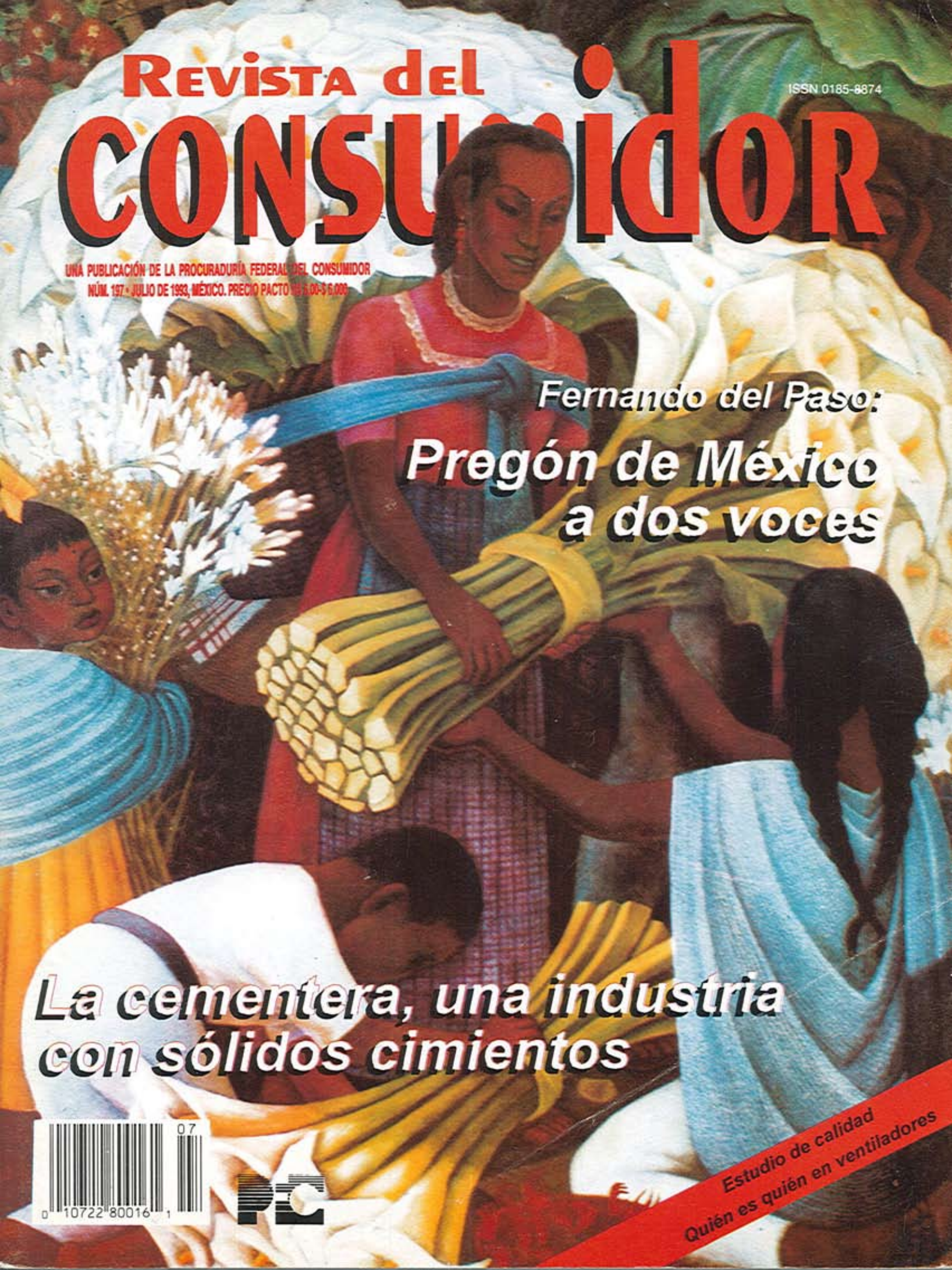


# REVISTA del CONSUMIDOR



ISSN 0185-8874

UNA PUBLICACIÓN DE LA PROCURADURÍA FEDERAL DEL CONSUMIDOR  
NÚM. 197 • JULIO DE 1993, MÉXICO. PRECIO PACTO \$6.00-\$6.000

