas, ingresos, activos o incremento en el número de personal, ello debido a que estos programas proporcionan en gran parte lo que requieren los artesanos como: financiamiento para reactivar la producción; capacitación para mejorar la producción; además otros programas de gobierno que consisten en la adquisición de artesanías y llevan a cabo concursos para fomentar su ingenio y creatividad, preservando características tradicionales.

Hipótesis 1. Los programas de desarrollo social y el crecimiento de los negocios tienen una correlación positiva.

2.4.2 Relación entre características del negocio y crecimiento

Las aportaciones empíricas muestran que además de la participación del gobierno en el sector empresarial, existen otros agentes de influencia en el crecimiento, por ello los expertos se han propuesto estudiar cada uno y determinar el tipo de relación. Así lo afirma Becchetti y Trovato (2001, 291) quienes señalan que la curva de crecimiento de la empresa es afectada significativamente, no únicamente por la participación del gobierno sino también por otros agentes como el tamaño y edad de la firma.

Storey (citado por Johnson 1999, 106) dice existen específicamente 6 factores que ejercen influencia positiva en el crecimiento de las empresas (la edad de la firma, tamaño, sector industrial, forma o constitución legal, localización y las características del propietario del negocio) los cuales explican el por qué algunas unidades económicas ubicadas en la misma región, con igual número de empleados, con la misma antigüedad y elaborando los mismos productos presenten mayores índices de crecimiento con respecto a otras empresas del mismo sector.

Johnson (1999, 106-108), en base al estudio de Storey, dice que las características del propietario, el tamaño de la firma y el estatus legal son factores de influencia del crecimiento. Al aplicar su estudio en empresas del Reino

Unido, obtuvo por resultados que el tamaño influye positivamente en el negocio, mientras que el estatus legal no presentó resultados significativos en el crecimiento.

Beck y col. (2000, 32) utilizaron una base de datos de pequeñas y medianas firmas en 54 países. Los resultados que obtuvieron muestran que el crecimiento de la firma depende en gran parte del tamaño.

Heshmati (2001, 213-228) estudió como características de la empresa la edad de la firma y el tamaño. Para ello, realizó un estudio en micro y pequeñas organizaciones en Suecia a través de tres modelos de comparación. Estos modelos consisten en determinar la influencia de factores en dimensiones de crecimiento que son el empleo, activos y ventas.

En el modelo de empleo, el tamaño y la antigüedad influyen positivamente en el crecimiento. En el segundo modelo de activos, se señala que dicho tamaño y antigüedad influyen negativamente en el crecimiento y ambos factores resultan insignificantes en el modelo de ventas.

Acosta y col. (2001, 1-43) estudiaron la dinámica de crecimiento de pequeñas y medianas empresas de la provincia de Santa Cruz Teranife, considerando como características del negocio la edad y el tamaño de la firma. Para ello se tomó una muestra de 1,092 empresas no financieras, extraídas de un universo de 1,596 firmas, en las cuales hallaron una relación negativa entre el tamaño y el crecimiento de las organizaciones y en lo que se refiere a la edad, ésta muestra influencia negativa.

Acosta y col. (2001, 1-39) explican que hubo una relación negativa debido a que se analizó en conjunto con el tamaño de la organización, pero cuando se separa del tamaño, la antigüedad influye en forma positiva en el crecimiento.

Otro estudio que considera las características del negocio es la propuesta de Davidsson y col. (2002, 332-349). Su estudio realizado en tres países (Alemania,

Australia y Escocia) se centra en determinar si la edad del negocio, el tamaño inicial y la constitución legal de la organización influyen positivamente en el crecimiento.

Los resultados de Davidsson y col. (2002, 332-349) muestran por una parte que las características del negocio como la edad es significativa y negativa (entre más antiguo el negocio, éste crece lentamente) y en lo que respecta a la forma de constitución legal, ésta fomenta el crecimiento positivamente así como el tamaño de la firma.

Becchetti y Trovato (2002, 291-306) proponen otros agentes para determinar su influencia en el crecimiento, para ello consideran como características del negocio el tamaño y edad. Sus resultados muestran que la edad, influyen en el crecimiento positivamente y el tamaño influye en forma negativa en dicho crecimiento.

Harabi (2003, 1) propone estudiar la edad, tamaño y la constitución legal en relación al crecimiento de las firmas. Realizó un estudio bajo auspicios del Banco Mundial durante 1998 en firmas marroquíes. La muestra de 370 firmas incluye empresas de diversos tamaños, de más de 100 trabajadores a 5 trabajadores o menos, también cubre todos los sectores económicos importantes: fabricación, construcción, servicios, y comercio.

Los resultados que obtuvo es que la constitución legal de la firma o personalidad jurídica, afecta positivamente el crecimiento (la compañía de responsabilidad limitada se correlaciona positivamente con el crecimiento de las firmas) y la edad de la empresa tiene un impacto negativo en el crecimiento de la firma (Harabi 2003, 15).

En vista de que la mayoría de los estudios empíricos revisados, mencionan que los factores de influencia en el crecimiento son: el tamaño, edad o antigüedad del negocio y constitución legal, éstos se tomarán en cuenta para el estudio,

agregando el porqué se considera que estos agentes pueden ejercer impactos positivos en el crecimiento de los negocios de artesanías.

Tamaño y crecimiento

Se selecciona como factor de influencia el tamaño, porque la mayoría de los estudios empíricos analizados señalan que ejerce influencia positiva en el crecimiento Storey (citado por Johnson 1999, 106), Johnson (1999, 110), Beck y col. (2000, 32) y Davidsson y col. (2002, 332) probaron que este factor influye en el crecimiento positivamente, además porque no produce ni vende lo mismo un solo productor, en comparación con la cantidad que produce y vende toda la familia en conjunto.

Turok (1996, 108) dice que en la elaboración de artesanías, existen 4 formas de producción: familiar, pequeño taller capitalista, taller del maestro independiente y la manufactura. En estas organizaciones, por lo general participan los miembros de familia (niños en edad preescolar, mujeres, jefe de familia, sólo por mencionar algunos ejemplos) y en algunos casos como los talleres y la manufactura participan además de los integrantes de la familia, otros trabajadores contratados.

Edad del negocio o antigüedad y crecimiento

Storey (citado por Johnson 1999, 106), Heshmati (2001, 213-228) y Becchetti y Trovato (2002, 301) dicen que la edad de la empresa influye en el crecimiento positivamente. Así mismo, Davidsson y col. (2002, 336) muestran en su estudio que la edad de la organización es significativa y negativa (entre más antiguo el negocio, éste crece lentamente), Harabi (2003, 15) dice que la edad ejerce influencia negativa y expertos como Correa y col.(2001, 37) determinan que en algunos casos influye positivamente.

En la presente investigación, se considera que la edad o antigüedad como factor de influencia debido a que en el contexto artesanal, los negocios más antiguos o los que al menos han sobrevivido, son más conocidos en el mercado, ya sea por innovar, crear nuevos diseños, o bien son reconocidos por conservar el proceso tradicional de la artesanía.

Constitución legal y crecimiento.

Los resultados de Johnson y col. (1999, 110), Davidsson y col. (2002,336), y Harabi (2003,15) muestran que la forma legal de la firma fomenta el crecimiento positivamente. Se toma en cuenta este factor porque en el contexto existen asociaciones de artesanos que venden principalmente en mercados y ello le permite tener mayores ventas, además que los precios que manejan varían en muy poco.

Hipótesis 2. El tamaño, la edad de la empresa y la constitución legal tienen una correlación positiva con el crecimiento del negocio de artesanías.

2.4.3 Relación entre características del propietario y crecimiento del negocio

Educación y crecimiento

En el informe del Banco Mundial (1996, 1-2) se menciona que al asistir a la escuela y recibir al menos la educación básica o media básica, se incrementa la productividad. Morley (1997, 9) dice que un buen nivel de educación ha sido siempre un factor importante en la actuación de los individuos.

McGregor y Tweed (2002, 420) comparan el nivel de educación de propietarias de las firmas, obteniendo que las mujeres con mayor grado de escolaridad, son más expansionistas que las mujeres sin preparación académica.

Hipótesis 3. La educación se correlaciona positivamente con el crecimiento de los negocios de artesanías.

Género y crecimiento

Singh, Reynolds y Muhammad (2001, 176) dicen que existen diferencias en el manejo de los negocios y ello se debe al género del dueño. Estos investigadores realizaron su estudio en Java Indonesia, tomando a 200 emprendedores tanto hombres como mujeres en los sectores de manufactura, servicios e industrial, para comparar la influencia del género en el desempeño del negocio.

Los resultados señalan un índice de crecimiento más alto en negocios dirigidos por mujeres en el sector textil (32%), comparado con los hombres. Los resultados también revelan que hay más empresas con crecimiento dirigido por mujeres (69%) en comparación con de empresas dirigidas por hombres (6.3%), aunque el índice de crecimiento es menor al 10%.

Gregor y Tweed (2002, 420) también señalan que el género influye en el crecimiento de las firmas. Ellos proponen indagar acerca de las influencias en el crecimiento considerando como características del propietario el género del dueño de la empresa. Al comparar el crecimiento de las organizaciones dirigidas por el género femenino y masculino, el primero tiene mayores índices de crecimiento en comparación con el género masculino.

Las mujeres artesanas han mostrado ser las más osadas, viajando largas trayectorias para vender a un precio mayor sus piezas. Las mujeres no paran de trabajar en la elaboración de artesanías porque saben que de ello depende en gran medida, satisfacer las necesidades tanto de ellas como de su familia.

Hipótesis 4. El género se correlaciona positivamente con el crecimiento de los negocios de artesanías.

2.4.4 Relación entre crecimiento del negocio y pobreza.

Díaz y Vassolo (2004, 3) mencionan que la creación y crecimiento de firmas, genera en la economía nuevos empleos y oportunidades que hacen posibles una vida más próspera para las personas. Dadvisson y Wiklund (1997, 12) manifiestan que el crecimiento de la firma es la forma adecuada de crear abundancia y empleo. También consideran que el crecimiento de la empresa es la llave al desarrollo económico. Levine (2005, 5) también señala que a través del crecimiento a pequeñas y medianas empresas se puede incrementar el empleo.

Los negocios de artesanías (como cualquier otro negocio) al incrementar sus niveles de ventas, tendrán la necesidad de tener más mano de obra que por lo general, se encuentra dentro de la propia familia o dentro de la misma comunidad, lo que originará más empleos de tiempo completo o parcial que complementará el ingreso familiar, por esta razón, se considera que:

Hipótesis 4. El crecimiento de la empresa se correlaciona positivamente con la reducción de pobreza.

2.4.5 Relación entre programas de desarrollo social y pobreza:

Drioadisuryo y col. (1999, 769-774) realizaron un estudio en Indonesia. Se entrevistaron a 121 mujeres seleccionadas aleatoriamente que habían recibido crédito para sus negocios y 94 mujeres de ingresos bajos, pero en donde el crédito todavía no fue ofrecido. En este trabajo se muestra que el programa del gobierno contribuyó al incremento de ingresos de los miembros de la muestra en un 112%, en comparación con los escasos ingresos que percibían anteriormente.

El Programa de Becas de capacitación para trabajadores es un programa de capacitación mexicano a corto plazo que busca aumentar los ingresos y el empleo de los trabajadores desempleados y desplazados. Los participantes reciben un salario mínimo durante el período de capacitación, el que dura entre uno a seis

meses, y la oficina de empleo local proporciona la ubicación (Banco Mundial, 2002, 141).

Los resultados del programa de becas durante la evaluación se determinó que el programa tuvo impactos positivos en el empleo y los salarios (Banco Mundial, 2002, 146).

En la evaluación realizada a los programas del FONART durante el período del 2003, se muestra que los programas ayudan al artesano y su familia. El financiamiento a través del crédito resolvió algunas contingencias financieras del artesano, aseguró el empleo familiar y también sirvió como complemento de los ingresos familiares, además de proveer de alimentos a la familia (Martínez y col. 2003, 4).

El Programa de Compras y concursos de igual forma demostraron tener un impacto positivo en la reducción de pobreza al obtener ingresos extras que le permitieron adquirir alimentos para el propio artesano y su familia (Martínez, Ramírez y col. 2003, 4).

Tomando en cuenta estos estudios y el contexto artesanal donde se pretende realizar la investigación, se considera que los programas de gobierno para el apoyo a artesanos, tienen un efecto significativo en la reducción de pobreza, debido a que a través de ellos se incrementa principalmente los ingresos.

Hipótesis 5. Los programas de desarrollo social se correlacionan negativamente con la reducción de pobreza de los dueños de negocios de artesanías.

2.4.6 Relación entre características del propietario y pobreza

Género y pobreza

Drioadisuryo y col. (1999,770) dicen que el género el que más influye en la pobreza, por ello se afirma que las mujeres son a menudo más pobres, sobre todo aquéllas quienes se quedan al cuidado del hogar y de sus hijos.

Según la perspectiva de género, se plantea que las mujeres son pobres porque existe discriminación. En ningún país se logra el mismo ingreso por igual trabajo entre hombres y mujeres: la existencia de una gran segmentación ocupacional, tanto vertical como horizontal, hace que las mujeres no ocupen los mismos puestos de trabajo ni accedan a los niveles superiores de las ocupaciones a la par con los hombres (CEPAL 2005, 104 y 105). Ante el planteamiento anterior, se puede decir que las mujeres que elaboran las artesanías son más pobres en comparación con los hombres, porque ellas se encargan del sustento del hogar y la alimentación de sus hijos principalmente, mientras que los hombres pueden disponer de su dinero para su propia satisfacción.

Hipótesis 6. Las artesanas mujeres son más pobres que los hombres, por lo tanto va a existir una correlación positiva entre género y pobreza.

Educación y pobreza

Para explicar esta relación, se parte de la teoría del capital humano. Esta teoría señala que la educación es una inversión que realizan los individuos y ello les permite aumentar la dotación de capital humano y por ende aumentar la productividad.

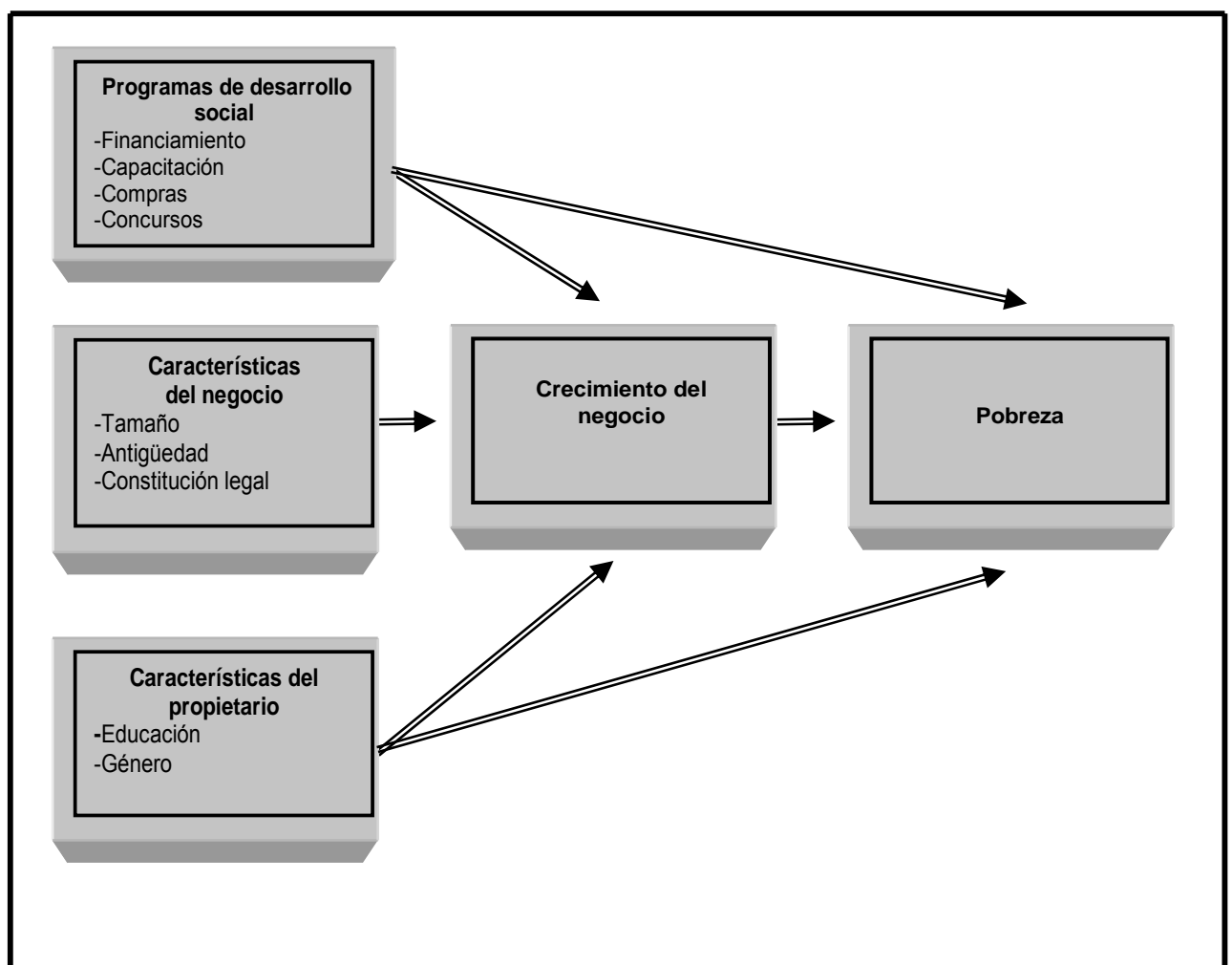
En el estudio realizado por Muñoz (1998,168) se muestra que cuanto mayor nivel de escolaridad tiene el individuo, mayor es la probabilidad de que se obtengan mejores ingresos y viceversa, es decir que los individuos que nunca asistieron a la escuela son quienes obtienen ingresos más bajos.

Bazdresch (1999, 4) dice que a mayor educación, genera mayor productividad potencial de la fuerza de trabajo y, por consecuencia, mayores ingresos potenciales para los miembros de la sociedad.

Torres (2000, 1-2) dice que desde hace varios años, se considera a la educación como motor básico para aliviar la pobreza, desafortunadamente la misma pobreza es un muro contra la cual tropiezan las buenas intenciones de aliviarla.

Hipótesis 6. Los artesanos con mayor educación tienen menor pobreza, por lo tanto va a existir una correlación negativa.

Figura 2.1 Modelo de investigación de los programas de desarrollo social, crecimiento del negocio y la pobreza de artesanos.



3. Metodología

3. METODOLOGÍA

Este trabajo forma parte del proyecto denominado “Impacto de los programas del FONART en indicadores de pobreza, comercialización y producción artesanal”, financiado por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) y la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), el cual cumple con las características necesarias para lograr los objetivos de esta investigación, ya que los programas FONART son las políticas sociales de gobierno más importantes de apoyo dirigido a artesanos.

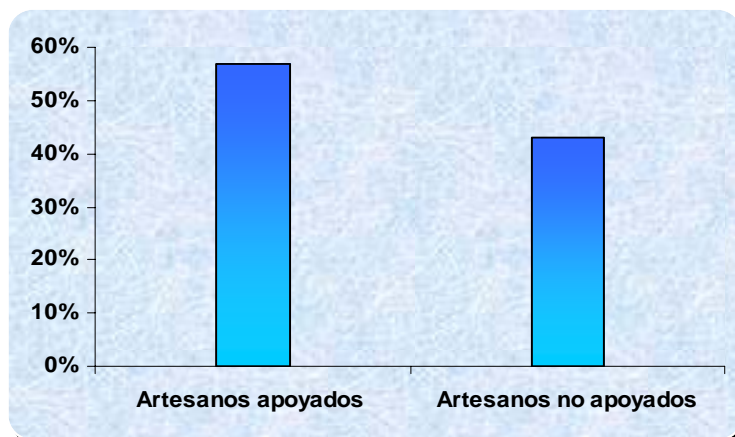
También se toman en cuenta los programas que otorgan otras instituciones como FONAES, FOMMUR y PRONAFIM que otorgan los mismos programas en materia de financiamiento, capacitación, compras y concursos que ofrece el gobierno a través de instituciones, su relación con el crecimiento y efecto en la reducción de la pobreza, como parte de la política pública para la erradicación de la pobreza en México. Este capítulo está estructurado en tres partes: Descripción de la muestra, instrumento de medición y tratamiento de variables.

Para llevar a cabo la investigación del tema “Los programas de desarrollo social y la pobreza de artesanos,” se inicia con una revisión bibliográfica en fuentes primarias y secundarias, así como bibliotecas de diversos centros de enseñanza, hemerotecas, artículos científicos, periódicos locales y nacionales; como revistas publicadas en Internet, entre otros. Para elaborar el planteamiento del problema se consultaron diarios locales y nacionales; libros y páginas de Internet, así como revistas científicas.

3.1 Descripción de la muestra.

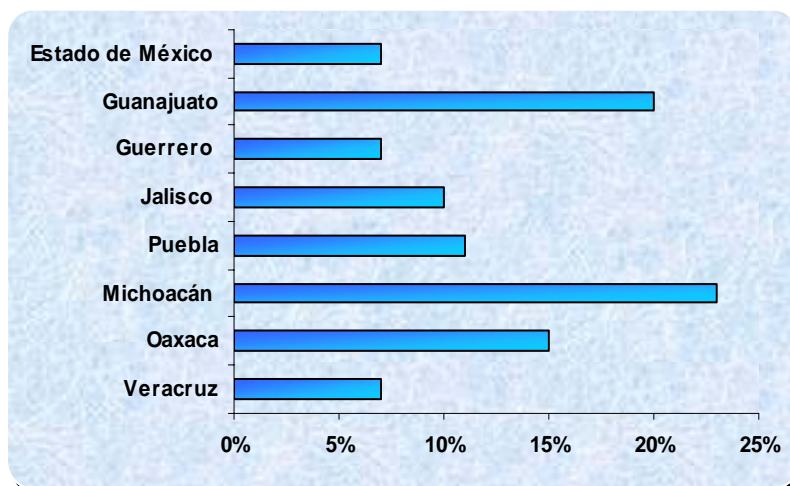
La muestra está integrada por 656 artesanos ubicados en la República Mexicana, de los cuales, el 57% fue apoyado al menos por un programa de gobierno y el 43% no fue apoyado por ningún tipo de programa gubernamental (Gráfica 3.1).