*Fernando del Paso:*  
**Pregón de México  
a dos voces**

**La cementera, una industria  
con sólidos cimientos**

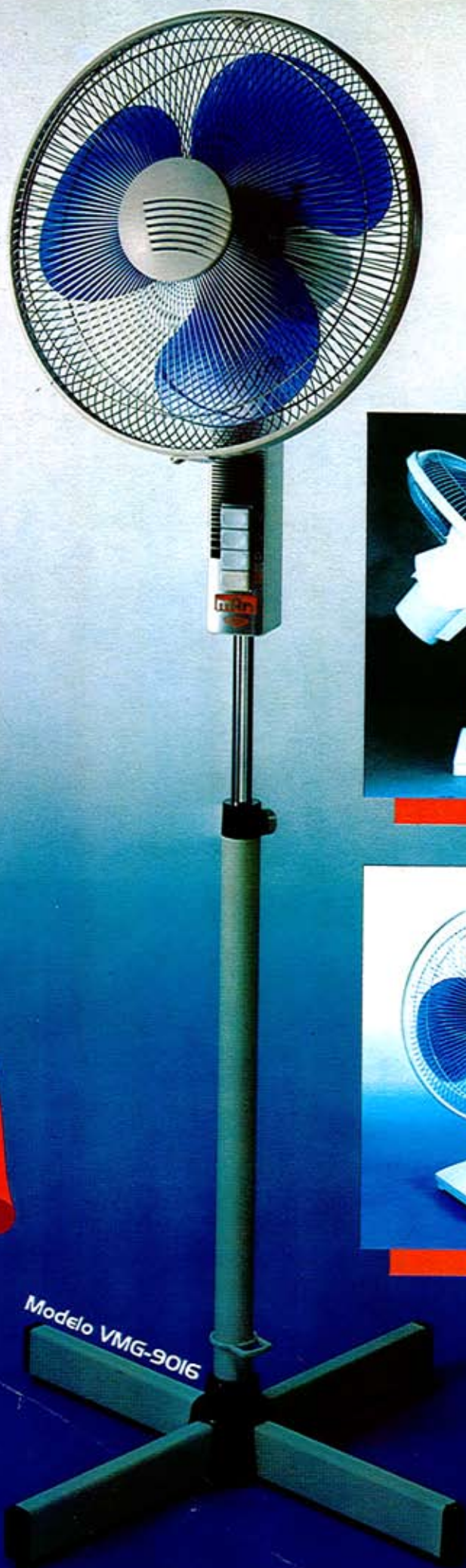


**Estudio de calidad  
Quién es quién en ventiladores**

# VIENTOS DE CAMBIO

## ¡LA CALIDAD ENTRE NOSOTROS!

- Más estabilidad y equilibrio; nuevo diseño de bases y puntos de apoyo.
- Avanzado diseño de rejilla, doble protección y seguro único para su desmontaje.
- Nueva línea adaptable a toda decoración.
- Equipados con moto, silencioso de alta potencia.
- Autolubricación permanente.
- Mayor volumen de aire que proporciona agradable ventilación constante.
- Oscilatorios de tres velocidades; bajo consumo de corriente.
- Buenos auxiliares para sistemas de aire acondicionado.
- Alta tecnología de fabricación bajo estrictas normas internacionales.
- Calidad de exportación



Modelo VPG-9016



Modelo VMG-9012



## Directorio

### Director:

Lic. Alfredo Baranda García

Editor: Marco Antonio López Gallo; Responsable de la Publicación: Oscar Romero Rojas; Responsable del Equipo Editorial: Guillermo Torales Caballero; Responsable de Información: Enrique Parada García; Responsable de Redacción: Dora Torres Ponce; Coordinación de Reporteros: Marta S. García; Reporteros: Ma. Guadalupe Cruz, Graciela Muñoz, Alejandra Sánchez, Rodolfo Valadez; Corrección: Leticia Muñoz.

Responsable del Equipo de Diseño: Alejandro Lobato Rosales; Diseñadores: Francisco Alatríste, Pedro Castellanos G., Víctor Gutiérrez, Francisco Hernández, Fernando R. Molina; Apoyo Informático: Sandra Salgado M.; Tipografía: Ana S. Chio, María Concepción Aguilar; Fotógrafo: Gonzalo Gutiérrez.

Ilustradores: Alfonso Orvañanos e Ismael García.

Fotografía de portada:  
"Vendedora de flores" de  
Diego Rivera.



Teléfono de la revista: 559-73-77 exts. 262 ó 263. Para correspondencia, diríjase al editor de la Revista del Consumidor en Insurgentes Sur núm. 1228, 5º piso, c.p. 03200, o al A.P. 20600, México, D.F.