Gráfica 3.1 Muestra de artesanos apoyados y no apoyados.



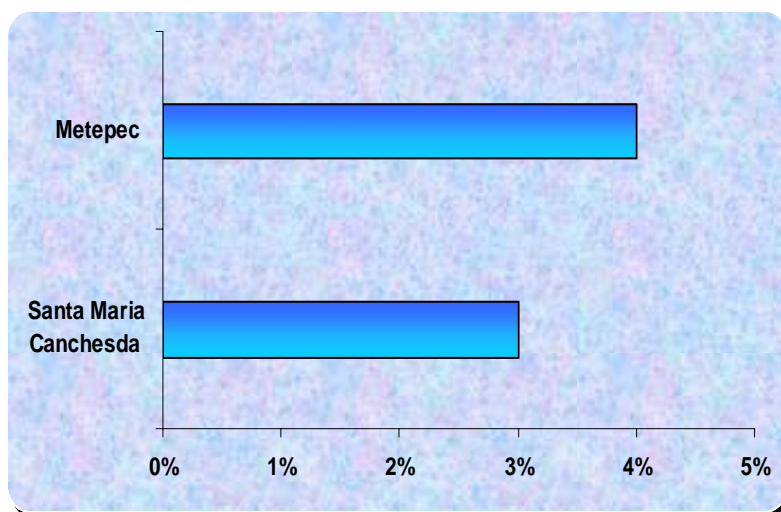
La muestra de artesanos apoyados por estados se distribuye de la siguiente forma: En Michoacán hay 23%, Guanajuato 20%, Oaxaca 15%, Puebla 11%, Jalisco 10%, Estado de México 7%, al igual que el estado de Guerrero 7%, y Veracruz 7% de artesanos apoyado (Gráfica 3.2).

Gráfica 3.2 Muestra por estados.



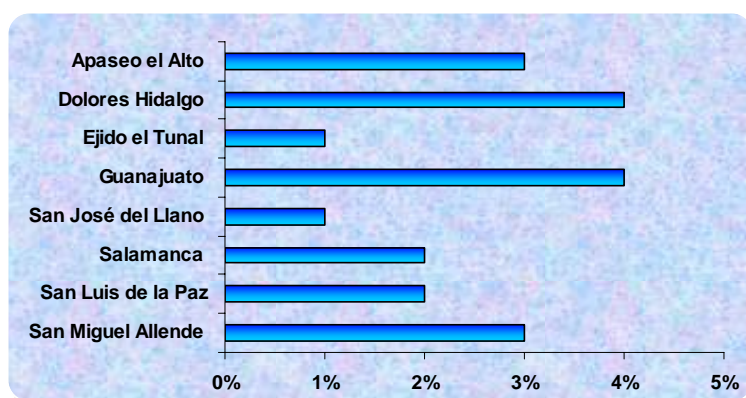
Del 7% de artesanos apoyados en el Estado de México, el 4% se ubica en Metepec y un 3% se ubica en Santa Maria Canchesda (Gráfica 3.3).

Gráfica 3.3 Muestra por localidades en el Estado de México.



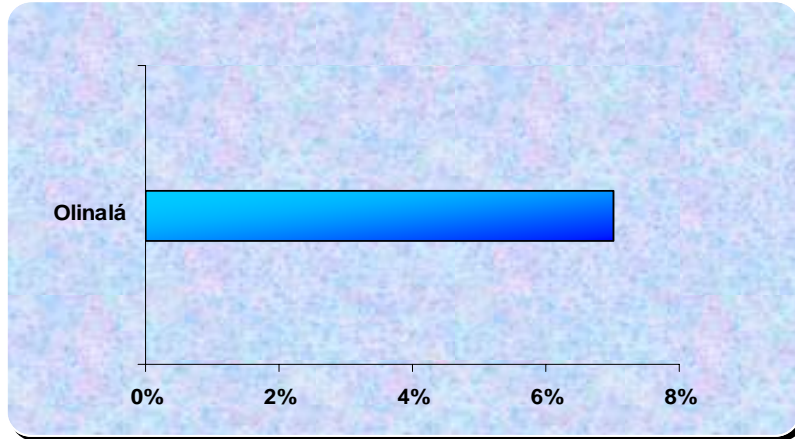
En el estado de Guanajuato hay un total de 20% de artesanos apoyados por los programas de gobierno. De este total, el 3% de artesanos apoyados se encuentran en Apaseo el Alto, el 4% en Dolores Hidalgo, el 1% en el Ejido el Tunal, el 4% en la capital de esta entidad, el 1% en San José del Llano, el 2% en Salamanca, el 2% en San Luis de la Paz y un 3% en San Miguel Allende (Gráfica 3.4).

Gráfica 3.4 Muestra por localidades en Guanajuato.



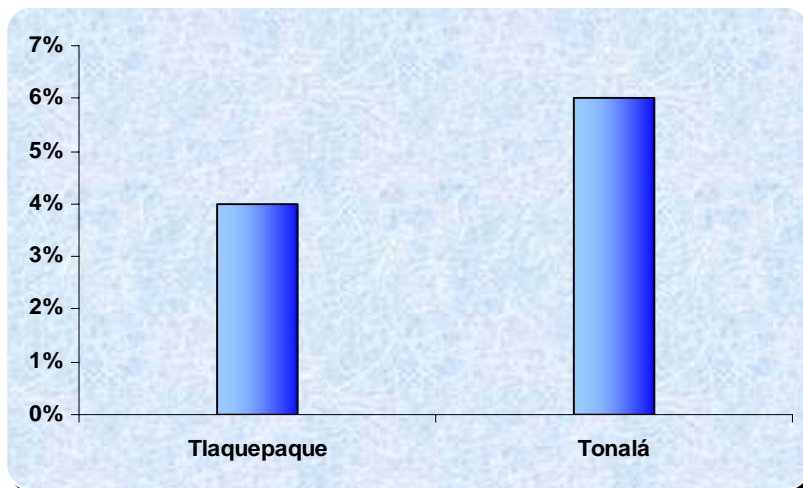
En el estado de Guerrero, hay únicamente un 7% de artesanos apoyados, los cuales se ubican en Olinalá (Gráfica 3.5).

Gráfica 3.5 Muestra por localidades en Guerrero.



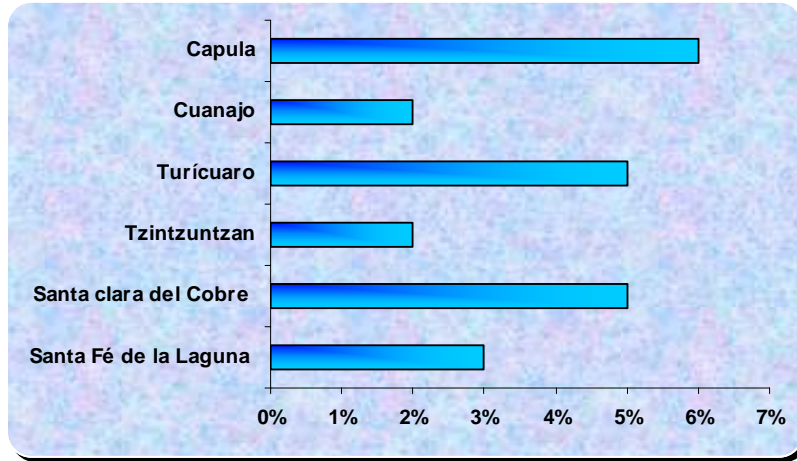
En el estado de Jalisco hay un 7% de artesanos apoyados, de los cuales el 4% de los artesanos apoyados están en Tlaquepaque y el 6% se encuentran en Tonalá (Gráfica 3.6).

Gráfica 3.6 Muestra por localidades en Jalisco.



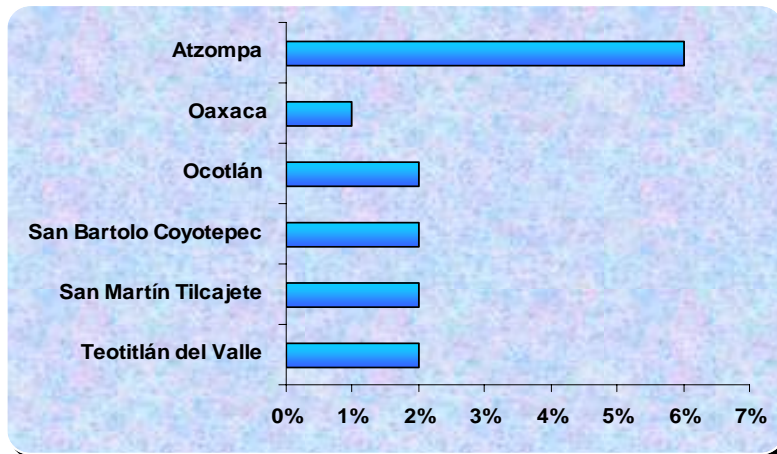
En Michoacán hay un total de 23% de artesanos apoyados distribuidos en: Capula 6%, en Cuanajo 2%, en Turícuaro 5%, en Tzintzuntzan 2%, en Santa Clara del Cobre 5%, y en Santa Fé de la Laguna 3% (Gráfica 3.7).

Gráfica 3.7 Muestra por localidades en Michoacán.



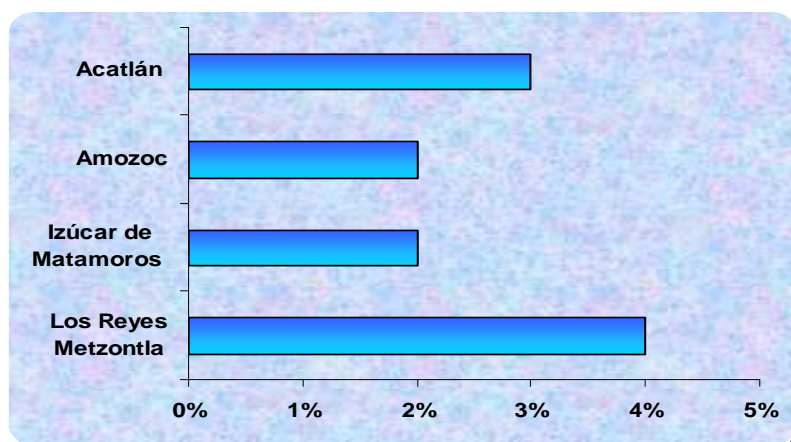
En Oaxaca, del 15% de artesanos apoyados, el 6% se ubica en Atzompa, el 1% en el centro de la ciudad, el 2% en Ocotlán, el 2% en San Bartolo Coyotepec, el 2% en San Martín Tilcajete y un 2% en Teotitlán del Valle (Gráfica 3.8).

Gráfica 3.8 Muestra por localidades en Oaxaca.



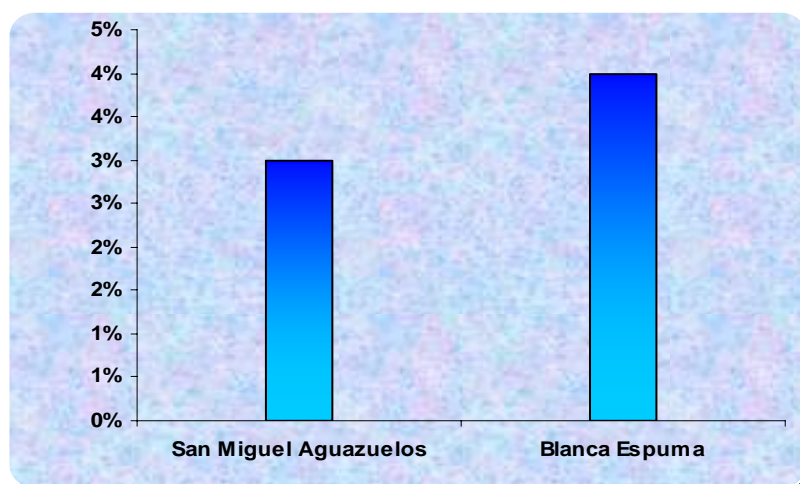
En Puebla hay un total de 11% de artesanos apoyados por los programas de gobierno, de los cuales el 3% en Acatlán, el 2% en Amozoc, el 2% en Izúcar de Matamoros y el 4% en Reyes Metzontla (Gráfica 3.9)

Gráfica 3.9 Muestra por localidades en Puebla.



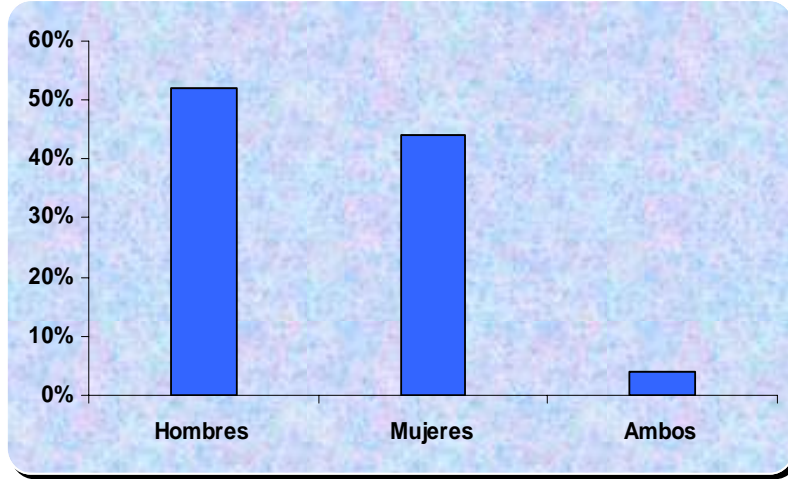
En el estado de Veracruz hay un total de 7% de artesanos apoyados por los programas de gobierno, de los cuales el 3% está ubicado en Aguazuelos y el 4% en Blanca Espuma (Gráfica 3.10).

Gráfica 3.10 Muestra por localidades en Veracruz.



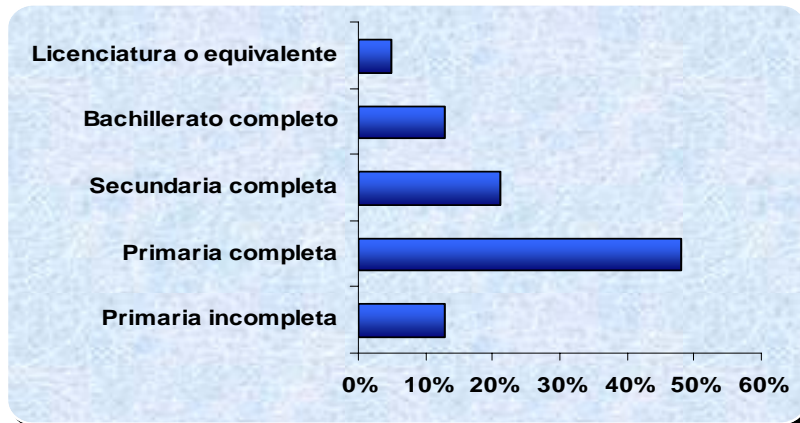
La muestra según el género del dueño del negocio se integra por un 52% de hombres, un 44% son mujeres y el 4% señalan que ambos son dueños del negocio (Gráfica 3.11).

Gráfica 3.11 Género del dueño del negocio de artesanías.



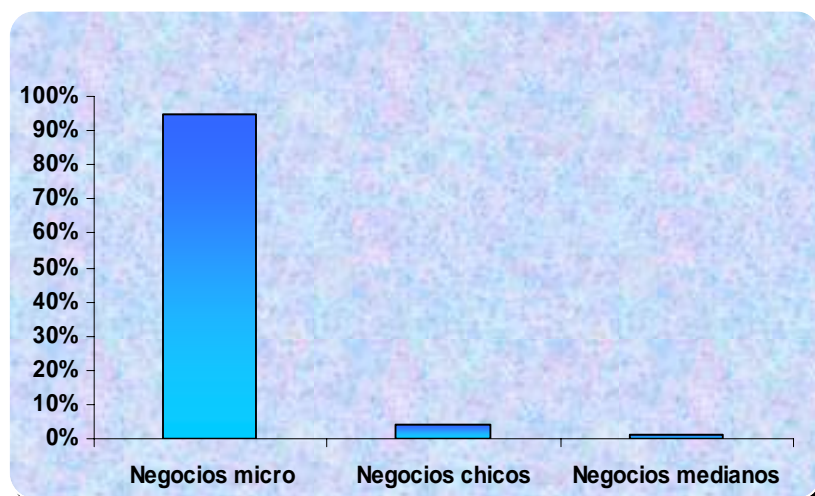
La educación de los dueños de los negocios de artesanías se integra por: El 7% de los encuestados no contestaron, el 11% mencionaron que no concluyeron la primaria, el 46% al menos concluyó la educación básica, el 19% terminó la secundaria, el 12% terminó el bachillerato o equivalente y finalmente el 5 % de los encuestados terminaron la educación terminal o licenciatura (Gráfica 3.12).

Gráfica 3.12 Nivel de educación.



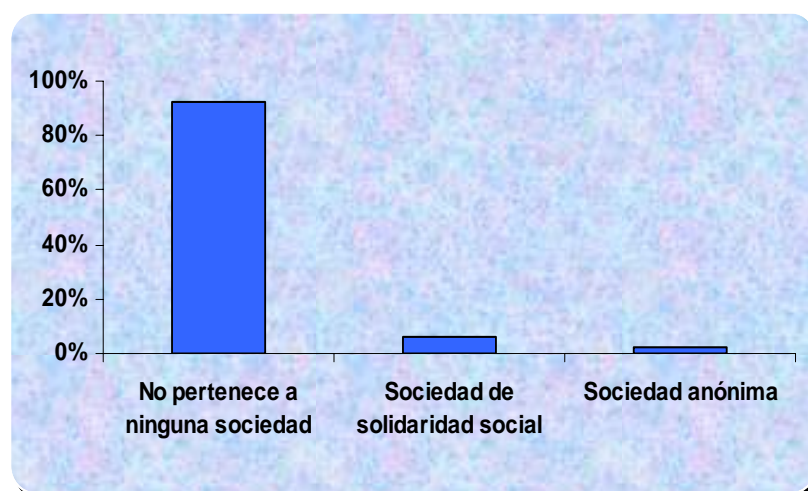
Según el tamaño del negocio, el 94% de la muestra son negocios micros (entre 0 y 10 trabajadores); el 5% son negocios chicos (entre 11 y 50 trabajadores) y el 1% son negocios medianos (entre 51 y 250 trabajadores) (Gráfica 3.13).

Gráfica 3.13 Tamaño del negocio de artesanías.



La muestra, según la constitución legal: El 92% no pertenece a ninguna Sociedad, el 6% es una Sociedad de Solidaridad Social y el 2% es una Sociedad Anónima (Gráfica 3.14).

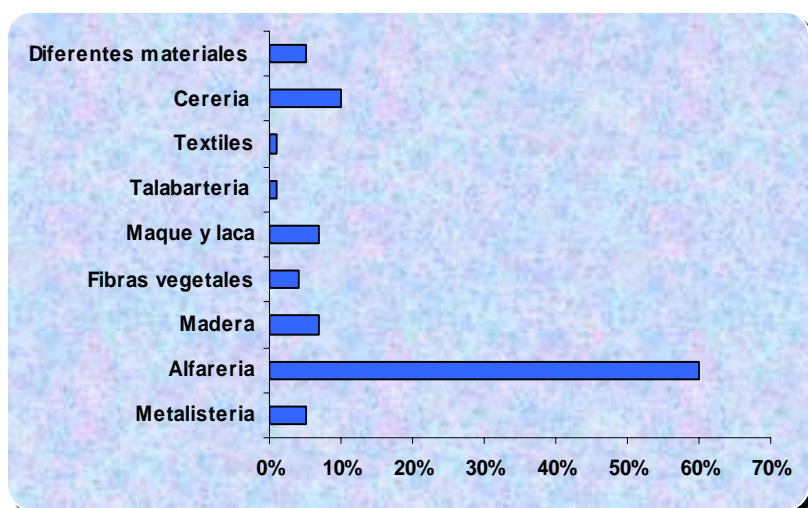
Gráfica 3.14 Constitución legal del negocio de artesanías



En lo que se refiere a la rama artesanal, el 5% de los artesanos elabora piezas de metalistería, el 60% alfarería, el 7% produce piezas de madera, el 4% utiliza fibras vegetales, el 7% de los artesanos elaboran piezas de maque y laca, el 1%

elaboran talabartería, el 1% textiles, el 10% produce piezas de cera, y el 5% elabora piezas de diferentes materiales (Gráfica 3.15).

Gráfica 3.15 Muestra por rama artesanal



3.2 Instrumento de medición.

El cuestionario cuenta con 116 preguntas en total que se describen a continuación:

4 preguntas son para obtener los datos generales del dueño del negocio, 7 preguntas para obtener los datos personales del dueño del negocio, una pregunta para conocer el género del encuestado y una pregunta para conocer la jerarquía que ocupa en el negocio o en la familia.

Para identificar el tipo de programa que recibió el artesano, se incluyen 4 preguntas, únicamente para este fin. También están integradas 8 preguntas para conocer si los familiares de los dueños de los negocios de artesanías, fueron apoyados por los programas de gobierno, ya que podría darse este caso.

Para medir el financiamiento, se realizaron 4 preguntas, de las cuales 2 de ellas se refieren al monto total del financiamiento recibido, una hace referencia a la institución que otorgó el financiamiento y otra pregunta se refiere a la forma en que ocupó el financiamiento.

En la variable capacitación se mencionan 13 tipos de cursos proporcionado por instituciones del gobierno. De esta lista, se toman en cuenta únicamente los cursos que haya recibido el artesano.

La variable compras se compone de 2 preguntas, de las cuales una se refiere al monto total de las compras que hace el gobierno a través de sus instituciones.

La variable concursos se mide a través de 4 preguntas: una determina el monto del premio, una el tipo de concurso que participó, una el lugar que obtuvo en el concurso y una pregunta si le dieron un diploma o reconocimiento.

La variable crecimiento, está integrada por 32 preguntas: Una pregunta mide la antigüedad, una pregunta mide el tipo de sociedad del negocio de artesanías, 12 preguntas miden el número de trabajadores o familiares que participan en la actividad artesanal, una pregunta mide el crecimiento percibido por el artesano, 2 preguntas miden el incremento en mano de obra, 2 preguntas miden el incremento de producción, 2 preguntas miden el incremento de ventas y 11 preguntas miden el incremento de activos a través de la adquisición de los mismos.

La variable pobreza tiene 36 preguntas en total: Una pregunta mide el número de personas que dependen económicamente del dueño del negocio, una pregunta mide los gastos de alimentación, 5 miden el número de cuartos, 6 miden las características de la vivienda (materiales), una pregunta mide los gastos en mejoras; 9 miden el monto de gastos de limpieza, aparatos electrodomésticos, energía eléctrica, vestido, calzado, atención médica, educación y transporte; 7 miden los servicios que tiene la vivienda y los gastos realizados y 6 se miden los ingresos de los artesanos, tanto de la actividad artesanal, como de otras fuentes.

La aplicación de encuesta dura 40 minutos en promedio. Antes de la aplicación, se explica al artesano que los datos proporcionados son confidenciales y utilizados únicamente para esta investigación.

3.3 Tratamiento de las variables.

En esta parte del trabajo, se explican los valores que tienen cada una de las variables del estudio, se describen las definiciones operacionales, los métodos de validez y confiabilidad, los rangos, el valor y el significado de cada uno de ellos.

3.3.1. Los programas de desarrollo social.

Se analizaron los programas de desarrollo social del Fondo Nacional de Fomento a la Artesanía (FONART), Fondo Nacional de Empresas de Solidaridad (FONAES), Fondo para mujeres rurales (FOMMUR), entre otros, que fomentan la al sector artesanal dentro de los cuales se encuentran el financiamiento, compras, capacitación y concursos.

Financiamiento.

Se define operacionalmente como la suma del monto total recibido por una persona u organización a través de instituciones gubernamentales para el negocio de artesanías. Para cuantificarlo, se toman en cuenta la suma de todos los préstamos, subsidios, créditos de Instituciones gubernamentales tanto del Fondo Nacional de Fomento a la Artesanía (FONART), Fondo Nacional de Empresas de Solidaridad (FONAES), Fondo para mujeres rurales (FOMMUR), entre otros.

Los valores utilizados son: 1 si el artesano no recibe financiamiento, 2 si el artesano recibe un tipo de financiamiento y éste no es superior a \$ 2,000.00 pesos, se da el valor de 3 si el artesano recibió 1 o 2 financiamientos y cuyo monto total es entre \$ 2,001.00 y \$ 5,000.00 pesos; se da el valor de 4 si los artesanos recibieron 1 o 3 financiamientos, con un monto total entre \$ 5,001.00 y \$ 10,000.00 pesos; se da el valor de 5 si el artesano recibió de 1 a 4 financiamientos, con un monto total superior a \$ 10,001.00 pesos.

Valores:

0 = No recibe el financiamiento (Nada).

1 = Recibe 1 financiamiento (no superior a \$ 2,000.00) (Poco).

2 = Recibe 1 o 2 financiamientos (de \$ 2,001.00 a \$ 5,000.00) (Regular).

3 = Recibe 1 o 3 financiamientos (de \$ 5,001.00 a \$ 10,000.00) (Mucho).

4 = Recibe de 1 a 4 financiamientos (superior a \$ 10,001.00) (Muchísimo).

Capacitación.

Se define operacionalmente como el número de cursos técnicos y administrativos otorgados a un artesano(a) a través de instituciones gubernamentales. Para la medición se suman todos los cursos de capacitación de tipo administrativo y técnico que haya recibido el artesano, siempre y cuando hayan sido proporcionados por Instituciones de gobierno.

Valores:

0 = No recibe ningún curso (nada).

1= Recibe 1 curso (Poco).

2 = Recibe 2 cursos (Regular).

3 = Recibe 3 cursos (mucho).

4 = Recibe 4 cursos o más (Muchísimo).

Compras.

Se define operacionalmente como el número de cursos técnicos y administrativos otorgados al artesano a través de instituciones gubernamentales durante un año. Se da el valor de 0 si no recibe el apoyo de compras, el valor de 1 si el monto de la compra es de \$ 1.00 a \$ 1,000.00; el valor de 2, si el monto de la compra es de \$ 1,001.00 a \$ 3,000.00; el valor de 3 si el monto de la compra es de \$ 3,001.00 a \$ 10,000.00; y el valor de 4 si el monto de la compra es de \$ 10,001.00 a \$500,000.00.

Valores:

- 0 = No recibe el apoyo (nada).
- 1 = Compras de \$ 1.00 a \$ 1,000.00 (Poco).
- 2 = Compras de \$ 1,001.00 a \$ 3,000.00 (Regular).
- 3 = Compras de \$ 3,001.00 a \$ 10,000.00 (Mucho).
- 4 = Compras de \$ 10,001.00 a \$ 500,000.00 (Muchísimo).

Concursos.

Se operacionaliza como el reconocimiento económico otorgado al artesano a través de una institución de gobierno por ganar en una competencia de artesanías. Para su cuantificación, se utiliza el valor de 0 si no recibe el premio, el valor de 1 si el monto del premio esta entre \$1.00 y \$ 1,000.00, el valor de 2 si el monto del premio esta entre \$ 1,001.00 a \$ 5,000.00, el valor de 3 si el monto del premio esta entre \$ 5,001.00 a \$ 40,000.00.

Valores:

- 0 = No recibe el premio (Nada).
- 1 = Premio de \$ 1.00 a \$ 1,000.00 (Poco).
- 2 = Premio de \$ 1,001.00 a \$ 5,000.00 (Regular).
- 3 = Premio de \$ 5,001 a \$ 10,000.00 (Mucho).
- 4 = Premio mayor de \$ 10,000.00 (Muchísimo).

3.3.2 Crecimiento del negocio.

Se operacionaliza como la suma del crecimiento cualitativo, incremento de mano de obra, incremento de producción, incremento de ventas e incremento de activos. Para calcular esta variable se utilizó la fórmula siguiente.

$$\text{Fórmula: } C42 = (C16 + C34 + C35 + C36 + C37)$$

Donde:

C42 = Crecimiento total.

C16 = Crecimiento cualitativo.

C37 = Incremento de activos.

C34 = Incremento de mano de obra.

C35 = Incremento de ventas.

C36 = Incremento de producción.

Crecimiento cualitativo.

Se operacionaliza como la percepción que tiene el artesano con respecto al crecimiento, estancamiento o decremento de su negocio en general, a través de una comparación del año actual con el anterior, en porcentaje.

Se da el valor de 1, y se considera como decremento, los porcentajes negativos o menores al 0%; se da el valor de 2, y se considera como estancamiento, los porcentajes iguales al 0%; y el valor de 3, y se considera como crecimiento los porcentajes positivos o mayores que 0%.

Valores:

1 = Decremento (porcentajes negativos ó menores que 0%).

2 = Estancamiento (porcentajes igual a 0%).

3 = Crecimiento (porcentajes positivos ó mayores que 0%).

Incremento en mano de obra.

Se operacionaliza como la diferencia que existe entre el número de trabajadores actuales y el número de trabajadores anteriores. Para determinar el número de mano de obra que labora en los negocios de artesanías, se toma en cuenta a los familiares del artesano (cónyuge, hijos y otro tipo de parientes) que contribuyen de forma directa o indirecta en la producción y venta, así como las personas contratadas para la producción.

$$\text{Fórmula: } C34 = \frac{(C1 - C17)}{C17}$$

Donde:

C34 = Incremento de mano de obra.

C1 = Número de personas que trabajan actualmente.

C17 = Número de personas que trabajaron el año anterior.

Se dio el valor de 1, y se considera como decremento, los valores negativos o menores que 0; se da el valor de 2, y se considera como estancamiento, los valores igual a 0; y el valor de 3, y se considera como crecimiento los valores positivos o mayores que 0.

Valores:

1 = Decremento (valores negativos ó menores que 0).

2 = Estancamiento (valores igual a 0).

3 = Crecimiento (valores positivos ó mayores que 0).

Incremento en producción.

Se operacionaliza como la diferencia en número de piezas producidas actuales en comparación con el año anterior.

$$\text{Fórmula: } C36 = \frac{(C18 - C19)}{C19}$$

Donde:

C36 = Incremento en producción.

C18 = Número de piezas que se producen actualmente.

C19 = Número de piezas producidas el año anterior.

Se da el valor de 1, y se considera como decremento, los valores negativos o menores que 0; se da el valor de 2, y se considera como estancamiento, los valores igual a 0; y el valor de 3, y se considera como crecimiento los valores positivos o mayores que 0.

Valores:

1 = Decremento (valores negativos ó menores que 0).

2 = Estancamiento (valores igual a 0).

3 = Crecimiento (valores positivos ó mayores que 0).

Incremento en ventas.

Se operacionaliza como la diferencia entre el monto de ventas actuales en comparación con el año anterior.

$$\text{Fórmula: } C35 = \frac{(C20 - C21)}{C21}$$

Donde:

C35 = Incremento de ventas

C20 = Ventas actuales

C21 = Ventas anteriores

Se da el valor de 1, y se considera como decremento, los valores negativos o menores que 0; se da el valor de 2, y se considera como estancamiento, los

valores igual a 0; y el valor de 3, y se considera como crecimiento los valores positivos o mayores que 0.

Valores:

1 = Decremento (valores negativos ó menores que 0).

2 = Estancamiento (valores igual a 0).

3 = Crecimiento (valores positivos ó mayores que 0).

Incremento de activos.

Se operacionaliza, como el número de activos adquiridos en administración, ventas, producción y bienes raíces, durante el año 2004.

Fórmula: $C37 = (C38 + C39 + C40 + C41)$

Donde:

C37 = Incremento de activos total.

C38 = Administrativos.

C39 = Ventas.

C40 = Producción.

C41 = Bienes raíces.

Valores

2 = Estancamiento.

3 = Crecimiento.

Se da el valor de 2, y se considera como estancamiento, los valores igual que 0; se da el valor de 3, y se considera como crecimiento, los valores mayores que 0.

Administrativos.

Fórmula: $C38 = (C22 + C23 + C26)$

Donde:

C38 = Administrativos.

C22 = Compra de computadora.

C23 = Compra de impresora.

C26 = Compra de fax.

Ventas.

Fórmula: $C39 = (C24 + C29)$

Donde:

C39 = Ventas.

C24 = Compra de camioneta o auto.

C29 = Compra de vitrina.

Producción.

Fórmula: $C40 = (C25 + C27 + C28)$

Donde:

C40 = Producción.

C25 = Compra de maquinaria.

C27 = Compra de herramienta.

C28 = Compra de mobiliario.

Bienes raíces.

Fórmula: $C41 = C31$

Donde:

C41 = Bienes Raíces.

C32 = Terrenos.

3.3.3 Pobreza.

Se define operacionalmente como los ingresos insuficientes para satisfacer las necesidades más elementales de los miembros de un hogar como: la alimentación, vestido y calzado; aseo personal y del hogar; educación, salud, servicios públicos, además de satisfacer las necesidades de vivienda.

Para medir la pobreza de los artesanos, se utilizan el método de “línea de pobreza y necesidades básicas insatisfechas,” mediante los cuales se determinó una serie de bienes y servicios, a partir de los cuales se obtuvo un total correspondiente al gasto realizado en el hogar, así se cotejó este valor con el ingreso total per-cápita del artesano, y de esta forma, se caracterizó al artesano como pobreza alimentaria, pobreza de capacidades, pobreza de patrimonio, pobreza por línea de pobreza. También se determinó la necesidad de vivienda del artesano como: considerando pobre a quien no cuenta con los servicios públicos para satisfacer las necesidades de alumbrado, alcantarillado, comunicación, pavimento en la calle y el agua potable. También se consideraron pobres a quien cuenta con una vivienda que tiene las paredes y el techo es de lámina, el piso de tierra y carecen de baño, de tal forma que realizan sus necesidades fisiológicas al aire libre.

Pobreza total: Cuando el ingreso por persona es menor al necesario para cubrir los gastos incluidos en la pobreza alimentaria, de capacidades, de patrimonio, línea de pobreza, y las necesidades básicas de servicios públicos, hacinamiento y de materiales de la vivienda.

Fórmula:

$$P_{49} = [P_{38} + P_{40} + P_{42} + P_{44} + P_{45} + P_{46} + P_{47}]$$

Donde:

P38 = Pobreza alimentaria.

P40 = Pobreza de capacidades.

P42 = Pobreza de patrimonio.

P44 = Línea de pobreza.

P45 = Pobreza de servicios públicos.

P46 = Pobreza de hacinamiento.

P47 = Pobreza materiales de la vivienda.

P49 = Pobreza

Pobreza alimentaria

Cuando el ingreso total per-cápita es menor al necesario para cubrir las necesidades de alimentación.

Fórmula:

$$P_{38} = \left[\frac{P_{31} + P_{32} + P_{33} + P_{34} + P_{35} + P_{36}}{P_1} \right] - \left[\frac{(30)(P_2)}{P_1} \right]$$

Donde:

P1 = Número de personas que dependen del artesano.

P2 = Gasto diario necesario para alimentación del artesano y su familia.

P31 = Ingreso mensual que percibe el artesano por la producción de artesanías.

P32 = Ingresos mensuales proveniente de remesas.

P33 = Ingresos mensuales provenientes de la agricultura.

P34 = Ingresos mensuales provenientes de otro negocio.

P35 = Ingresos mensuales provenientes de la ganadería.

P36 = Otros ingresos.

P38 = Pobreza alimentaria.

Pobreza de capacidades.

Cuando el ingreso total per-cápita, es menor al necesario para cubrir las necesidades de alimentación, además del necesario para cubrir los patrones básicos de gasto en educación y salud.

Fórmula:

$$P_{40} = \left[\frac{P_{31} + P_{32} + P_{33} + P_{34} + P_{35} + P_{36}}{P_1} \right] - \left[\frac{(30)(P_2)}{P_1} + \frac{\frac{P_{21}}{12} + \frac{P_{20}}{6}}{P_1} \right]$$

Donde:

P1 = Número de personas que dependen del artesano.

P2 = Gasto diario para alimentación del artesano y su familia.

P20 = Gastos de atención médica cada seis meses.

P21 = Gasto en educación cada año.

P31 = Ingreso mensual que percibe el artesano por la producción de artesanías.

P32 = Ingresos mensuales proveniente de remesas.

P33 = Ingresos mensuales provenientes de la agricultura.

P34 = Ingresos mensuales provenientes de otro negocio.

P35 = Ingresos mensuales provenientes de la ganadería.

P36 = Otros ingresos.

P40 = Pobreza de capacidades.

Pobreza de patrimonio.

Cuando el ingreso total per-cápita, es menor al requerido para cubrir las necesidades de alimentación, así como el necesario para cubrir los patrones de consumo básico en salud, educación, vestido, calzado, vivienda y transporte público.

Fórmula:

$$P_{42} = \left[\frac{P_{31} + P_{32} + P_{33} + P_{34} + P_{35} + P_{36}}{P_1} \right] - \left[\frac{(30)(P_2)}{P_1} + \frac{\frac{P_{21}}{12} + \frac{P_{20} + P_{19} + P_{14}}{6}}{P_1} + \frac{(4)(P_{29}) + (4)(P_{30})}{P_1} \right]$$

Donde:

P1 = Número de personas que dependen del artesano.

P2 = Gasto diario para alimentación del artesano y su familia.

P14 = Gasto realizado en mejoras cada seis meses.

P19 = Gasto en prendas de vestir y calzado durante seis meses.

P20 = Gastos de atención médica cada seis meses.

P21 = Gasto en educación cada año.

P29 = Gasto realizado en transporte semanal.

P30 = Gasto realizado en gasolina semanal.

P31 = Ingreso mensual que percibe el artesano por la producción de artesanías.

P32 = Ingresos mensuales proveniente de remesas.

P33 = Ingresos mensuales provenientes de la agricultura.

P34 = Ingresos mensuales provenientes de otro negocio.

P35 = Ingresos mensuales provenientes de la ganadería.

P36 = Otros ingresos.

P42 = Pobreza de patrimonio.

Línea de pobreza.

Cuando el ingreso total per-cápita, es menor al necesario para cubrir las necesidades contempladas anteriormente, además de incluir otras necesidades como: artículos de limpieza para el hogar y el aseo personal, aparatos electrodomésticos, energía eléctrica y otros servicios públicos.

Fórmula:

$$P44 = \left[\frac{P31 + P32 + P33 + P34 + P35 + P36}{P1} \right] - \left[\frac{(30)(P2)}{P1} + \frac{P21}{12} + \frac{P20 + P19 + P14}{6} + \frac{(4)(P29) + (4)(P30) + P15 + P16 + P17 + \frac{P18}{2} + \frac{P28}{6}}{P1} \right]$$

Donde:

P1 = Número de personas que dependen del artesano.

P2 = Gasto diario para alimentación del artesano y su familia.

P14 = Gasto realizado en mejoras cada seis meses.

P15 = Gasto en Artículos de limpieza para el hogar mensual

P16 = Gasto en artículos de cuidado personal mensual

P17 = Gasto de aparatos electrodoméstico mensual

P18 = Gasto en pago de luz bimestral

P19 = Gasto en prendas de vestir y calzado durante seis meses

P20 = Gastos de atención médica cada seis meses.

P21 = Gasto en educación cada año

P28 = Gasto en servicios públicos

P29 = Gasto realizado en transporte semanal

P30 = Gasto realizado en gasolina semanal

P31 = Ingreso mensual que percibe el artesano por la producción de artesanías.

P32 = Ingresos mensuales proveniente de remesas.

P33 = Ingresos mensuales provenientes de la agricultura.

P34 = Ingresos mensuales provenientes de otro negocio.

P35 = Ingresos mensuales provenientes de la ganadería.

P36 = Otros ingresos.

P44 = Línea de pobreza.

Pobreza en servicios públicos.

Cuando la persona no cuenta con los servicios públicos tales como el teléfono, drenaje, agua entubada, agua potable, pavimentación y alumbrado público.

Fórmula: $P45 = (P22 + P23 + P24 + P25 + P26 + P27)$

Donde:

P22 = Servicios de teléfono.

P23 = Servicios de drenaje.

P24 = Servicios de agua entubada.

P25 = Servicios de agua potable.

P26 = Pavimento.

P27 = Drenaje.

P45 = Pobreza de servicios públicos.

Pobreza por hacinamiento.

Cuando habitan más de tres personas por dormitorio.

$$\text{Fórmula: } P46 = \left(\frac{P3}{P1} + P4 + P5 + P6 + P7 \right)$$

Donde:

P1 = Número de personas que dependen del artesano.

P3 = Número de recámaras.

P4 = Número de cocinas.

P5 = Número de Comedores.

P6 = Número de baños.

P7 = Otros servicios de la vivienda.

P46 = Pobreza por hacinamiento.

Pobreza en materiales de vivienda.

Cuando los materiales y las condiciones físicas de la vivienda son precarios, como paredes y el techo de lámina, el piso de tierra, falta de baño para satisfacer sus necesidades fisiológicas y lugar especial para preparar sus alimentos.

$$\text{Fórmula: } P47 = (P8 + P9 + P10 + P11)$$

Donde:

P8 = Materiales de pisos.

P9 = Materiales de techos.

P10 = Materiales de baño.

P11 = Condiciones físicas de la vivienda.

P47 = Pobreza materiales de la vivienda.

Para determinar la validez de las escalas de la variable pobreza se utiliza un análisis factorial, con el fin de determinar la consistencia interna. Este análisis muestra con claridad las dimensiones propuestas. Para la determinación de la confiabilidad de las escalas, se aplica el coeficiente de alpha “ α ” de Cronbach’s (Tabla 3.1).

Tabla 3.1 Análisis factorial de Pobreza.

No.	Pobreza	Línea de pobreza	Vivienda	Comunalidad
P37	Pobreza alimentaria proveniente de los ingresos de las artesanías	0.821	0.251	.737
P38	Pobreza alimentaria	0.768	0.258	.656
P39	Pobreza de capacidades provenientes de los ingresos de artesanías	0.881	0.210	.821
P40	Pobreza de capacidades	0.834	0.239	.753
P41	Pobreza de patrimonio proveniente de los ingresos de artesanías	0.894		.812
P42	Pobreza de patrimonio	0.902		.824
P43	Línea de pobreza proveniente de los ingresos de artesanías	0.854		.735
P44	Línea de pobreza	0.877		.774
P47	Pobreza materiales de la vivienda		0.744	.569
P46			0.699	.509
p45	Pobreza en servicios públicos en la vivienda		0.769	.609
Varianza explicada		57.65	13.23	70.89
Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser				
La rotación ha convergido en 3 iteraciones				
Método de extracción: Análisis de componentes principales				
Se suprimieron los valores inferiores a 0.20				

3.3.4 Características del negocio.

Se define operacionalmente como las características que posee el negocio de artesanías entre ellas el tamaño, la antigüedad y la constitución legal.

Tamaño del negocio.

Para medir esta variable, se toman en cuenta tanto a familiares del dueño del negocio (cónyuge, hijos, sobrinos, entre otros) y el número de mano de obra. Para determinar el tamaño, se utilizó “La ley Para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa”.

Esta variable toma el valor de 1, y se considera micro, si la organización o negocio tiene entre 0 y 10 trabajadores; el valor de 2, y se considera chica, si tiene entre 11 a 50 trabajadores; el valor de 3, y se considera mediana, si tiene entre 51 y 250 trabajadores; y el valor de 4, y se considera grande, si tiene más de 250 trabajadores.

Valores:

1 = Micro (0 y 10 trabajadores).

2 = Chica (11 y 50 trabajadores).

3 = Mediana (51 y 250 trabajadores).

4 = Grande (más de 250 trabajadores).

Antigüedad del negocio.

Para medir esta característica del negocio, se toma en cuenta el número de años que tiene el negocio desde su fundación o creación hasta el momento de la encuesta. Se utiliza la escala de Kaen y se da el valor de 1, si la organización o negocio tiene menos de 5 años, valor de 2, si la organización o negocio tiene entre 6 y 10 años, valor de 3, si tiene entre 11 y 15 años, valor de 4, si tiene entre 16 y 20 años y valor de 5, si tiene más 20 años.

Valores:

1 = 0 a 5 años.

2 = De 6 a 10 años.

3 = De 11 a 15 años.

4 = De 16 a 20 años.

5 = Más de 20 años.

Constitución legal.

Para la medición de esta variable se da el valor de 1 cuando es un productor o un taller familiar, 2 cuando se trató de una Sociedad de Solidaridad Social, Sociedad de Responsabilidad Limitada, Sociedad Cooperativa o Asociación Civil, finalmente el valor de 3 cuando se trata de una Sociedad Anónima y de Capital Variable.

Valores:

1 = Un solo productor o taller familiar.

2 = Sociedad de Solidaridad Social, Sociedad de Responsabilidad Limitada y Sociedad Cooperativa o Asociación Civil.

3 = Sociedad Anónima y Sociedad Anónima de Capital Variable.

3.3.5 Características del propietario.

Son las características que posee el propietario o dueño del negocio de artesanías, entre ellas el género y educación; como variables control se incrementan tipo de población y etnia.

Género.

Es la condición física que posee una persona. Se da el valor de 1 si el sexo del dueño del negocio de artesanías es masculino, el valor de 2 si el sexo del dueño del negocio es femenino y el valor de 3 si ambos son dueños.

Valores

1 = Masculino.

2 = Femenino.

3 = Ambos.

Educación.

Es el grado de estudios máximo que posee una persona. Esta variable tiene un valor mínimo de 1 y un valor máximo de 3. Se da el valor de 1 si el dueño del negocio no sabe leer, tiene primaria incompleta o tiene primaria completa; el valor de 2 si el dueño concluyó la secundaria y bachillerato y el valor de 3 si el dueño tiene estudios de licenciatura y postgrado concluidos.

Valores:

1 = No fue a la escuela y/o primaria incompleta y primaria completa.

2 = Secundaria concluida y Bachillerato o equivalente concluido.

3 = Licenciatura y postgrado concluido.

3.3.6. Variables de control.

Como variables de control se tomó en cuenta el tipo de población y la Étnia a la cual perteneces los artesanos.

Población:

Para medir esta variable de control, se da el valor de 1 si el artesano vive en una comunidad rural, 2 si vive en una comunidad semi-urbana y 3 si el artesano vive en la ciudad.

Valores:

1 = Comunidad rural.

2 = Comunidad semi-urbana.

3 = Urbana.

Etnia.

Esta variable es de tipo dicotómica, y tomó el valor de 1 si el artesano habla español y 2 si el artesano habla alguna lengua indígena.

Valores:

1 = Mestizo.

2 = Indígena.

3.4 Operacionalización de Variables.

Programas de desarrollo social.

En este apartado se muestra la operacionalización de la variable la cuál se realiza con base al marco teórico, en ella se indican los programas que fueron evaluados como compras, financiamiento, concursos y asesoría técnica. (Tabla 3.2).

Tabla 3.2 Operacionalización de programas de desarrollo social

Variable	Dimensión		Ítem
Financiamiento: Se define operacionalmente como la suma del monto total recibido por una persona u organización a través de instituciones gubernamentales para el negocio de artesanías.	Monto total		-¿A cuánto asciende el monto del crédito otorgado por FONART? -¿A cuánto asciende el monto del crédito que recibió de otras instituciones de gobierno?
	Institución de gobierno		-Además del FONART, ¿Qué otras instituciones gubernamentales le han proporcionado créditos?
	Negocio		¿En qué ocupó el crédito que recibió de otras instituciones financieras?
Capacitación: Se define operacionalmente como el número de cursos técnicos y administrativos otorgados al artesano a través de instituciones gubernamentales.	Cursos	Técnicos	-Nombre de los cursos recibidos por FONART -Nombre de los cursos recibidos que no hayan sido impartidos por FONART, impartidos por otras instituciones de gobierno
		Administrativos	-Nombre de los cursos recibidos por FONART -Nombre de los cursos recibidos que no hayan sido impartidos por FONART, impartidos por otras instituciones de gobierno
Compras: Se operacionaliza como el monto total de adquisiciones de artesanías realizadas por Instituciones gubernamentales hacia los artesanos durante un año.	Monto vendido		-¿A cuánto asciende el monto de la producción vendida a instituciones gubernamentales?
	Frecuencia de compra		-¿Con qué frecuencia el FONART le compra artesanías?
Concurso: Se operacionaliza como el reconocimiento económico otorgado al artesano a través de una institución de gobierno por ganar en una competencia de artesanías.	Reconocimiento económico		¿Cuál fue el monto del premio? ¿En qué tipo de concurso participó? ¿Qué lugar obtuvo en el concurso? ¿Le dieron un diploma o reconocimiento?

3.3 Operacionalización de las características del negocio.

En este apartado se muestra la operacionalización de la variable características del negocio, el cual se realiza con base al marco teórico, para su uso en la correlación de las variables (Tabla 3.3).

Tabla 3.3 Operacionalización de las características del negocio.

Variable	Dimensión	Ítem
Características del negocio: Se operacionaliza como las características que posee el negocio de artesanías entre ellas el tamaño, la antigüedad y la constitución legal.	Tamaño	¿Cuántas personas trabajan en el negocio?
	Antigüedad	¿En que año inició el negocio?
	Constitución legal	¿A qué tipo de sociedad pertenece su negocio?

3.4 Operacionalización de las características del propietario.

En este apartado se muestra la operacionalización de la variable características del negocio, el cual se realiza con base al marco teórico, para su uso en la correlación de las variables (Tabla 3.4).

Tabla 3.4 Operacionalización de las características del propietario.

Variable	Dimensión	Ítem	Indicador
Características del propietario: Se operacionaliza como las características que posee el propietario o dueño del negocio de artesanías entre ellas el género y la educación.	Género	¿Cuál es el género del dueño del negocio?	Hombre Mujer
	Educación	¿Cuál es el grado de estudios del dueño del negocio?	Primaria Secundaria Bachillerato Profesional

3.5 Operacionalización de la pobreza.

En este apartado se muestra la operacionalización de la variable características del negocio, el cual se realiza con base al marco teórico, para su uso en la correlación de las variables (Tabla 3.5).

Tabla 3.5 Operacionalización de la pobreza.

Concepto	Dimensión	Subdimensiones		Ítem	Indicador
Pobreza se define como los ingresos y gastos insuficientes para satisfacer las necesidades más elementales de los miembros de un hogar como alimentación, vestido y calzado; aseo personal y del hogar; vivienda, educación y servicios públicos. Además del equipamiento de la vivienda, materiales de la misma, y el hacinamiento.	Miembros del hogar			¿Cuántas personas dependen económicamente del dueño?	
	Ingresos	Por la actividad artesanal		En promedio, ¿cuál es el ingreso mensual que percibe por la venta de artesanías?	
		Otros ingresos	Remesas Agricultura Ganadería Otro negocio Otros ingresos		
	Gastos	Alimentación		¿Cuánto gastó en alimentación usted y su familia?	
		Vivienda	Mejoras	¿Cuánto gastó en realizar mejoras a su vivienda?	
			Aparatos electrodoméstico	¿En promedio cuanto gastó en aparatos electrodomésticos en el último mes?	
		Prendas de vestir y calzado		¿Cuánto gastó en prendas de vestir y calzado en los últimos seis meses?	
		Salud	Asistencia médica	¿Cuanto gastó en atención medica en los últimos seis meses?	
		Educación		¿Cuánto gastó en educación el año pasado?	
		Servicios públicos	Energía eléctrica	¿Cuánto pagó de luz en el último bimestre?	
			Teléfono	¿Tiene teléfono?	
			drenaje	¿Tiene drenaje?	
			Agua entubada	¿Tiene agua entubada?	
			Agua potable	¿Tiene agua potable?	
			Pavimentación	¿Hay pavimentación?	
			Alumbrado público	¿Hay alumbrado público?	
	Servicios públicos		¿Cuánto pagó de servicios públicos en los últimos seis meses?		
	Vivienda	Hacinamiento	No. de recamaras		Más de tres personas por cuarto.
		Materiales de la vivienda	paredes		Lámina metálica Madera Tabicó o ladrillo adobe
			Pisos		Tierra Piso firme Piso fino Loseta o mosaico
Techos				Lamina de diversos tipos Tejamanil Teja Losa	

		Número de cuartos	No. de Cocina No. de Comedor No. baños Otros		
		Condiciones físicas de la vivienda		¿Las condiciones físicas de su vivienda son?	Muy malas Malas Buenas Muy buenas
		Lugar de necesidades fisiológicas			Al aire libre Letrina Fosa séptica drenaje

4. Resultados

4. RESULTADOS

4. 1 Correlación Bivariada de Pearson

Este capítulo se divide en dos partes: El primero contiene la prueba de hipótesis a través de la correlación Bivariada de Pearson para medir la correlación que existe entre las variables de estudio, los cuales pueden servir al gobierno para rediseñar sus políticas gubernamentales, para que realmente logren el objetivo que se plantearon de reducir la pobreza, especialmente de los artesanos. En la segunda parte se muestran los resultados descriptivos del estudio.

Tabla 4.1 Correlación Bivariada de Pearson para la prueba de hipótesis

Variables y dimensiones	Programas de desarrollo social	Características del negocio			Características del propietario		Crecimiento	Pobreza
		Tamaño	Antigüedad	Constitución legal	Género	Educación		
Programas de desarrollo social	1	0.033	0.039	.094*	.090*	-0.033	0.02	.100*
Tamaño	0.033	1	-0.053	.309**	-0.028	.207**	0.06	-.112**
Antigüedad	0.039	-0.053	1	-0.073	-0.058	-.141**	-.091*	-0.04
Constitución legal	.094*	.309**	-0.073	1	-0.06	.171**	.008	-0.073
Género	.090*	-0.028	-0.058	-0.06	1	-.188**	-0.001	.201**
Educación	-0.033	.207**	-.141**	.171**	-.188**	1	.126**	-.267**
Crecimiento	0.02	0.06	-.091*	0.008	-0.001	.126**	1	-0.082
Pobreza	.100*	-.112**	-0.04	-0.031	.201**	-.267**	-0.082	1

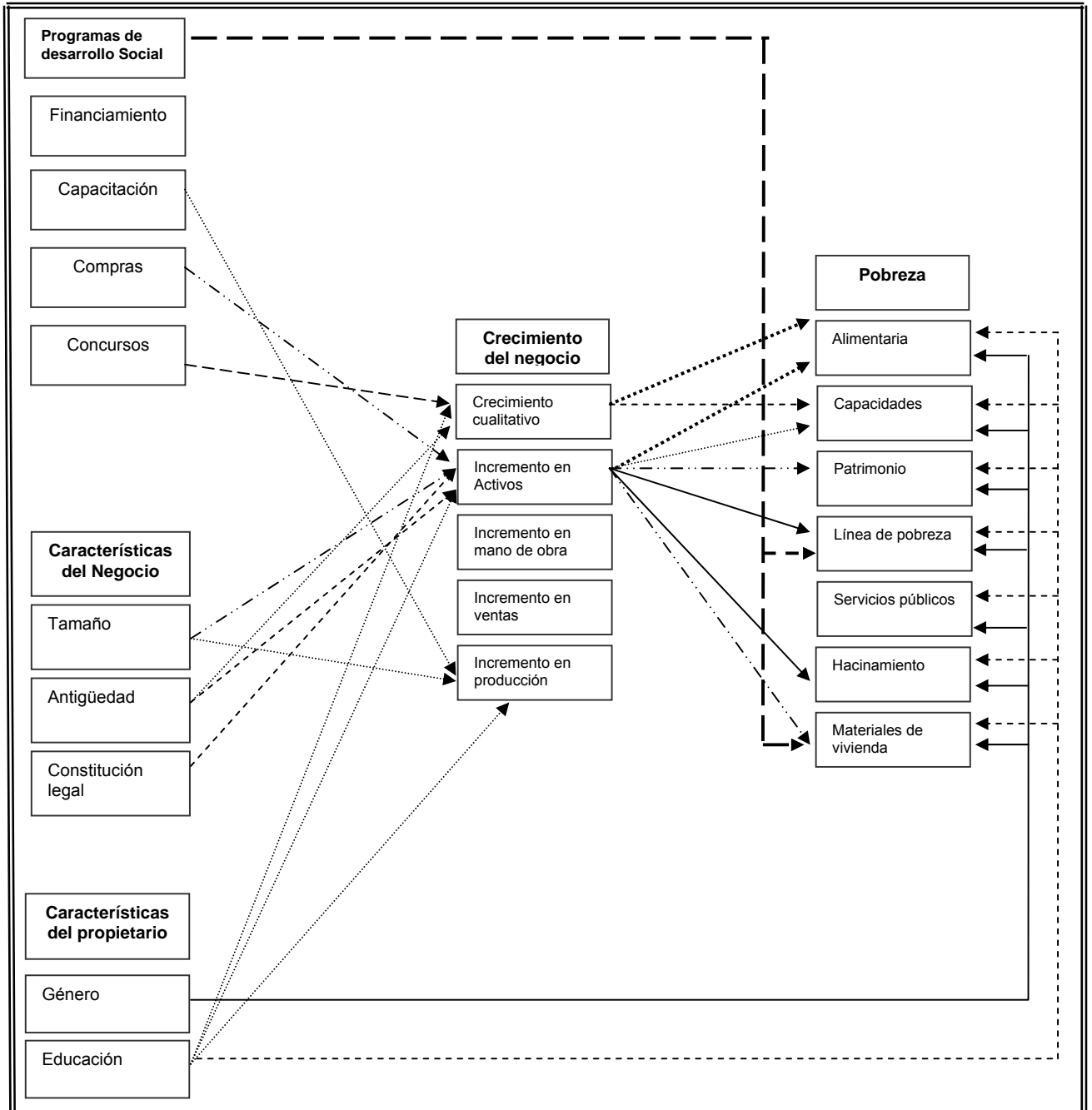
** La correlación es significativa en un nivel de 0.01.

*La correlación es significativa en un nivel de 0.05

Para comprobar las hipótesis de trabajo, se toman en cuenta únicamente los valores con un nivel de significancia del 0.01 y 0.05 (Tabla 4.1).

A continuación se muestra el modelo resultante entre variables, tomando en cuenta las dimensiones de cada una de ellas.

Figura 4.1 Modelo resultante. Relación entre las variables de programas de desarrollo social, dimensiones de características del negocio, propietario, crecimiento y pobreza.



La hipótesis 1 plantea que los programas de desarrollo social y el crecimiento de los negocios de artesanías tienen una correlación positiva. El resultado señala que no existe una correlación significativa entre ambas variables; por tanto, la hipótesis se rechaza (Tabla 4.1).

La hipótesis 2, señala que las características del negocio (Tamaño, antigüedad y constitución legal) y el crecimiento de los negocios de artesanías tienen una correlación positiva; esta hipótesis se comprueba parcialmente ya que los resultados, muestran una correlación positiva, únicamente entre la antigüedad y el crecimiento del negocio (-.091) (Tabla 4.1).

En la hipótesis 3, se plantea que las características del propietario (género y educación) se correlacionan positivamente con el crecimiento de los negocios de artesanías. Esta hipótesis se comprueba, ya que únicamente existe una correlación positiva entre el nivel educativo y el crecimiento del negocio (.126), lo que significa que a mayor nivel educativo del artesano, hay mayor crecimiento del negocio.

La hipótesis 4, plantea que el crecimiento de los negocios y la pobreza de artesanos tienen una correlación negativa; sin embargo, la hipótesis se rechaza, ya que los resultados señalan que no existe correlación significativa entre ambas variables de estudio (Tabla 4.1).

La hipótesis 5, plantea que los programas de desarrollo social y la pobreza tienen una correlación negativa. Esta hipótesis no se cumple, ya que la correlación es positiva entre programas de gobierno y pobreza, ello significa que los artesanos o negocios que más apoyos reciben de los programas de gobierno son más pobres (Tabla 4.1).

La hipótesis 6, señala que los artesanos son menos pobres que las artesanas, por tanto va a existir una correlación positiva entre género y pobreza (.201). Los resultados muestran que existe una correlación significativa positiva entre género y pobreza (Tabla 4.1).

La hipótesis 7, plantea una correlación negativa entre educación y pobreza. Los resultados muestran que la hipótesis 3 se cumple, ya que efectivamente existe una correlación negativa entre educación y pobreza (.201). Lo que significa que los artesanos con mayor educación tienen menor pobreza, que los artesanos con menor educación (Tabla 4.1).

Para detallar estos resultados, a continuación se muestran los resultados por dimensiones.

En la figura 4.2, se observa los resultados entre los programas de desarrollo social y las dimensiones de crecimiento del negocio, en el cual se señala que existe una correlación negativa entre la capacitación gubernamental y el incremento de producción (-.122). También existe una correlación negativa entre compras y el incremento de activos (-.130). La correlación que existe entre los concursos gubernamentales y el incremento cualitativo es positivo (.128)

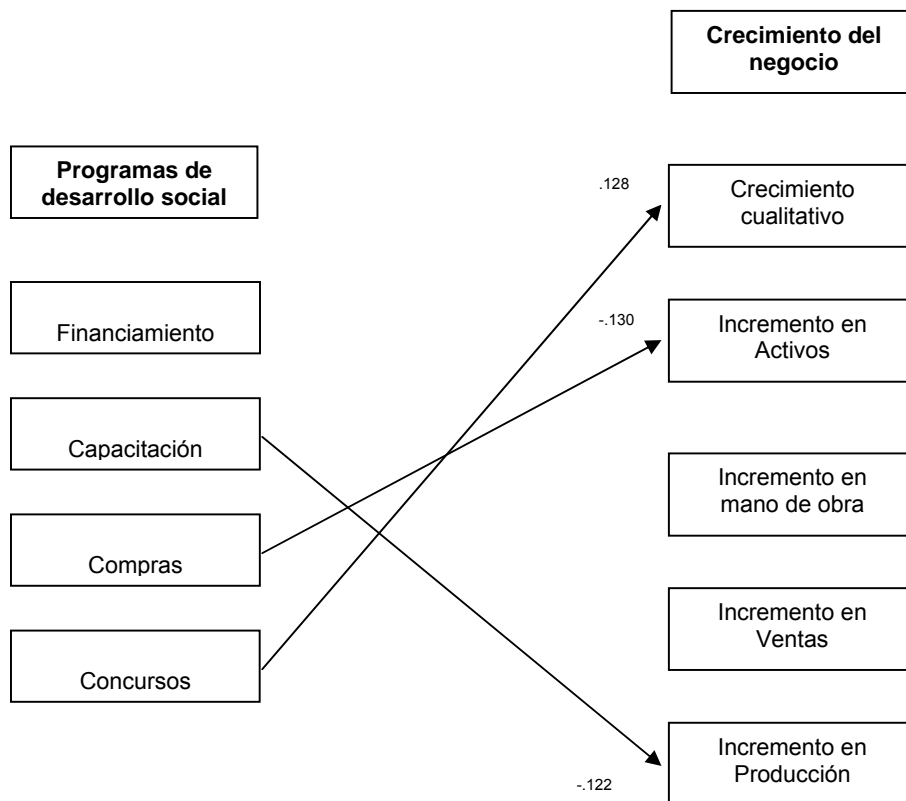
Estos resultados señalan que entre más cursos de capacitación recibe el artesano, el número de piezas decrece. También se muestra que a mayor número de adquisiciones de gobierno, disminuye el incremento en activos y entre mayor número de concursos gane el dueño, hay una mayor percepción de crecimiento por parte del dueño hacia su negocio.

No hay ningún tipo de correlación entre el financiamiento y las dimensiones de crecimiento. Tampoco existe correlación entre la capacitación y el crecimiento cualitativo, incremento de activos, de mano de obra y ventas. No hay correlación entre concursos en relación al incremento de activos, mano de obra, ventas y producción (Figura 4.2).

En la figura 4.3 se presenta la relación que existe entre las características del negocio y dimensiones de crecimiento en donde se observa que existe una correlación positiva entre el tamaño en relación al incremento de activos (.194) y el incremento de producción (.093). Esto significa que entre más se incremente el

tamaño del negocio, hay mayor adquisición de activos y se incrementa el número de piezas de artesanías producidas.

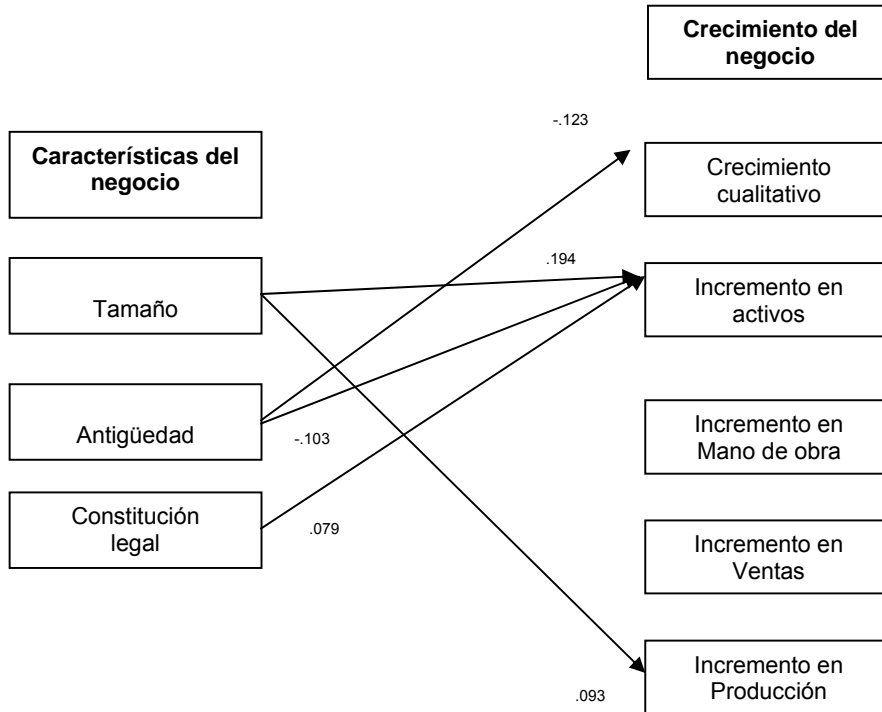
Figura 4.2 Correlación Bivariada de Pearson entre los programas de desarrollo social y las dimensiones del crecimiento.



Otra característica del negocio es la constitución legal, que según los resultados, existe una correlación positiva entre ésta y el incremento de activos (.079), lo que quiere decir que a mayor formalidad del negocio, hay mayor adquisición de activos para el negocio.

También existe correlación negativa entre la antigüedad del negocio con respecto al crecimiento de tipo cualitativo (-.123) y el incremento de activos (-.103) (Figura 4.3). Esto significa que entre más antiguo es el negocio, hay menor percepción de crecimiento y menor incremento de activos.

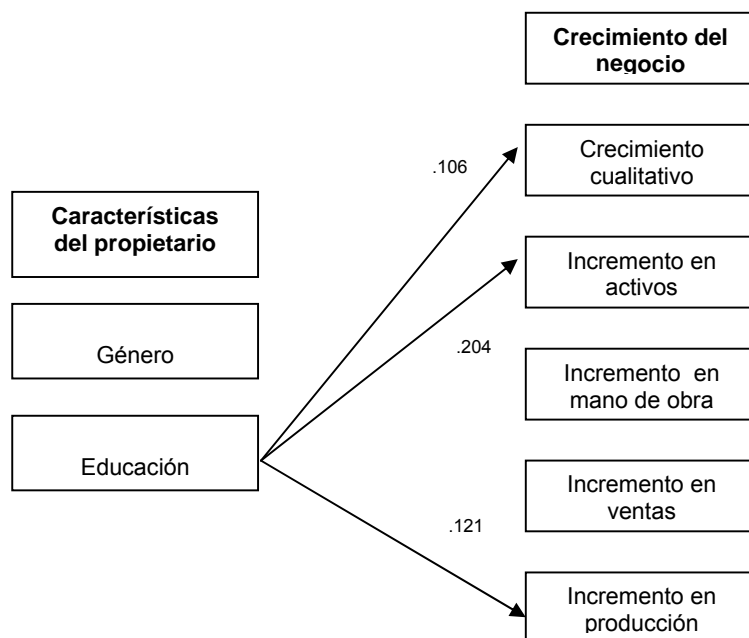
Figura 4.3 Correlación Bivariada de Pearson entre las características del negocio y dimensiones de crecimiento.



En donde no hay correlación es en el tamaño del negocio, en relación al crecimiento cualitativo, incremento en mano de obra y ventas. De igual forma no se observa correlación entre la antigüedad con relación al incremento de mano de obra y ventas. La constitución legal no presenta correlación con las dimensiones del crecimiento exceptuando la relación con el incremento de activos (Figura 4.3).

En la figura 4.4 se presenta los resultados entre las características del propietario y dimensiones del crecimiento del negocio que mediante el análisis de correlación, se obtuvo una relación positiva, entre el nivel de educación y el crecimiento cualitativo de los negocios (.106), el incremento de activos (.204) y el incremento en producción (.121); donde los dirigentes de negocios con mayor nivel de estudios, perciben un mayor crecimiento de su negocio, incrementan los activos, como herramientas y maquinaria, y aumentan en mayor grado el nivel de producción de artesanías.

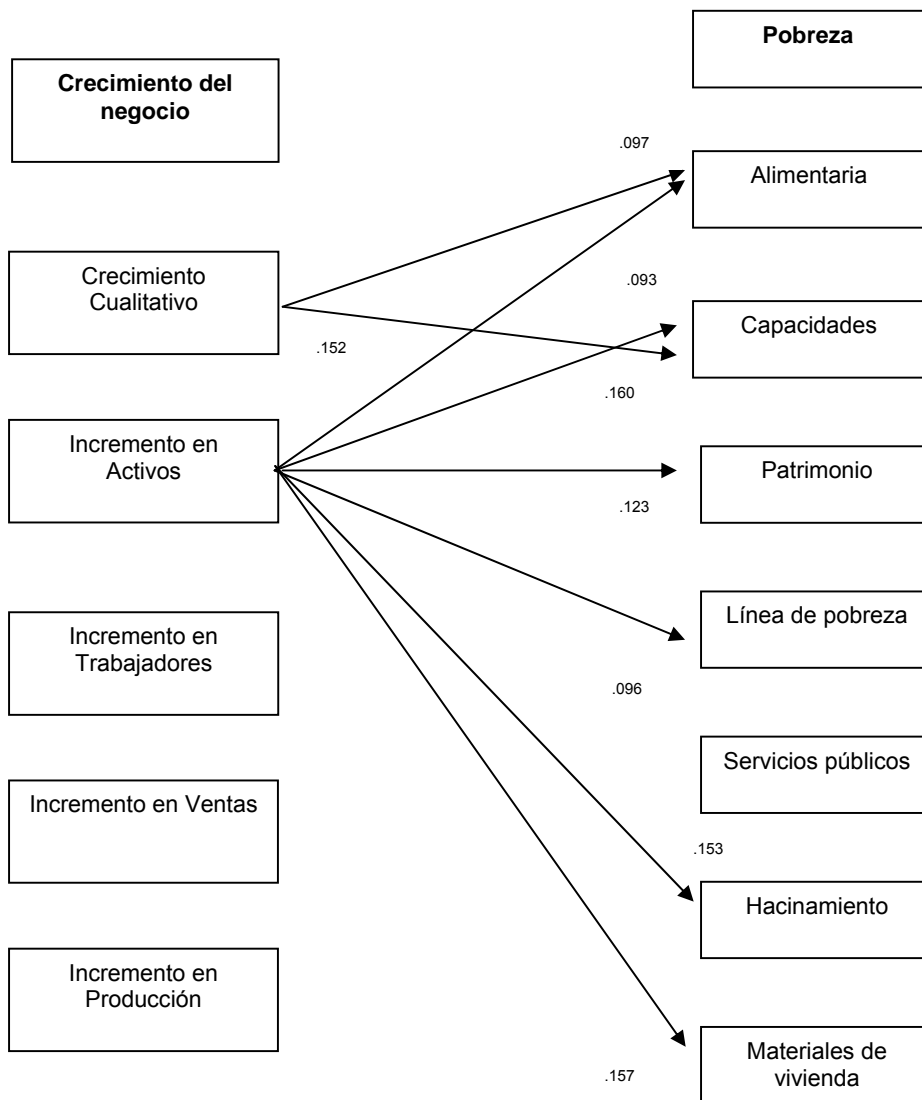
Figura 4.4 - Correlación Bivariada de Pearson entre las características del propietario y dimensiones del crecimiento del negocio.



En lo que se refiere a las características del propietario y las dimensiones de crecimiento, no hay ninguna relación significativa entre el género del artesano con respecto al crecimiento cualitativo, incremento de activos, mano de obra, ventas y producción. Tampoco hay relación significativa entre el nivel de educación con respecto al incremento en mano de obra y ventas (Figura 4.4).

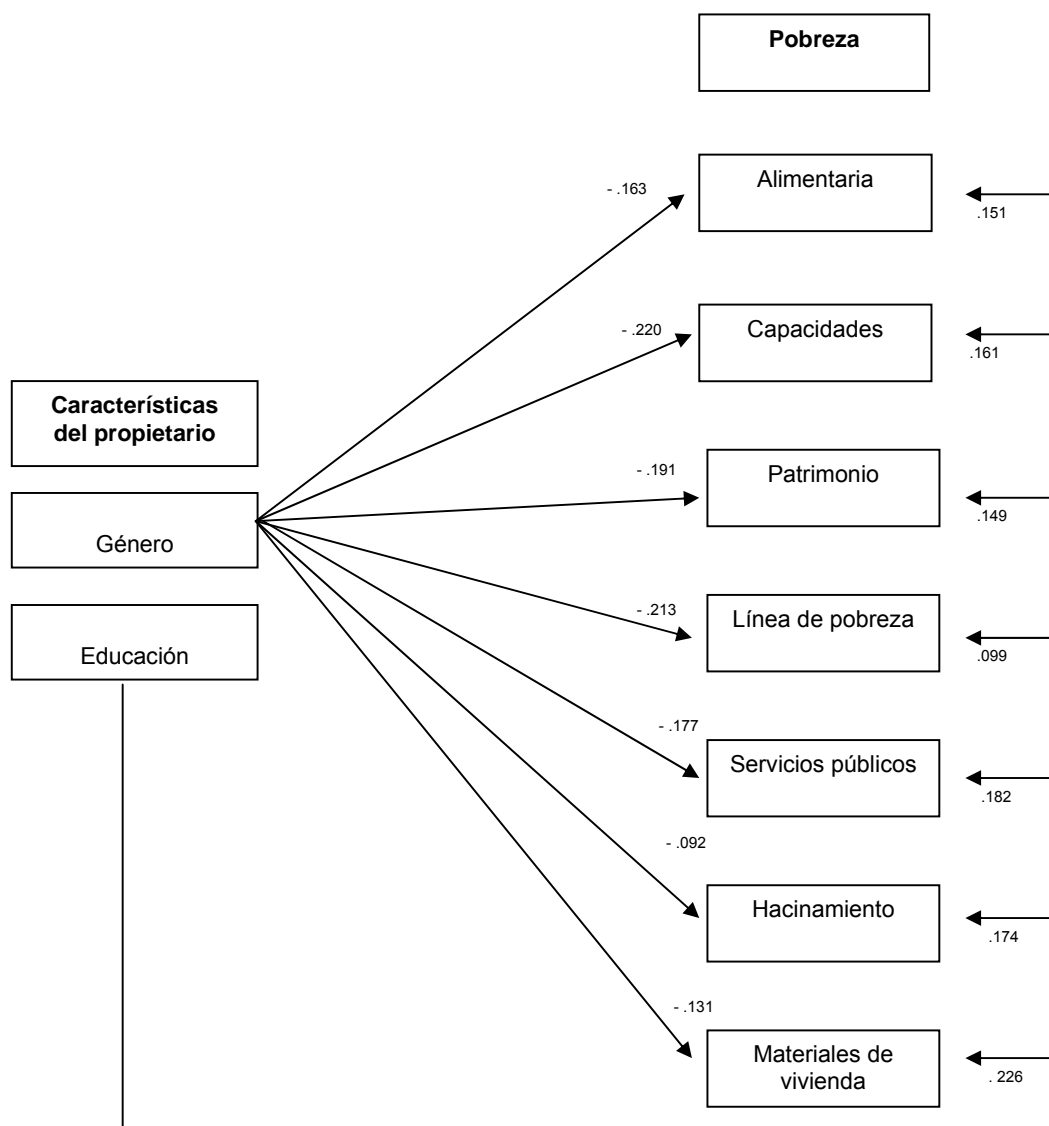
Hay una correlación positiva entre incremento de activos y pobreza alimentaria (.152), pobreza de capacidades (.160), pobreza de patrimonio (.123), línea de pobreza (.096), pobreza por hacinamiento (.153), y pobreza en materiales de vivienda (.157) (Figura 4.5).

Figura 4.5 Relación entre crecimiento del negocio y pobreza



Estos resultados sugieren que a mayor incremento de activos, hay una mayor satisfacción de la necesidad de alimentación, educación, salud, educación, vestido, calzado, vivienda, transporte público, artículos de limpieza para el hogar y el aseo personal, aparatos electrodomésticos, energía eléctrica y tienen mejores materiales de vivienda.

Figura 4.6 Relación entre características del propietario y pobreza



En la figura 4.6, se presenta la relación entre características del propietario y pobreza en la cual se observa que hay una correlación negativa entre género y todas las dimensiones de pobreza: alimentaria (-.163), de capacidades (-.220), de patrimonio (-.191), línea de pobreza (-.213), pobreza en servicios públicos (-.177), pobreza por hacinamiento (-.092) y en materiales de vivienda (-.131).

Hay una correlación positiva entre educación y todas las dimensiones de pobreza: alimentaria (.151), de capacidades (.161), de patrimonio (.149), línea de pobreza (.099), pobreza en servicios públicos (.182), pobreza por hacinamiento (.174) y en

materiales de vivienda (.226). Estos resultados sugieren que a mayor educación, mayor satisfacción de necesidad alimentaria, de salud, educación, transporte, vestido, limpieza del hogar y de la familia, servicios públicos, transporte, mejores materiales de vivienda y mayor número de dormitorios (figura 4.6).

4.2 Resultados descriptivos

En la tabla de contingencia 4.2, se muestra el número de artesanos apoyados y no apoyados por los programas de desarrollo social y el tipo de pobreza en que se encuentran.

Tabla 4.2. La pobreza de artesanos apoyados y no apoyados

Tipo de pobreza	Apoyados				No apoyados			
	Pobres		No pobres		pobres		No pobres	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
Pobreza alimentaria	156	46	186	54	96	41	141	59
Pobreza de capacidades	185	54	157	46	107	45	130	55
Pobreza de patrimonio	226	66	115	34	128	54	109	46
Línea de pobreza	240	70	101	30	147	62	90	38
P. en servicios públicos	201	53	176	47	132	47	147	53
Pobreza por hacinamiento	225	62	139	38	167	62	104	38
P. en materiales de la vivienda	156	41	221	59	109	39	170	61
Pobreza total	197	58	144	62	113	48	124	52

En la tabla 4.2 se observa que existe un mayor número de artesanos pobres que han sido apoyados por los programas de desarrollo social, en comparación con los artesanos que no recibieron ningún apoyo, en siete de los ocho niveles de pobreza analizados. En donde se aprecia un mayor número de artesanos pobres que fueron apoyados por los programas de gobierno es en línea de pobreza con un 70% de artesanos y un 62% de artesanos pobres no recibieron ningún tipo de apoyo.

En pobreza de materiales de la vivienda, se observa que hay un 41% de artesanos pobres que fueron apoyados por los programas de gobierno, mientras que el 39% de artesanos pobres no fueron apoyados por ningún programa de gobierno. En la pobreza total (tomando en cuenta los ocho niveles de pobreza) el 58% de artesanos pobres fueron apoyados, mientras que el 48% de artesanos pobres no fueron apoyados (Tabla 4.2).

Tabla 4.3 Estados y pobreza total

Estados	Pobre		No pobre		Total
	No.	%	No.	%	
Michoacán	93	70	39	30	132
México	17	40	26	60	43
Guanajuato	34	29	84	71	118
Puebla	39	63	23	37	62
Jalisco	24	40	36	60	60
Guerrero	18	49	19	51	37
Oaxaca	58	68	27	32	85
Veracruz	27	65	14	35	41

En los estados en donde se observa un mayor número de artesanos pobres, tomando en cuenta los siete niveles de pobreza (alimentaria, capacidades, patrimonio, línea de pobreza, en servicios públicos, por hacinamiento y materiales de vivienda) es en Michoacán con un 70%, seguido del estado de Oaxaca con un 68% y Veracruz con un 65% de artesanos pobres. Los estados en donde se observa menor pobreza es Guanajuato con un 29% de artesanos pobres, Jalisco y el estado de México con un 40% de artesanos pobres respectivamente (Tabla 4.3).

Tabla 4.4 Pobreza y tipo de población

Tipo de pobreza	Rural				Semi urbana				Urbana			
	Pobre		No pobre		Pobre		No pobre		Pobre		No pobre	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
Pobreza alimentaria	96	56	76	44	107	43	140	57	49	31	111	69
Pobreza de capacidades	107	62	65	38	132	53	115	47	53	33	107	67
pobreza de patrimonio	126	74	45	26	157	64	90	36	71	44	89	56
Línea de pobreza	129	75	42	25	178	72	69	28	80	50	80	50
Pobreza en servicios públicos	128	72	51	28	154	52	144	48	51	28	128	72
Pobreza por hacinamiento	131	74	45	26	184	64	105	36	77	45	93	55
Pobreza en materiales de la vivienda	104	58	75	42	117	39	181	61	44	25	135	75
Pobreza total	113	66	58	34	141	57	106	43	56	35	104	65

Hay más artesanos pobres en el área rural, seguido del área semi urbana y por último el área urbana, en todos los niveles de pobreza analizados. Esta condición de pobreza se puede observar en los niveles de línea de pobreza, de patrimonio, por hacinamiento y pobreza según los servicios públicos (Tabla 4.4).

En el área rural, existe un 75% de artesanos que se encuentran por debajo de una línea de pobreza es decir, los ingresos que perciben son insuficientes para cubrir las necesidades de: alimentación, educación, salud, vestimenta, calzado, vivienda, transporte público, artículos de limpieza, artículos de cuidado personal, aparatos electrodomésticos, luz y otros servicios públicos. En el área semi urbana, el 72% de los artesanos no cubren las necesidades anteriormente descritas, así como el 50% de los artesanos que viven en áreas urbanas no llegan a cubrir dichas necesidades (Tabla 4.4).

Tomando en cuenta el nivel de patrimonio en el área rural existe un 74% de artesanos cuyos ingresos no les permite satisfacer sus necesidades de alimentación, educación y salud. En el área semi urbana hay un 64% de artesanos que no cubren las necesidades del nivel de patrimonio y en el área urbana existe un 44% de artesanos que no satisfacen dichas necesidades (Tabla 4.4).

En situación de pobreza por hacinamiento, el 74% de artesanos que vive en zonas rurales tiene dormitorios donde duermen más de 3 personas, seguido de un 64% de artesanos que viven en zonas semi urbanas y un 45% de ellos vive en zonas urbanas. Considerando los servicios públicos, el 72% de los artesanos rurales no cuentan con todos los servicios de: drenaje, agua potable, alumbrado público, pavimentación y teléfono. También se puede observar que el 52% de artesanos que viven en zonas semi urbanas no cuentan con estos servicios y únicamente un 28% de artesanos que vive en áreas urbanas no cuentan con todos los servicios públicos básicos (Tabla 4.4).

En la tabla 4.5 se observa que existen más artesanos pobres que no saben leer ni escribir en todos los niveles de pobreza analizados, acentuándose en mayor grado en pobreza por hacinamiento con un 82% de artesanos pobres, seguido de artesanos que viven en pobreza de servicios públicos con un 79%.

Con estudios de primaria, hay mas artesanos pobres en comparación con los artesanos que tienen estudios de secundaria, acentuándose en mayor grado en el

nivel de línea de pobreza con un 69% de artesanos. Comparado a los artesanos con estudios de secundaria y bachillerato, hay más artesanos pobres con estudios de secundaria, acentuándose en el nivel de línea de pobreza con un 68% de artesanos (Tabla 4.5).

También se puede ver que hay un menor porcentaje de artesano pobres con nivel de licenciatura, sobre todo si se compara con los artesanos que no saben leer ni escribir en todos los niveles de pobreza (Tabla 4.5).

Tabla 4.5 Pobreza y tipo de población

Tipo de pobreza	No sabe leer ni escribir				Primaria				Secundaria				Bachillerato				Licenciatura			
	Pobre		No pobre		Pobre		No pobre		Pobre		No pobre		Pobre		No pobre		Pobre		No pobre	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
P. alimentaria	37	60	25	40	122	46	145	54	47	40	70	60	17	23	47	73	7	24	22	76
P. capacidades	39	63	23	37	145	55	121	45	56	48	61	52	17	27	47	73	10	35	19	65
P. patrimonio	43	69	19	31	175	66	91	31	68	58	49	42	25	39	39	61	14	49	15	51
L. de pobreza	46	74	16	26	184	69	82	31	79	68	38	32	33	52	31	48	16	55	13	45
P. en servicios públicos	56	79	15	21	162	54	140	46	62	49	64	51	22	29	53	71	11	31	24	69
P. por hacinamiento	56	82	12	18	188	64	105	36	73	58	52	42	37	51	36	49	11	34	21	66
P. en materiales de vivienda	47	66	24	34	136	45	166	55	37	29	89	71	17	23	58	77	7	20	28	80
P. total	43	69	19	31	156	59	110	41	56	48	61	52	19	30	45	70	10	34	19	66

En pobreza total, se encuentra un 69% de artesanos que no saben leer ni escribir, un 59% tiene primaria, el 48% tiene secundaria, el 30% tiene bachillerato y un 34% tiene licenciatura (Tabla 4.5).

De acuerdo a la tabla 4.6 Hay más artesanas pobres, ello se refleja en mayor medida en el nivel de línea de pobreza donde existe un 77% de artesanas que viven con ingresos inferiores a los necesarios para cubrir los gastos generados por la alimentación, salud, educación, vestido, calzado, vivienda, transporte, artículos de limpieza, artículos de cuidado personal, aparatos electrodomésticos, luz y otros servicios públicos, en comparación con el 57% de artesanos pobres bajo esta modalidad.

Tabla 4.6 Tipo de pobreza y Género

Tipo de pobreza	Hombre				Mujer			
	Pobre		No pobre		Pobre		No pobre	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
Pobreza alimentaria	103	35	192	65	137	53	123	47
Pobreza de capacidades	118	40	177	60	156	60	104	40
pobreza de patrimonio	153	52	142	48	183	71	76	29
Línea de pobreza	168	57	127	43	199	77	60	23
Pobreza en servicios públicos	138	40	203	60	180	62	108	38
Pobreza por hacinamiento	185	56	145	44	194	69	86	31
P. en materiales de la vivienda	114	33	227	67	136	47	152	53
Pobreza total	129	44	166	54	164	63	95	37

En la pobreza por hacinamiento, también se puede ver que hay más artesanas pobres cuyos hogares tienen dormitorios que lo comparten más de tres personas (69%) en comparación con la población artesanal masculina en donde el 56% viven bajo estas condiciones (Tabla 4.6).

La pobreza en el género masculino es más representativa en línea de pobreza con un 57% de artesanos pobres que tienen ingresos insuficientes para cubrir sus necesidades de alimentación, educación, salud, vestido, calzado, vivienda, transporte, artículos de limpieza, artículos de cuidado personal, aparatos electrodomésticos, luz y otros servicios públicos (Tabla 4.6).

Tabla 4.7 Crecimiento del negocio en artesanos apoyados y no apoyados

crecimiento	Apoyados						No apoyados					
	Decremento		Estancamiento		Crecimiento		Decremento		Estancamiento		Crecimiento	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
Crecimiento Cualitativo	38	11	196	59	101	30	40	16	149	60	61	24
Incremento en mano de obra	42	11	271	74	53	15	24	9	212	79	34	12
Incremento en activos	0	0	173	72	104	28	0	0	220	79	59	21
Incremento en ventas	56	16	206	59	89	25	44	18	135	55	61	27
Incremento en producción	46	13	233	65	79	22	42	16	179	67	48	17
Crecimiento total	70	21	78	24	184	55	51	22	60	26	124	52

Tomando en cuenta la percepción del propio artesano con respecto a su negocio, el 11% de estos negocios apoyados está en decremento, el 59% en estancamiento y el 30% en crecimiento. Cuando se mide el número de mano de obra en cada negocio de artesanía que participó al menos en un programa de desarrollo gubernamental, el 11% de los artesanos disminuyó la mano de obra, el 74% conserva el mismo número y el 15% incrementó en número la mano de obra (Tabla 4.7).

Considerando el incremento de activos, el 72% de los artesanos apoyados no compraron nada para el negocio y el 28% hicieron al menos alguna compra de activos para su negocio. Según las ventas, el 16% de los artesanos beneficiados, disminuyeron los montos de sus ventas, el 59% vende lo mismo y el 25% de los artesanos incrementaron sus montos (Tabla 4.7).

Según la producción de artesanías, el 13% de artesanos apoyados, disminuyó el número de producción de piezas, el 65%, mantuvo el mismo número de piezas y el 22% de artesanos apoyados incrementó la producción de artesanías (Tabla 4.7).

Tabla 4.8 Nivel de estudios y crecimiento cualitativo

Nivel de estudio	Decremento		Estancamiento		Crecimiento	
	No.	%	No.	%	No.	%
No sabe leer ni escribir	7	10	55	81	6	9
Primaria	40	15	159	60	67	25
Secundaria	11	10	60	54	40	36
Bachillerato	12	17	33	48	24	35
Licenciatura	6	18	13	41	13	41

El 81% de los artesanos que no saben leer ni escribir, considera que su negocio esta en estancamiento, mientras que un 10% de estos productores, considera que su negocio está en decremento y únicamente un 9% considera que su negocio ha crecido, aunque mínimamente. El 15% de artesanos que tiene el nivel primaria, considera que su negocio ha decrecido en el último año, el 60% de los

artesanos considera que su negocio se encuentra estancado y el 25% de artesanos mencionan que su negocio creció (Tabla 4.8).

De los artesanos que cursaron el nivel secundaria, el 10% dice que su negocio esta en decremento, el 54% dice que esta en estancamiento y el 36% de ellos dice que su negocio ha crecido en el último año. El 17% de artesanos Los artesanos con nivel de Bachillerato, el 17% de ellos percibe decremento en el negocio, mientras que un 48% considera que su negocio está estancado y el 35% de ellos menciona que percibe un crecimiento mínimo en su negocio (Tabla 4.8).

El 18% de artesanos que tienen la licenciatura, considera que su negocio decreció, el 41% considera que su negocio está en estancamiento, y 41% de artesanos con este nivel de estudios considera que sus negocio creció (Tabla 4.8)

Tabla 4.9 Nivel de estudios e incremento de activos (adquisición de mobiliario y equipo)

Nivel de estudio	Estancamiento		Crecimiento	
	No.	%	No.	%
No sabe leer ni escribir	60	85	11	15
Primaria	240	79	62	21
Secundaria	90	71	36	29
Bachillerato	47	63	28	37
Licenciatura	16	46	19	54

En esta tabla 4.9 se puede observar que el 85% de los artesanos que no saben leer ni escribir, no realizaron adquisiciones de mobiliario y equipo, por lo tanto se considera que su negocio esta estancado, el 15% restante, realizó adquisiciones de este tipo, por ello se considera que el negocio creció en este rubro. El 79% de los negocios de los artesanos que tienen primaria, están en estancamiento, mientras que el 21% de ellos, tiene crecimiento porque realizaron adquisiciones para su negocio en el último año.

Tabla 4.10 Nivel de estudios y crecimiento en mano de obra

Nivel de estudio	Decremento		Estancamiento		Crecimiento	
	No.	%	No.	%	No.	%
No sabe leer ni escribir	4	6	61	87	5	7
Primaria	31	11	221	76	39	13
Secundaria	15	12	86	70	22	18
Bachillerato	9	12	53	73	11	15
Licenciatura	4	13	20	63	8	24

En esta tabla 4.10 se puede ver que existen un gran número de negocios de artesanías que se encuentran en estancamiento. De los artesanos que no saben leer ni escribir, el 87% de ellos, conservan el mismo número de mano de obra en el negocio, mientras que el 6% de los artesanos, disminuyeron el número de mano de obra y únicamente el 7% incrementaron el número de mano de obra.

El 11% de los artesanos que cursaron la primaria, disminuyeron en número la mano de obra, mientras que el 76%, conserva el mismo número y el 13% de los productores incrementaron la mano de obra. También se observa que los artesanos que tienen estudios de secundaria, el 12% de ellos, disminuyeron el número de mano de obra en sus negocios, el 70% de ellos, conservan el mismo número y en un 18% de los negocios, incrementaron la mano de obra (Tabla 4.10).

Los artesanos que cursaron la licenciatura completa o incompleta, únicamente el 13% de ellos disminuyeron el número de mano de obra, el 63% conserva el mismo número y el 24% incrementó el número mano de obra en el negocio (Tabla 4.10).

Tabla 4.11 Nivel de estudios y crecimiento en ventas

Nivel de estudio	Decremento		Estancamiento		Crecimiento	
	No.	%	No.	%	No.	%
No sabe leer ni escribir	7	11	44	69	13	20
Primaria	55	20	163	59	59	21
Secundaria	16	14	64	56	34	30
Bachillerato	13	19	27	41	26	40
Licenciatura	7	24	16	55	6	21

Hay un mayor porcentaje de artesanos, cuyos negocios se encuentran en estancamiento, tal es el caso de las personas que no saben leer ni escribir, en donde el 69% de ellos conservan las mismas ventas que hace un año; el 11% de los artesanos disminuyó sus ventas, mientras que el 20% de artesanos que tiene negocio, sus ventas se incrementaron. El 20% de los artesanos que cursaron el nivel primaria, disminuyó sus ventas, en comparación con las del año anterior. El 59% conserva los mismos niveles de ventas y el 21% de los artesanos incrementaron sus ventas en el último año (Tabla 4.11).

De los artesanos que cursaron una licenciatura, el 24% de ellos disminuyeron sus ventas, el 55% conserva los mismos niveles de ventas y el 21% incremento sus ventas en el último año (Tabla 4.11).

Tabla 4.12 Nivel de estudios y crecimiento en producción

Nivel de estudio	Decremento		Estancamiento		Crecimiento	
	No.	%	No.	%	No.	%
No sabe leer ni escribir	8	14	47	78	5	8
Primaria	40	14	201	70	48	16
Secundaria	10	8	78	64	34	28
Bachillerato	8	12	40	58	21	30
Licenciatura	8	25	15	47	9	28

En la tabla 4.12 se muestra que el número de negocios que se encuentran en estancamiento de producción, es mayor en todos los niveles de estudio del artesano, seguido del crecimiento y por último el decremento. Por ejemplo, hay más artesanos que no saben leer ni escribir (78%) que conservan el mismo número de producción, mientras que un 14% de estos productores, producen el mismo número de piezas y únicamente el 8% de los artesanos incrementaron su producción en el último año.

En el nivel de estudios de secundaria, hay menos negocios de artesanos que decrecieron en el último año (8%), en comparación con el 64% de negocios estancados y el 28% con negocios en crecimiento. En el nivel de licenciatura, de

igual forma, el estancamiento de los negocios se hace presente con un 47%, que es un porcentaje muy elevado, sobre todo si se compara con el 28% de negocios que crecieron y el 25% de negocios que disminuyeron su producción en el último año (Tabla 4.13).

Tabla 4.13 Nivel de estudios y crecimiento Total

Nivel de estudio	Decremento		Estancamiento		Crecimiento	
	No.	%	No.	%	No.	%
No sabe leer ni escribir	15	23	26	39	25	38
Primaria	62	24	69	27	129	49
Secundaria	19	17	19	17	74	66
Bachillerato	12	19	8	13	43	68
Licenciatura	7	25	3	12	18	63

El 23% de los artesanos tiene a su cargo un negocio de artesanías en decremento, 38% en estancamiento y un 39% en crecimiento. En donde se puede observar un mayor porcentaje de crecimiento es en el nivel de bachillerato, ello significa que el 68% de los negocios de artesanías, cuyos dueños tienen este nivel de estudios, crecieron en el último año, mientras que el 19% de estos negocios tuvieron un decremento y el 13% restante se estancaron (Tabla 4.13).

En donde se observa un menor porcentaje de negocios estancados es en el nivel de licenciatura, es decir, que el 12% de los negocios de artesanías, cuyo dueño cursó una licenciatura se encuentra en estancamiento, mientras que el 12% de estos negocios tuvieron un estancamiento y el 63% restante creció en el último año (Tabla 4.13).

En la tabla 4.14 se puede ver que un gran porcentaje de negocios de artesanías están en estancamiento, en todas las dimensiones de crecimiento.

También se observa que los hombres perciben en mayor grado que las mujeres el decremento de sus negocios, ello se puede ver en la tabla 4.14, en donde el 16 % del género masculino, considera que su negocio decreció, mientras que

únicamente el 10% del género femenino, considera que su negocio decreció en el último año (Tabla 4.14)

Tabla 4.14 Género y crecimiento

Tipos de crecimiento	Hombre						Mujer					
	Decremento		Estancamiento		Crecimiento		Decremento		Estancamiento		Crecimiento	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
Crecimiento cualitativo	47	16	166	55	87	29	26	10	168	65	66	25
Incremento en mano de obra	44	13	240	73	44	14	19	7	228	81	35	12
Incremento de activos	0	0	256	75	85	25	0	0	219	76	69	24
Incremento ventas	50	17	174	58	76	25	46	17	252	57	68	26
Incremento producción	53	16	201	62	68	22	33	12	196	70	52	18
Crecimiento total	66	23	59	21	159	56	50	19	72	28	137	53

En cuanto a la percepción de crecimiento del negocio, el 29% de hombres, considera que su negocio creció en el último año, mientras que el 25% de mujeres considera que su negocio creció en comparación con el año anterior (Tabla 4.14).

Según la mano de obra, el 13% de hombres, disminuyó la mano de obra, mientras que el 7% de mujeres disminuyó la mano de obra. El 73% de hombres conserva el mismo número de mano de obra y el 81% de mujeres conserva el mismo número de mano de obra (Tabla 4.14).

El 14% de hombres incrementó la mano de obra en el último año y el 12% de mujeres de igual forma incrementó la mano de obra (Tabla 4.14).

El 25% de artesanos compró al menos herramienta, mueble, fax, computadora para el negocio, mientras que las mujeres, el 24% de ellas realizó alguna compra de mobiliario y equipo para el negocio. En cuanto a las ventas por concepto de artesanías, el 17% de artesanos del género masculino disminuyó sus ventas, mientras que el 12% de mujeres de igual forma disminuyeron sus ventas (Tabla 4.14).

El 58% de artesanos, conserva prácticamente los mismos montos de ventas, mientras que el 57% de mujeres mencionó que sus ventas no han cambiado, siguen siendo las mismas. También se puede observar que el 26% de artesanas

incrementó sus ventas y el 25% de hombres incrementó sus ventas en el último año (Tabla 4.14).

Los niveles de producción para el 15% de artesanos disminuyeron, mientras que únicamente el 12% de las mujeres disminuyó su producción. Para el 62% de hombres, el nivel de producción sigue siendo el mismo, mientras que para el 70% de mujeres, la producción se mantuvo (Tabla 4.14).

El 22% de artesanos incrementaron la producción de artesanías, mientras que únicamente el 18% de las mujeres artesanas aumentó su producción. Considerando el crecimiento total (cualitativo, incremento mano de obra, ventas, producción, adquisición de mobiliario y equipo), hubo un mayor crecimiento de negocios, dirigidos por hombres (56%) que por mujeres (53%) (Tabla 4.14).

Tabla 4.15 Pobreza y tamaño del negocio

Tipo de pobreza	Micronegocio				Negocio chico			
	Pobre		No pobre		Pobre		No pobre	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
P. alimentaria	246	44	310	56	6	26	17	74
P. capacidades	285	51	271	49	7	30	16	70
P. patrimonio	345	62	210	38	9	39	14	61
L. de pobreza	376	68	179	32	11	48	12	52
P. en servicios p.	318	51	305	49	15	45	18	55
P. por hacinamiento	382	63	224	37	10	34	19	66
P. en materiales de vivienda	258	41	365	59	7	21	26	79
P. total	304	55	251	45	6	26	17	74

Hay más artesanos pobres que tienen a cargo un micro negocio o negocio familiar (entre 0 y 10 trabajadores) en comparación con los artesanos que tienen un negocio chico (11y 50 trabajadores) (Tabla 4.15).

En donde se puede observar con mayor precisión es en línea de pobreza con un porcentaje de 68% de artesanos, dueños de un micro negocio, cuyos ingresos no les permite cubrir las necesidades de: alimentación, educación, salud, vestimenta,

calzado, vivienda, transporte público, aseo personal, limpieza del hogar, aparatos electrodomésticos, luz y otros servicios públicos (Tabla 4.15).

En la pobreza total, hay un 55% de artesanos que tiene a cargo un micronegocio seguido de un 51% de artesanos pobres en servicios públicos y un 51% de pobres en capacidades. Hay menos artesanos pobres, dueños de un negocio pequeño (entre 11 y 50 trabajadores). En donde se puede observar más artesanos pobres es en línea de pobreza con un 48% de artesanos, dueños de un negocio pequeño, seguido de la pobreza en servicios con un 45% de artesanos pobres y un 39% de artesanos pobres bajo la línea de capacidades (Tabla 4.15).

Tabla 4.16 Crecimiento y tamaño del negocio

Tipos de crecimiento	Micro negocio						Negocio chico					
	Decremento		Estancamiento		Crecimiento		Decremento		Estancamiento		Crecimiento	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
C. cualitativo	72	13	337	61	147	26	6	21	8	29	15	50
C. Trabajadores	62	10	469	77	77	13	4	14	14	50	10	36
C. Mobiliario y equipo	0	0	480	77	143	23	0	0	13	40	20	60
C. Ventas	96	17	327	58	140	25	4	14	14	50	10	36
C. Producción	86	14	398	66	116	20	2	7	14	52	11	41
Crecimiento total	116	21	136	26	289	53	5	20	2	7	19	73

Hay un gran porcentaje de negocios en estancamiento, sobre todo en los micronegocios (1 y 10 trabajadores) en comparación con los negocios chicos (11 y 50 trabajadores) en todos los tipos de crecimiento. Hay más negocios chicos en decremento, acentuándose en el crecimiento cualitativo en donde el 21% de los negocios chicos están en decremento en comparación con el 13% de los micronegocios (Tabla 4.16).

En esta tabla 4.17 se puede observar el nivel de pobreza en que se encuentran los productores artesanales que trabajan por cuenta propia o tienen a cargo un taller familiar. En donde se puede ver un mayor porcentaje es en línea de pobreza, en la cual se encuentra el 67% de artesanos o tienen a cargo un taller familiar, seguido de un 61% en pobreza de hacinamiento y un 61% en pobreza de patrimonio.

**Tabla 4.17 La pobreza y la constitución legal
(Un solo productor o taller familiar)**

Niveles de pobreza	Pobre		No pobre		Total
	No.	%	No.	%	
Pobreza alimentaria	234	44	303	56	537
Pobreza de capacidades	272	51	265	49	537
pobreza de patrimonio	329	61	207	39	536
Línea de pobreza	361	67	175	33	536
Pobreza en servicios públicos	309	51	295	49	604
Pobreza por hacinamiento	356	61	231	39	587
Pobreza en materiales de la vivienda	250	41	354	59	604
Pobreza total	288	54	248	46	536

En donde se puede ver un menor porcentaje de artesanos pobres, es cuando se toma en cuenta la pobreza de materiales de la vivienda con un 41% de artesanos pobres o dueños de un taller familiar (Tabla 4.17).

Tabla 4.18 La pobreza y la constitución legal (Sociedad de Solidaridad Social, Sociedad de Responsabilidad Limitada y Sociedad Cooperativa o Asociación Civil)

Niveles de pobreza	Pobre		No pobre		Total
	No.	%	No.	%	
Pobreza alimentaria	17	47	19	53	36
Pobreza de capacidades	19	53	17	47	36
pobreza de patrimonio	24	67	12	33	36
Línea de pobreza	24	67	12	33	36
Pobreza en servicios públicos	21	50	21	50	42
Pobreza por hacinamiento	31	79	8	21	39
Pobreza en materiales de la vivienda	12	29	30	71	42
Pobreza total	21	58	15	42	36

El 79% de los artesanos, constituidos como Sociedad de Solidaridad Social, Sociedad de Responsabilidad Limitada y Sociedad Cooperativa o Asociación Civil, se encuentra en pobreza por hacinamiento, seguido de la pobreza de patrimonio (67%) y línea de pobreza (67%). En donde hay menor porcentaje de artesanos pobres es en pobreza según materiales de vivienda, en donde únicamente el 29% de los artesanos constituidos tienen viviendas con materiales muy sencillos y poco durables (Tabla 4.18).

**Tabla 4.19 La pobreza y la constitución legal
(Sociedad Anónima y Sociedad Anónima de Capital Variable)**

Constitución legal y pobreza	Pobre		No pobre		Total
	No.	%	No.	%	
Pobreza alimentaria	1	17	5	83	6
Pobreza de capacidades	1	17	5	83	6
pobreza de patrimonio	1	17	5	83	6
Línea de pobreza	2	33	4	67	6
Pobreza en servicios públicos	3	30	7	70	10
Pobreza por hacinamiento	31	79	8	21	39
Pobreza en materiales de la vivienda	3	30	7	70	100
Pobreza total	1	17	5	83	6

En la tabla 4.19 se muestra que hay un mayor número de artesanos constituidos legalmente como sociedad anónima o sociedad anónima de capital variable, que viven en pobreza por hacinamiento (79%), seguido de un 30% de artesanos constituidos legalmente que viven en pobreza de materiales de vivienda y de servicios públicos 30%.

En donde se puede observar un menor porcentaje de artesanos pobres es en el nivel alimentario con un 17%, de igual forma, se aprecia que hay un 17% de artesanos constituidos legalmente que viven en pobreza de capacidades, de patrimonio (17%) y en pobreza total (17%) (Tabla 4.19).

CONCLUSIONES

Con base en los resultados obtenidos en esta investigación, se llega a las siguientes conclusiones y recomendaciones:

El estado que tiene mayor número de artesanos pobres es Michoacán (70%), seguido del estado de Oaxaca (68%) y Veracruz con un 65% de artesanos.

Hay un gran porcentaje de artesanos pobres viviendo en áreas rurales, seguido del área semi-urbana y área urbana, en todos los niveles de pobreza analizados.

Los programas de gobierno, a pesar de indicar que están dirigidos a potenciar las capacidades, se encontró que éstos no muestran influencia positiva en el crecimiento de los negocios de artesanías.

Los artesanos que tienen mayor nivel de educación, perciben en mayor grado el crecimiento del negocio, incrementan sus activos y producción. Ello se debe a que el nivel de educación les permite ver que la actividad artesanal además de ser tradicional es también un negocio, por ello consideran que es importante incrementar sus activos y ello a su vez, repercute directamente en el incremento de producción de artesanías.

A medida que se incrementa el tamaño de los negocios de artesanías (medido a través del número de mano de obra) el dueño del negocio se ve en la necesidad de incrementar sus activos, para facilitarle el trabajo a su mano de obra a través de la adquisición de herramienta y maquinaria.

Las compras de artesanías por parte del gobierno, disminuye el incremento en activos. Los montos de las compras del gobierno son muy bajos, además que el artesano deja la mercancía a consignación, esperando que algún día sus piezas se vendan para poder cobrar. También puede darse el caso del artesano que solicita un crédito de gobierno y no tiene dinero para pagarlo, entonces el artesano

paga con sus piezas, por eso no perciben el crecimiento de su negocio de ninguna forma y tampoco incrementa el nivel de producción, ventas y mano de obra.

Los artesanos que ganan concursos realizados por instituciones de gobierno, perciben un mayor crecimiento de su negocio, ello se debe a que el artesano da a conocerse en el concurso y otras exposiciones nacionales e internacionales, mostrando su ingenio y creatividad.

Existe un mayor número de artesanos pobres que han sido apoyados por los programas de gobierno, en comparación con los artesanos no apoyados en siete de los ocho niveles analizados, exceptuando la pobreza por hacinamiento en donde existe el mismo porcentaje de artesanos apoyados (62%) y no apoyados (62%).

Los artesanos que más programas de gobierno reciben son los que tienen más pobreza. Ello va de acuerdo a las políticas gubernamentales, ya que según sus objetivos, los programas de desarrollo social van dirigidos específicamente a los artesanos más pobres. Los resultados de este trabajo muestran que los programas de gobierno si van dirigidos a este tipo de población, mas sin embargo, no reducen la pobreza de los artesanos.

Existen más artesanos pobres que no saben leer ni escribir en todos los niveles de pobreza, pero en donde se acentúa en mayor número es en el nivel de pobreza por hacinamiento con un 82%.

La pobreza es más representativa en las mujeres, lo cual es generalizado en lo ocho niveles de pobreza analizados. Hay más mujeres pobres bajo la línea de pobreza, con ingresos inferiores a los necesarios para cubrir los gastos generados por la alimentación, salud, educación, vestido, calzado, vivienda, transporte, artículos de limpieza, artículos de cuidado personal, aparatos electrodomésticos, luz y otros servicios públicos, en comparación con la población artesanal masculina.

Hay un menor porcentaje de negocios en decremento de artesanos apoyados, en comparación con los no apoyados en todas las dimensiones de crecimiento excepto en activos.

Hay más negocios en crecimiento de artesanos apoyados a través de los programas de gobierno, en comparación con los negocios no apoyados, desde el punto de vista en incremento de mano de obra, activos, ventas, producción y crecimiento total.

Tomando en cuenta el nivel de estudios, hay más negocios en estancamiento, seguido de crecimiento y decremento, en todos los niveles de educación analizados.

En cuanto al género, el 29% de los hombres considera que sus negocios crecieron en el último año, mientras que el 25% de las mujeres considera que sus negocios crecieron en comparación con el año anterior.

Hay mayor crecimiento de negocio dirigido por hombres (56%) que por mujeres (53%) y son más artesanas (65%) que artesanos (55%) quienes perciben sus negocios en fase de estancamiento.

RECOMENDACIONES

Para que los programas de desarrollo social contribuyan a reducir la pobreza, se recomienda mejorar cada uno de ellos bajo los siguientes términos:

Los cuatro programas analizados en este estudio deben integrarse para cada artesano. Primero se debe proporcionar cursos de capacitación tanto técnicos como administrativos para que el artesano conozca como manejar el negocio estableciendo costos de producción, precios de ventas a consumidores finales, empaquetado para la venta interna, pero sobre todo, mejoren su producto.

El monto de los programas de crédito son muy bajos e insuficientes para invertirlos en el negocio, por ello se sugiere que se incrementen dichos montos y el tiempo de pago, de tal manera que el artesano pueda invertir, comprando materia prima, maquinaria y herramientas de trabajo, o resolver problemas económicos de salud, alimentación educación o vivienda.

El programa de comercialización, debe ser mejorado para evitar que las instituciones de gobierno se conviertan en un intermediario más. Además de las tiendas de gobierno en donde se venden artesanías, se sugiere que este programa también se enfoque a la búsqueda de nuevos mercados, tanto nacionales como extranjeros, organizando a los artesanos en grupos, para cubrir la demanda que sea solicitada, facilitando a estos productores.

Para el programa de concursos se sugiere que se divida en dos tipos: El primero debe estar enfocado en apoyar la tradición y el segundo es impulsar al artesano a buscar nuevos recursos naturales de su comunidad, que al mismo tiempo podría ser un punto importante para conservar los recursos naturales que actualmente se explotan.

Retomando la parte de recursos naturales, un programa adicional a los ya mencionados podría ser la conservación de éstos para que no se sobreexploten, ya

que además de arriesgarse a perder la materia prima, a la larga origina costos adicionales para traer la materia prima de una comunidad a otra, haciendo de ello un monopolio beneficiando a unas cuantas familias.

Bibliografía

BIBLIOGRAFIA

Acosta M. Miguel, González P. Ana, Medina, Urbano y Correa R. Alicia. (2001). Crecimiento en la PyME Canaria: Influencia del tamaño, la edad y el sector de actividad. España. Universidad de la Laguna.

Acosta M. Miguel, González P. Ana, Medina H. Urbano, y Correa R. Alicia. (2003). Size, Age and Activity Sector on the Growth of the Small and Medium Firm” *Small business Economics*, 21: 289–307.

Aguilar Orihuela Alonso. (2004). Sin billetes no hay brillo. Obtenida el 23 de enero del 2005 de:
http://www.noticiasoax.com.mx/articulos.php?id_sec=3&id_art=15760/

Aguilar Silvio. (2001, 28 de junio). Artesanías sin apoyo. Noticias, p. 1

Aguilar Villanueva Luis F. (1996). La Evaluación de las políticas públicas. Estudio introductorio y edición. México.

Arzubiaga Podesta Juan. (2000). Políticas sociales y desarrollo. Congreso Internacional Regional. Obtenida el 24 de junio de 2005.
<http://www.ubiobio.cl/cps/ponencia/doc/p18.2.htm/>.

Banco Interamericano de Desarrollo. (1998). Las cifras de la pobreza. Obtenida el 2 de marzo del 2004, de:
<http://www.iadb.org/idbamerica/Archive/stories/1998/esp/c698h1.htm/>.

Banco Mundial. (1993). Encuesta de hogares, medición del nivel de vida en Nicaragua. Obtenida el 18 de septiembre del 2004.
<http://www.bancomundial.com/>.

Banco Mundial. (1996). “Prioridades y estrategias para la educación. Obtenida el 18 de septiembre del 2004. <http://www.bancomundial.com/>.

Barraza Vázquez Antonio (Sin Fecha). La industria alfarera y ladrillera. Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios, SSA., obtenida el 19 de agosto del 2005 de:

[http://www.google.com.mx/nacional%2520de%2520salud%2520ambiental%25200\(Barraza%2520V%C3%A1zquez\).doc+problemas+de+fonart&hl=&ie=UTF-8/](http://www.google.com.mx/nacional%2520de%2520salud%2520ambiental%25200(Barraza%2520V%C3%A1zquez).doc+problemas+de+fonart&hl=&ie=UTF-8/).

Baulch Bob and Masset Edoardo. (2003). ¿Do monetary and nonmonetary indicators tell the same story about chronic poverty?. A study of Vietnam in the 1990, *World Development* 31:441-453.

Beccaría Luis, Juan Carlos Feres y Sáinz Pedro. (1997). Medición de la pobreza, Situación actual de los conceptos y métodos. Informe del Seminario de Santiago de Chile.

Becchetti Leonardo y Trovato Giovanni. (2002). The determinants of growth for small and medium sized firms. The role of the availability of external finance. *Small business economics* 19: 291-306, 2002.

Beck Thorsten, Demirguc-Kunt Asli, Levine Ross. (2000). A New Database on the Structure and Development of the Financial Sector. *The World Bank Economic Review*, 13: 291-306.

Bercovich Nestor (2004) "El microcrédito como componente de una política de desarrollo local: el caso del Centro de Apoyo a la Microempresa", en la ciudad de Buenos Aires, Red de Reestructuración y Competitividad División de Desarrollo Productivo y Empresarial Santiago de Chile.

Bergström Fredrik. (2000). Subsidies capital of rendimiento. *Small Business Economic*, 14: 183-193.

Bicciato Salvador Francesco, Foschi, Bottaro Laura Elisabetta. (2000). Microfinanzas en países pequeños de América Latina: Bolivia, Ecuador y El Proyecto Regional sobre Pequeñas y Medianas Empresas Industriales en América Latina.

Bob Baulch and Masset Edoardo. (1990). Do Monetary and Nonmonetary Indicators Tell the Same Story About Chronic Poverty. A Study of Vietnam in the 1990s, *Word Development*, Vol. 31, No. 3.

Boltvinik Julio y Damián Araceli (2003). Derechos humanos y medición oficial de la pobreza en México, El Colegio de México, 101-137.

Boltvinik Julio. (1990). Pobreza y Necesidades Básicas. Conceptos y Métodos de Medición, PNUD, Bogotá.

Bravo Ramírez Francisco J. (1976). El artesano en México. Edit. Porrúa.

Cabal Miguel, Hidalgo María Stella, Monroy Pedro y García Leonardo. (1997) Caracterización estática y dinámica de las microempresas beneficiarias y no beneficiarias del plan nacional de la microempresa. Sistema de Evaluación de Impacto de los Programas de Apoyo a la Microempresa. Departamento Nacional de Planeación, Santa Fé de Bogotá.

Centro de Estudios Económicos para América Latina CEPAL. (2001). La pobreza en América Latina. Una realidad imperante. Obtenida el 21 de noviembre del 2003 de:
<http://www.eclac.cll/cgi-bin/getProd.asp?xml=/prensa/comunicados/>.

Centro de Estudios Económicos para América Latina CEPAL. (1999). Las dimensiones de pobreza en América Latina. Obtenida el 23 de diciembre del 2003 de: <http://www.eclac.cll/comunicados/7/23797/P23797.xml&xsl=/prensa/>.

Centro de Estudios Económicos para América Latina CEPAL. (2003). Estudio sobre pobreza en América Latina. Obtenida el 29 de diciembre del 2004 de: <http://www.eclac.cll/comunicados/7/98797/P87797.xml&xsl=/prensa/>.

Castangna Alicia Inés, Woelflin Maria Lidia, Pellegrini José Luis. (2000). Incidencia de la pobreza en el Gran Rosario. Instituto de Investigaciones Económicas de la Escuela de Economía Facultad de Ciencias Económicas y Estadística.

Castañeda Julio César. (2005). Estrategias de comercialización y productividad. Un análisis del FONART. Instituto Tecnológico de Oaxaca.

Castillo Holley Alicia. (2004). Cómo financiar empresas emergentes. Obtenida el 12 de enero del 2004 de. <http://www.mujeresdeempresa.com/>.

Castro M. Nidia. (1995). La Cerámica de Servin. Obtenida el 12 de febrero del 2005 de <http://Méxicodesconocido.com/>.

Chávez Margarita, (Sin Fecha). Crecimiento de un negocio o empresa, el crédito sin complicaciones.

Dewilde Carolina. (2003). The multidimensional measurement of poverty in Belgium and Britain. A categorical approach. *Kluwer Academic Publishers*. 68:331-369.

Cooney Thomas y Malinen Pasi (2004) "New perspectives on firm growth," European Council for Small Business and Entrepreneurship, Turku Finland, 112pp.

Cruz, Rivera Julio Daniel, Montiel María Luz, Vera Jiménez Jorge, Cruz Márquez Ariadna Celina. (2001). El taller familiar y el bienestar del artesano de San Bartolo Coyotepec. Oaxaca. Revista Semestral.

Davidsson P, Wiklund, Johan. (1997). Expected consequences of growth and their effect on growth willingness in different samples of small firms. *Entrepreneurship Research*. Wellesley, MA: Babson College.

Davisson P., Kirchoff B. , Hatemi-j A. y Gustavsson H. (2002). Empirical analysis of business growth factors using Swedish data. *Small Business Management*. 40: 4, 330-349.

Dewilde Carolina. (2003). The multidimensional measurement of poverty in Belgium and Britain. A categorical approach. *Kluwer Academic Publishers*, 68:331-369.

Diario Oficial de la Federación. (2002). Reglas de Operación del Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad (FONAES) para el ejercicio fiscal 2002. Secretaría de Economía. Cuarta Sección.

Diario Oficial de la Federación. (2003). Fondo Nacional de Fomento a la Artesanía. (FONART).

Diario Oficial de la Federación. (2005). Reglas de Operación del Fondo de Microfinanciamiento para Mujeres Rurales (FOMMUR).

Diario Oficial de la Federación. (2005). Reglas de Operación de Fondo PyME.

Diario Oficial de la Federación. (2005). Reglas de Operación e indicadores de resultados para la asignación del apoyo canalizado a través del fideicomiso Fondo de microfinanciamiento a mujeres rurales.

Díaz Escudero Orlando (Sin Fecha). ¿Hacia donde va la política de desarrollo social en México?. Universidad Autónoma de Zacatecas.

Díaz Hermelo Francisco y Vassolo Roberto. (2004). The Determinants of Firm's Growth: An Empirical Examination. Universidad Austral.

Diccionario enciclopédico océano (1987). En la enciclopedia Océano.

Dietz Gunther. (1994). Los purhépechas - el caminar de un pueblo. Museo Nacional de Antropología. Madrid: Instituto de México en España.

Drioadisuryo Panjaitan, Cloud Kathleen D. M Rosintan. (1999). Gender, self-employment and microcredit programs an Indonesian case study. *The Quarterly Review of Economics and Finance* 9: .

Enciclopedia libre en línea. (Sin Fecha). Consultado el 21 de febrero del 2005 de <http://es.wikipedia.org/wiki/Microcr%C3%A9dito/>.

Escobar Ledesma Agustín. (2000). Extranjeros en su tiempo. En la Jornada Semanal. Obtenida el 23 de mayo del 2005 de. <Http://www.jornada.unam.mx/2000/jul00/000709/sem-agustin.html/>.

Eshima Yoshihiro. (2003). Impact of Public Policy on Innovative SMEs in Japan. *Journal of Small Business Management*. 12: 85–93.

Estrada Hernández Mónica y Hernandez.(2002).La Nueva Pobreza: ¿Una Cultura? o la Linealidad del Discurso en los Sistemas Sociales en Crisis. Facultad de Ciencias en Santiago de Chile.

Fado Kuri Sergio y Puchot Santander Samuel. (1995). La Banca de Desarrollo en el Marco de la Reforma Económica. Banco Nacional de Comercio Exterior. Obtenida el 2 de junio del 2004 de:
<http://ladb.unm.edu/econ/content/comext/1995/january/banca.html/>.

Feres Juan Carlos y Mancero Xavier. (2001). Enfoques para medición de la pobreza. Breve revisión de la literatura. División de estadística y proyecciones económicas, Santiago de Chile.

Fernández A. García R. y Ventura J. (1988). Análisis del crecimiento sostenible por los distintos sectores empresariales. Documento de trabajo de la Universidad de Oviedo.

Fisher Eilenn y Reuber Rebecca (2003)” Support for rapid-growth firms: a comparison of the views of founders government policymakers, and private sectors source providers” *Small Business Management*, 41:4 346-365.

Flores Alonso María de Lourdes. (2002). La medición de pobreza en México. Centro de estudios sociales y de opinión pública.

FOMMUR. (2004).“Manual de Micro regiones. Fondo de Microfinanciamiento a mujeres rurales.

FONAES. (2004). Manual de Micro regiones. Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad.

Forcadell Francisco. (Sin Fecha). Un modelo dinámico de crecimiento empresarial basado en los recursos. Universidad Rey Juan Carlos, Madrid España.

García Cortazar Guadalupe. (2002). La participación de la mujer en los negocios artesanales competitivos. Instituto tecnológico de Oaxaca.

García Medrano Renward. (2005). Repartir dinero o generar empleos. Obtenida el 2 de septiembre del 2005 de.
<http://www.mexico.com/lapalabra/?method=una&idarticulo=19810/>.

García Pérez José Luis (2005). Análisis de los programas gubernamentales dirigidos al mejoramiento del desarrollo rural en el municipio del fuerte, Sinaloa. Universidad Autónoma Indígena de México. Revista de Sociedad, Cultura y Desarrollo Sustentable.

García Vera Mauro. (Sin Fecha). Instrumentos de apoyo a la actividad artesanal Fondo Nacional de apoyo para las empresas.

Gibson John. (2001). Measuring chronic poverty without a panel. *Journal of Development Economics*, 65:243-266.

Gleason Berumen Eduardo. (2003). La artesanía. Obtenida el 17 de enero del 2006.
http://www.mexicodesconocido.com.mx/espanol/cultura_y_sociedad/fiestas_y_tradiciones/detalle.cfm?idpag=4402&idsec=15&idsub=68/.

González Ballesteros, Valle José Alejandro, Caballero Silvia. (2003). Programa Fundamental para el Desarrollo Económico del Estado de México hacia el 2005.

Gregor Mc Judy, Tweed David. (2002). Profiling a new generation of female small business owners in new Zealand: Networking mentoring and growth. *Gender, Work and Organization*, 9:4.

Gutiérrez Lorena, Serrano Rodríguez Javier.(2004). Mejoramiento de las condiciones de acceso al crédito para empresarios.

Gutiérrez Nieto Begoña. (2005). Antecedentes del microcrédito. Lecciones del pasado para las experiencias del presente. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, Valencia España.

- Harabi Najib. (2003). Determinants of Firm Growth: An Empirical Analysis from Morocco", Solothurn University of Applied Sciences, Northwestern Switzerland.
- Hernández E. (2000). Retos para la medición de la pobreza en México. El cálculo de la pobreza. Alimentación y nutrición. México D.F.
- Heshmati Almas. (2001). On the Growth of Micro and Small Firms: Evidence from Sweden", *Small Business Economics* 17: 213–228 pp.
- Hulme, D. y P. Mosley. (1996). Finance Against Poverty: effective institutions for lending to small farmers and micro-enterprises in developing countries. London, Routledge.
- Hutrón, Antonio. (2004). Miseria y grandeza del barro. Instituto de Investigación Social, U.N.A.M., México.
- Instituto Nacional de Estadística de Venezuela. (2002). Indicadores de pobreza: Principales resultados. Dirección de Estadísticas Sociales, Demográficas y Ambientales.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática en México (1993). Magnitud y evolución de la pobreza en México 1984-1992. Informe metodológico.
- Inveyana P. (2002). El marco teórico - conceptual de la evaluación de las políticas públicas. Obtenida el 5 de octubre del 2005 de:
<http://www.cddhcu.gob.mx/bibliot/publica/inveyana/polisoc/dps22/4dps22.htm/>.
- Johnson Peter, Conway Cherly, Kattuman Paul. (1999). Small business Growth in the short Run. *Small Business Economic*, 12: 103-112 pp.
- Leonel Victor y Martínez Juan. (2003). Artesanos oaxaqueños olvidados y explotados" Noticias p. 3.
- Levine Ross. (2005). Does firm size matter for growth and poverty alleviation. Prepared for the Brookings Blum Roundtable, Brown University.

Levine Ross, Beck Thorsten y Demirguc-Kunt. (2005). "SMEs, Growth, and Poverty: Cross-Country Evidence", *Journal of Economic Growth*. 10, 199–229, 31pp.

McGuire, Paul B. y John D. Conroy. (2000). The microfinance phenomenon. *Asia-Pacific Review*. 7:1

Malkin Elisabeth. (2002). Para quitarle el veneno a la cerámica. Boletín de la Comisión para la Cooperación Ambiental de América del Norte. Obtenida el 10 de diciembre del 2004 de:
<http://www.cec.org/trio/stories/index.cfm?ed=7&ID=94&varlan=espanol/>.

Mambula Ch. J. (2004). Relating external support, business. Growth creating strategies for survival: A comparative case study analyses of small manufacturing firms (Smfs) and entrepreneurs. *Small Business Economic*, 22: 83-109.

Martínez Peñalosa Porfirio. (1988). Artes populares y artesanías artísticas en México. Un acercamiento. México D.F.

Martínez Peñalosa Porfirio. (1981). Arte popular de México. La creatividad artística del pueblo mexicano a través de los tiempos. edit. Panorama. pp. 153.

Martínez Tenorio Santos, Ramírez Pedro Pablo y Díaz Castillo Martín. (2003). Evaluación del FONART 2003. Unidad de Investigación, Capacitación y Evaluación para el Desarrollo Rural.

Mateo Pérez Miguel Ángel (2000)._ Estructura mundial de la pobreza. Visiones, indicadores y políticas tras diez años de Desarrollo Humano. Universidad de Alicante España, 13pp.

Max Neef M. (1986). Human-scale economics. the challenges ahead. The living economy. A new economics in the making. London.

McMahon Richard G.P. (1995) Business growth and performance and the financial reporting practices of Australian manufacturing smeS. Head, School of Commerce The Flinders University of South Australia. 98-7, 26.

Medina A. Quezada N. (1975). Panorama de las artesanías Otomíes del valle del Mezquital. Ensayo metodológico. México UNAM.

Mendoza García Edgar (1998). Eternos tejedores de palma. Obtenida el 3 de junio del 2005 de:
http://www.mexicodesconocido.com.mx/espanol/cultura_y_sociedad/arte_popular/detalle.cfm?idpag=3311&idsec=16&idsub=73, 3pp.

Millán Valenzuela Henio, Farfán Guillermo, Trevignani Virginia. (2004). Evaluación del Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales. Universidad Nacional Autónoma de México.

Mitnik O. Y Montoya S. (1995). La pobreza y distribución del ingreso: dinámica y características. Buenos Aires, 1974 – 1994” revista estudios julio / septiembre.

Muro García Rosario. (1982). El trabajo artesanal en las calles. En la Jornada Semanal. Obtenida el 23 de noviembre del 2003 de:
<Http://www.jornada.unam.mx/1982/jul00/000709/sem-agustin.html/>.

Mordo Carlos. (2003). Creatividad artesanal. Potencialidad para el desarrollo. Obtenido el 4 de noviembre del 2005 de:
http://www.conaculta.gobmx/patrimoniocultural/pon_70.htm

Morley Samuel, Beharie Neville, Robinson William, Berger Marguerite, Deustch Ruthanne, Márquez Gustavo, Meduna Patricia, Savedoff William, Valencia Carlos y Álvarez Carola. (1997). Estrategia para reducir la pobreza. Washington.

Mosley Paul y David Hulme. (1998). Microenterprise Finance: Is there a conflict between growth and Poverty alleviation?. World Development 26:5, 783-790

Muñoz Izquierdo Carlos. (1998). Efectos de la escolaridad en la fuerza de trabajo. Un siglo de educación en México.

Murillo Alfaro Félix. (1999). Métodos de medición de pobreza. Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Navarro Juan Carlos (2002). Educación y pobreza: retos y razones para el optimismo. Banco Interamericano de desarrollo.

Navajas Sergio, Schreiner Mark, Meyer Richard I., González-Vega Claudio Y Rodríguez Meza Jorge. (2000). Microcredit and the Poorest of the Poor: Theory and Evidence from Bolivia. *World Development* 28.

Novelo Victoria. (1996). Artesanos, artesanías y arte popular de México, Una historia ilustrada. Consejo Nacional para la cultura y las artes, México.

Organización Panamericana de la Salud. (2000). Metodología para la medición de pobreza en Perú.

Organización de las Naciones Unidas en la República Dominicana (2000). Objetivos del Desarrollo del Milenio. Obtenida el 26 de febrero del 2006 de: <http://portal.onu.org.do/interfaz/main.asp?Ag=1&did=251&CategoriaNo=236&N=1>

Otero Gerardo Adrián, Cerimedo Federico, Cuenin Gerardo, Moccero Diego. (2002). Pobreza: definición, determinantes y programas para su erradicación. Ministerio de Economía de la provincia de Buenos Aires Argentina.

Pérez Izquierdo Victoria. (2003). Las reformas en los 90 y la pobreza: distinciones entre América Latina y Cuba. Seminario Internacional complutense, Madrid, España.

Premaratne S.P. (2001). The networks, resources, and small business growth: the experience in Sri Lanka”, *Journal of Small Business Management*, 39: 4.

Quintero Higuera Alma Delia. (2005). Análisis de los programas gubernamentales dirigidos al mejoramiento de desarrollo rural en el municipio del fuerte Sinaloa. Universidad Autónoma.

Diario Oficial de la Federación. (2002). Reglas de operación de FONAES. México.

Rodríguez Dunia. (2001, 3). Transformar los modos de producción, reto para bordadoras artesanales. Obtenida el 7 de junio del 2005 de <http://www.cimac.org.mx/noticias/01sep/01090303.html/>.

Romani Chocce Gianni. (2002). Impacto del microcrédito en los microempresarios chilenos: un estudio de caso en la II Región de Chile. VII Congreso Internacional sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública, Lisboa, Portugal.

Rosintan D. M. Panjaitan-Drioadisuryo, Kathleen Cloud (1999) Gender, self-employment and microcredit programs An Indonesian case study “*The Quarterly Review of Economics and Finance* 39: 769–779.

Ruiz Huerta Jesús. (2002). Eficiencia, equidad y control democrático: un marco triangular para el análisis de las políticas públicas. VII Congreso Internacional sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública, Universidad Rey Juan Carlos de Madrid.

Ruiz Huerta Jesús. (2002). Las políticas contra la pobreza en la OCDE: eficacia, equidad y control democrático” VII Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública, Lisboa, Portugal, 32pp.

Ruspini Elisabetta. (1999). The Contribution of Longitudinal Research to the Study of Women’s Poverty. *Quality & Quantity*, 33:323-338.

Sach W. (1992). Poor not different. *life economics*, London. 161 - 165.

Sáinz Ochoa Alberto. (2002). Análisis de los factores explicativos del éxito empresarial. Una aplicación al sector de denominación de origen calificada Rioja. Universidad de la Rioja.

Salas Quintal Hernán, Pérez Taylor Rafael, Cassigoli Rossana y Dehays Jorge. (2001). Evaluación externa del programa de apoyo a la comercialización de artesanías elaboradas por artesanos de escasos recursos (FONART)”, Instituto de Investigaciones Antropológicas. Ciudad Universitaria. México.

Secretaria de Economía. (2004). Informe de evaluación correspondiente al cierre del cuarto trimestre del ejercicio fiscal de 2003.

SEDESOL. (2000). Programa Nacional de Desarrollo Social. Obtenida el 29 de agosto del 2005, de <http://www.sedesol.com.mx/>.

Secretaria de Desarrollo Social. (2002). Comité Técnico para la medición de la pobreza en México.

Sen Amartya. (1998). Desigualdad y empleo en Europa contemporánea. Revista Internacional del Trabajo. Ginebra. OIT.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática en México (1984-1992). Medición De la pobreza en México.

Silva Arciénega Rosario. (2000). Dimensiones psicosociales de la pobreza. Universidad Nacional Autónoma de México. Escuela Nacional de Trabajo Social.

Singh Surendra P, Reynolds Ruthie G., Muhammad Saldar. (2001). A Gender-Based Performance Analysis of Micro and Small Enterprises in Java, Indonesia. *Journal of Small Business Management*, 39(2), 174–182..

Skoufias Emmanuel. (2000). ¿Está dando buenos resultados Progresar?. Informe de (International Food Policy Research Institute).

Spyros Arvanitis, Heinz Hollenstein y Stephan Lenz (2002), "The Effectiveness of Government Promotion of Advanced Manufacturing Technologies (AMT).

Tinker Irene. (2000). Alleviating Poverty. *Journal of the American Planning Association*, Vol. 66:3

Torres Rosa María. (2000). Itinerarios por la educación Latinoamericana: cuadernos de viajes", Edit. Paidós, Buenos Aires-Barcelona-México.

Turok Martha. (1996). Cómo acercarse a la artesanía. Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.

Universidad de Chapingo (2002). Evaluación Externa a los Programas del Fondo Nacional de Fomento para las Artesanías (FONART). Universidad Autónoma Chapingo.

Vieyra Guyana. (1999). La capacitación en el desarrollo artesanal. Instituto nacional de solidaridad. Obtenida el 23 de noviembre del 2005 de:
<http://www.cddhcu.gob.mx/camdip/comlvii/comart/seminario/fuyana.htm>.

Anexos

ANEXO A. Dimensiones e indicadores de los programas de desarrollo social.

Financiamiento

Autor	Concepto	Dimensión	Indicadores
FOMMUR (Diario Oficial de la Federación 2005, 4 y 5)	El financiamiento consiste en otorgar microcréditos a mujeres que viven principalmente en zonas rurales con montos que oscilan entre un mil y tres mil pesos.	Monto	Entre \$1,000.00 hasta \$3,000.00
PRONAFIM (Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario 2004,3).	El financiamiento para PRONAFIM son los apoyos u otorgamiento de créditos. Los montos de estos apoyos oscilan entre \$500.00 y \$30,000.00.	Monto	Entre \$500.00 y \$30,000.00
FONAES (Diario Oficial de la Federación 2002,4).	El financiamiento para FONAES, es un apoyo financiero que se define como las aportaciones que a través de subsidios se destinan a la población objetivo. Los montos depende del tipo de programa de FONAES	Monto	Depende del tipo de programa del FONAES. Estos apoyos oscilan entre \$7,000.00 y \$30,000.00
FONART (Diario Oficial de la Federación 2003,5).	Para el FONART, el financiamiento consiste en un préstamo que oscila entre \$2,000 y \$10,000 pesos	Monto	Entre \$2,000 y 10,000 pesos

Capacitación

Autor	Concepto	Dimensión	Indicadores
FONART (Diario Oficial de la Federación 2003,5).	La capacitación esta enfocada a mejorar la calidad y el diseño de la producción artesanal para adaptarla a las necesidades y requerimientos del consumidor. Estos servicios se proporcionan a solicitud del artesano o cuando se haya detectado una problema por parte de los encargados del FONART. Estos apoyos incluyen ayuda en las áreas técnica y administrativa	Cursos en área técnica	Uso de nuevos materiales Diseño de nuevos productos Técnicas de trabajo Instalación de nueva tecnología Proceso de control de tecnología
		Cursos en área administrativa	Contabilidad Recursos humanos Gestión de la calidad Comercialización Control de inventarios

Compras

Autor	Concepto	Dimensión	Indicadores
FONART (Diario Oficial de la Federación 2003,4).	Las compras del FONART son por medio de la adquisición de los productos artesanales en los centros de acopio del FONART.	Monto de la compra	Depende del monto de compra

Concursos

Autor	Concepto	Dimensión	Indicador
FONART (Diario Oficial de la Federación 2003).	A través de la organización de concursos en el ámbito artesanal se otorgan premios en efectivo a la creatividad y nuevos diseños especialmente a los artesanos del país, impulsando la preservación de técnicas y capacidades artísticas	Reconocimiento económico	Depende del concurso

ANEXO B. Dimensiones e indicadores de crecimiento

Autor	Concepto	Dimensión	Medición
Mambula Ch. J.(2004). "Relating external support, business. Growth creating strategies for survival: A comparative case study analyses of small manufacturing firms (SMFs) and entrepreneurs". <i>Small Business Economic</i> , 22: 83-109pp	El crecimiento es medido en términos de incremento en el empleo, ventas, producción, número de máquinas, ganancias y aumento en el área de trabajo.	Empleo	Incremento en el número de empleados de tiempo completo
		Ventas	Incremento en ventas totales
		Producción	Incremento en los niveles de producción medido en millares
		Maquinaria	Incremento en el número de maquinaria
		Ganancias	Incremento de ganancias expresado en porcentaje
		Área de trabajo	Incremento en el área de trabajo medido en metros cuadrados
Majumdar Sumit K (2004, 116)	El crecimiento se observa en el incremento de ventas	Ventas	Incremento en el nivel de ventas en comparación con el año anterior
Díaz Hermelo Francisco y Vassolo Roberto (2004) "The Determinants of Firm's Growth: An Empirical Examination, Escuela de Dirección y negocios, Universidad Austral, 1-22 pp.	El crecimiento se ve en el incremento en ventas	Ventas	Incremento en el nivel de ventas en comparación con el año anterior
Harabi Najib (2003) "Determinants of Firm Growth: An Empirical Analysis from Morocco", Solothurn	El crecimiento es el incremento en ventas y empleo	Ventas	Incremento en el promedio de ventas anuales después de 2 años

		Empleo	Incremento en el promedio anual de empleados después de 2 años	
		Previsto o pronosticado	Crecimiento previsto o pronosticado	
Mc Gregor Judy, Tweed David (2002) "Profiling a new generation of female small business owners in new Zealand: Networking mentoring and growth", gender, work and organization, 9:4, 420-438 pp	La expansión es asociado con medidas semejantes como incremento de volumen de ventas y el incremento en el número de empleados	Empleados	Incremento en el número de empleados de tiempo completo	
		Ventas	Incremento en ventas	
Davisson P., Kirchoff B., Hatemi-j A. y Gustavsson H. (2002) "Empirical analysis of business growth factors using Swedish data", <i>small business management</i> , 40: 4, 330-349pp.	Medido a través del número de empleados y ventas	Ventas	Incremento en el número de ventas	
		Trabajadores	Incremento en el número de empleados de tiempo completo	
Elston Julie Ann (2002) "An Examination of the Relationship Between Firm Size, Growth and Liquidity in the Neuer Markt" University of Central Florida, Economic Research Centre of the Deutsche Bundesbank, 36pp.	El crecimiento es medido a través del número de empleados	Empleados	Incremento en número de empleados	
Fisher Eilenn y Reuber Rebecca (2003) "Support for rapid-growth firms: a comparison of the views of founders government policymakers, and private sectors source providers" <i>small business management</i> , 41:4 346-365pp	El crecimiento se mide a través del incremento en ventas locales y extranjeras	Ventas totales	Locales	Incremento en ventas locales
			En el extranjero	ventas en el extranjero
Sáinz Ochoa Alberto (2002) "Análisis de los factores explicativos del éxito empresarial. Una aplicación al sector de denominación de origen calificada Rioja," Universidad de la Rioja	Es la variación porcentual de ventas e ingresos	Ventas	Variación en el volumen de ventas	
		Ingresos	Variación en el volumen de ingresos	
Premaratne S.P. (2001), "The networks, resources, and small business growth: the experience in Sri Lanka", <i>Journal of small business management</i> , 39: 4, 363-371pp.	Se da a través del incremento de ventas y por ende incremento en ganancias.	Ventas	Incremento en ventas	
		Rentabilidad	Incremento en rentabilidad	
Heshmati Almas, (2001) (2001) "On the Growth of Micro and Small Firms: Evidence from Sweden", <i>Small Business Economics</i> 17: 213-228 pp	Es definida en términos de crecimiento en empleo, ventas y propiedades	Empleo	Incremento en el número de empleados de tiempo completo, e	
		Ventas	Incremento en ventas	
		Propiedades o activos fijos	incremento en propiedades de la empresa o activos fijos	
McMahon Richard G.P., (1995)	Se mide en ventas pasadas, futuras, y	Ventas	anteriores	Incremento en ventas anteriores

			anuales	Incremento en el promedio de ventas anuales
			futuras	Incremento en ventas futuras
		Ganancias		Ganancias del dueño del negocio en comparación con los competidores más cercanos
Fredrik Bergström (2000) "Subsidies capital of rendimiento", <i>Small Business Economic</i> , 14: 183-193, 10pp.	Se mide a través de empleados, producción y capital stock	Empleo		Medido en horas de trabajo
		Producción		Incremento en los niveles de producción
		Capital stock		Incremento en propiedades y activos de la empresa
Singh P. Surendra, Ruthie G. Reynolds, Muhammad Saldar (2001)	Se mide a través de mano de obra y ganancias	Mano de obra		Incremento en el número de trabajadores
		Ganancias		incremento en montos de ganancias anuales
Acosta M. Miguel, González P. Ana, Medina H. Urbano, y Correa R. Alicia, (2003) "Size, Age and Activity Sector on the Growth of the Small and Medium Firm" <i>Small business Economics</i> , 21: 289–307pp.	Incremento en las dimensiones de crecimiento	Activo total neto		Inmovilizado neto Gastos a distribuir Activo circulante neto
		crecimiento multicriterio		Activo total neto, Ingresos de explotación Valor añadido
		Multicriterio		Ingresos de explotación corrientes
		Crecimiento ingresos explotación	de	Capital Suscrito Acciones por desembolsos Acciones Propias Reservas Resultados del ejercicio Gastos amortizables Dividendos a Cuenta Ingresos a Distribuir
		Crecimiento fondos propios	de	Ingresos de Explotación Consumos de Explotación Otros Gastos de Explotación
		Crecimiento añadido	valor	conformado por el activo total neto, los ingresos de explotación y el valor añadido
Johnson Peter, Conway Cherly, Kattuman Paul (1999), "Small business Growth in the short Run" <i>Small Business Economic</i> , 12: 103-112 pp.	Es medido en términos de número de trabajadores de tiempo completo	Empleo		Incremento en el número de trabajadores
Cabal Miguel y Col. (1997), "Caracterización estática y dinámica de las microempresas beneficiarias y no beneficiarias del plan nacional de la microempresa", Sistema de Evaluación de Impacto de los Programas de Apoyo a la Microempresa, Santa fe de Bogotá, 112pp	Incremento en trabajadores e ingresos	Empleo		Incremento en el número de trabajadores
		Ingresos		Incremento en el número de ingresos

Johnson Peter, Conway Cherly, Kattuman Paul (1999), "Small business Growth in the short Run" Small Business Economic, 12: 103-112 pp	Es medido en términos de número de trabajadores de tiempo completo	Empleo		Incremento en el número de trabajadores de tiempo completo
McMahon Richard G.P., (1995) "Business growth and performance and the financial reporting practices of Australian manufacturing smeS" Head, School of Commerce The Flinders University of South Australia, Research Paper Series: 98-7, 26pp	El crecimiento es medido a través de las ventas anteriores a 12 meses y ventas posteriores a 12 meses	Ventas	Anteriores a 12 meses	Incremento en el nivel de ventas anteriores a 12 meses
			Anticipadas a 12 meses	Incremento en el nivel de ventas anticipadas a 12 meses



**INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
CENTRO INTERDISCIPLINARIO DE INVESTIGACIÓN
PARA EL DESARROLLO INTEGRAL REGIONAL UNIDAD OAXACA**



Cuestionario aplicado a artesanos

Encuestador: _____ Fecha _____ No. de Folio _____

Datos generales del dueño del negocio

Nombre del dueño del negocio: _____		
Calle: _____		No. exterior _____
Colonia: _____	V1 Localidad _____	
V2 Estado _____	V3 Municipio _____	
V4 Tipo de comunidad:	1) Rural _____	2) Semi urbana _____ 3) Urbana _____

Datos personales del dueño del negocio

V5 Edad del artesano _____	V6 Etnia a la que pertenece _____
V7 Rama artesanal _____	V8 Subrama _____
V9 Grado de estudios _____	V10 Especialidad _____
1) No sabe leer _____ 2) Primaria _____ 3) Secundaria _____ 4) Bachillerato _____	
5) Profesional _____ 6) Otro _____	
V11 Quien es el dueño del negocio? 1) Hombre _____ 2) Mujer _____ 3) Ambos _____	

Datos del encuestado

V12 Género del encuestado	1) Hombre _____	2) Mujer _____
V13 Jerarquía que ocupa dentro de la familia o negocio _____		

Programas de desarrollo social

¿En qué programa del FONART ha participado?							
Fin1	Otorgamiento de crédito	No	Sí	Cap1	Capacitación	No	Sí
Comp1	Compras	No	Sí	Conc1	Concursos	No	Sí

Nombre de otros familiares	Monto			No.			
	Comp2	Conc2.	Fin2.	Comp.3	Conc.3	Fin.3	Cap.2

Nombre de los cursos recibidos por FONART
Cap3

Financiamiento

Fin4	¿A cuánto asciende el monto del crédito otorgado por FONART?	\$
Fin5	Además del FONART que otras instituciones gubernamentales le han proporcionado créditos?	
Fin6	¿A cuánto asciende el monto del crédito que recibió?	\$
Fin7	¿En qué ocupó el crédito que recibió de otras instituciones financieras?	

Capacitación

¿Qué otros cursos de capacitación ha recibido que no hayan sido impartidos por FONART?					
Cap4	Contabilidad		Cap5	Uso de nuevos materiales	
Cap6	Recursos humanos		Cap7	Diseño de nuevos productos	
Cap8	Gestión de la calidad		Cap9	Técnicas de trabajo	
Cap10	Comercialización		Cap11	Instalación de nueva tecnología	
Cap12	Control de inventarios		Cap13	Proceso de control de tecnología	
Nombre de los cursos técnicos					
Cap14					
Cap15					
Cap16					

Compras del FONART

Comp4	Cuánto asciende el monto anual de la producción vendida al FONART?	\$
Comp5	¿Con qué frecuencia el FONART le compra artesanías	
	1.- Una vez al año	2.- De 2 a 4 veces al año
		3.- 5 o más de 5 veces al año

Concursos

¿En qué tipo de concurso participó?			
Conc4	Comunitario	Conc5	Estatal
Conc6	Nacional		
Conc7	¿Qué lugar obtuvo en el concurso?	3er lugar	2do lugar
			1er lugar
Conc8	¿Cuál fue el monto del premio?		\$
Conc9	¿Le dieron un diploma o reconocimiento?		No Sí

Crecimiento

C1 ¿Cuántas personas trabajan en el negocio? _____ y cuántos son:

		Total		Familiares		Contratados
C2	Niños		C6		C10	
C3	Adolescentes		C7		C11	
C4	Adultos		C8		C12	
C5	Ancianos		C9		C13	

C14.- ¿A qué tipo de Sociedad pertenece su negocio? a) taller familiar _____
 b) Sociedad anónima _____ c) Sociedad de capital variable _____ d) Otro _____

C15.- ¿Cuántos años tiene el negocio? _____

C16 En porcentaje, ¿Cuánto cree que su negocio creció en el último año? _____

C17 ¿Hace un año ¿cuántas personas trabajaban en su negocio? _____

C18 ¿Cuantas piezas elabora actualmente a la semana? _____

C19 ¿Hace un año cuantas piezas se elaboraba en el negocio semanalmente? _____

C20 ¿Cuanto vende actualmente a la semana? _____

C21 ¿Hace un año cuánto vendía en promedio semanalmente? _____

¿Qué compró para su negocio en el último año?		
C22 Computadora _____	C23 Impresora _____	C24 Camioneta o auto _____
C25 Maquinaria _____	C26 Fax _____	C27 Herramientas _____
C28 Mobiliario _____	C29 Vitrinas _____	C30 Nada _____
C31 Otro _____	C32 Terrenos _____	

POBREZA

Número de miembros de la familia

P1	¿Cuántas personas dependen económicamente del dueño?	
-----------	--	--

Alimentación

P2	¿En promedio ¿Cuánto gasta mensualmente en alimentación usted y su familia?	\$ _____
-----------	---	----------

Número de cuartos de la Vivienda

P3	No. Recámara(s)	P4	No. Cocina(s)	P5	No. Comedor(es)	P6	No. Baño(s)	P7	Otro(s)

Materiales de la vivienda

P8	Material de las paredes de la vivienda	Lámina metálica	Madera	Tabicón o ladrillo	Adobe
P9	Material de los pisos de la vivienda				
P10	Material de los techos de la vivienda				
P11	Lugar de necesidades fisiológicas				
P12	Las condiciones físicas de su vivienda son?				
P13	¿Ha realizado mejoras a su vivienda en los últimos seis meses?	Sí		No	
P14	¿Cuánto gastó en realizar estas mejoras?	\$ _____			

Artículos de limpieza

P15	En promedio cuanto gastó en artículos de limpieza para su hogar?	Mensual \$ _____
P16	En promedio cuanto gastó en artículos de cuidado personal para su hogar	Mensual \$ _____

Aparatos electrodomésticos

P17	En promedio cuanto gastó en aparatos electrodomésticos en el último mes?	Mensual \$ _____
------------	--	---------------------

Energía eléctrica

P18	¿Cuánto pagó de luz en el último bimestre?	Mensual \$ _____
------------	--	---------------------

Prendas de vestir

P19	¿Cuánto gastó en prendas de vestir y calzado en los últimos seis meses?	Mensual \$ _____
------------	---	---------------------

Salud

P20	¿Cuanto gastó en atención medica en los últimos seis meses?	Mensual \$ _____
------------	---	---------------------

Educación

P21	¿Cuánto gastó en educación el año pasado?	Mensual \$ _____
------------	---	---------------------

Servicios públicos

P22	Teléfono		P23	Drenaje		P24	Agua entubada		P25	Agua potable	
	No	Sí		No	Sí		No	Sí		No	Sí
P26	Pavimentación		P27	Alumbrado público		P28 ¿Cuanto pagó en servicios públicos en los últimos seis meses? \$ _____					
	No	Sí		No	Sí						

Transporte

P29	En promedio ¿Cuánto gasta en gasolina semanalmente? \$ _____	P30	En promedio ¿Cuánto gasta en transporte semanalmente? \$ _____
------------	---	------------	---

Ingresos por artesanía

P31	En promedio, ¿cuál es el ingreso mensual que percibe por artesanías? \$ _____
------------	--

Otros ingresos mensuales

P32	Remesas \$ _____	P33	Agricultura \$ _____
P34	Otro negocio \$ _____	P35	Ganadería \$ _____
P36	Otros ingresos \$ _____		

Gracias por su participación