## EDITORIAL

2

## FORO DEL CONSUMIDOR

3

## ORGULLOSAMENTE MEXICANO

La cementera, una industria con sólidos cimientos

4

## NUESTRA PLUMA INVITADA

Fernando del Paso:  
Pregón de México a dos voces

9



## SERVICIOS DE LA PROFECO

Sobre colegiaturas  
La información, base de la concertación

17

## TODO SOBRE...

Guía de precios de autos nuevos y usados

21



## EL CARRUSEL DE LOS SIGNOS

El oro blanco de Apan  
El pulque, entre los recuerdos del porvenir

33

## EL CONSUMO EN LOS ESTADOS

Desde Durango  
Producción acuícola, futuro alimentario

41

## LA DANZA DE LOS NUMEROS

De útiles escolares

47

## LOS PEQUEÑOS CONSUMIDORES

Tú eres nuestro mejor reportero

El juguete mexicano: ¡ven a jugar conmigo!  
La leyenda de Buda

49

## LA ENTREVISTA DEL MES

Ricardo Garibay:  
Del consumo de libros, al amor que nos consume

56

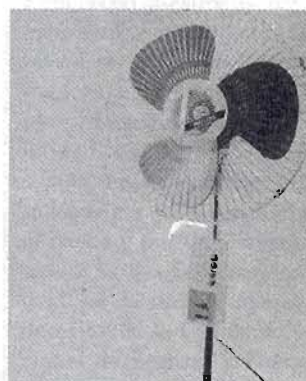
## SALUD

Teniasis y cisticercosis

62

## REPORTAJE ESPECIAL DE PRUEBAS DE CALIDAD

Ventiladores  
I



La Revista del Consumidor es una publicación mensual de capacitación y orientación a los consumidores. Sus oficinas se encuentran ubicadas en Insurgentes Sur núm. 1228, colonia Tlacoquemécatl del Valle, teléfono 559-73-77 (conmutador con 14 líneas directas); para suscripciones y ventas llamar al 611-73-79, 611-75-23 y 598-67-81. El contenido de los artículos firmados no necesariamente refleja la filosofía de la Revista. Se incluyen como parte de nuestros principios editoriales de búsqueda de pluralidad y encuentro de corrientes de opinión. Esta publicación no autoriza la utilización de ninguno de los materiales publicados para fines publicitarios o comerciales. La violación de esta disposición ameritará denuncia ante las autoridades correspondientes.

Se autoriza expresamente la reproducción total o parcial de los textos o estudios incluidos en esta revista, siempre que se utilicen para orientación y capacitación de la población y se indique su procedencia.

Certificado de licitud de título núm. 1127 y de contenido núm. 639, expedidos por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas el 30 de abril de 1981. Se reservan todos los derechos respecto del título de esta publicación conforme a la Unión Internacional de Derechos de Autor. Registrada como correspondencia de Segunda Clase por la Dirección General de Correos. Registro núm. 015-1176. Características 218621140. Distribución Nacional. Tiraje: 50 mil ejemplares. Impreso en los talleres Complejo Editorial Metropolitano, S.A. de C.V., Bahía de Ballenas núm. 15, colonia Verónica Anzures, c.p. 11300, México, D.F.

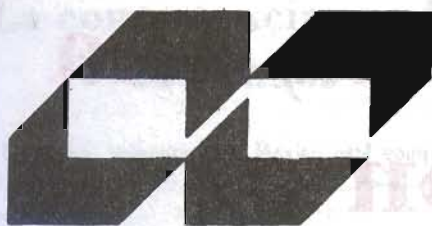
El contenido de los anuncios comerciales publicados en la Revista del Consumidor es de la exclusiva responsabilidad de los anunciantes. Su publicación no implica, en modo alguno, juicio de valor ni acto de autoridad por parte de la Procuraduría Federal del Consumidor.

**A**l término de este siglo y del milenio asistimos, como testigos privilegiados, a la conformación de un nuevo orden internacional en el que México está inserto en forma destacada. Nuestra sociedad es cada vez más dinámica y compleja, y sus demandas plantean nuevos desafíos y formas de aproximación. La acción de gobierno sólo puede entenderse, frente a ello, como diálogo constructivo y labor conjunta del quehacer social.

La apertura económica y el fenómeno de globalización ejercen una notable influencia en el mercado mexicano: cada día se incorporan a él más productos y servicios que generan cambios insospechados e, incluso, nuevas relaciones de consumo. En este sentido, la información que se proporciona tanto a consumidores como a fabricantes, proveedores y prestadores de servicios, propicia mayor equidad porque brinda igualdad de oportunidades y suficiencia de opciones para hacer más transparente y efectiva la competencia en las relaciones comerciales.

En este entorno, donde la información al mercado se convierte en el instrumento ordenador por excelencia, se inscribe el amplio programa de comunicación integral con la sociedad que, con este número de la Revista, emprende la Procuraduría Federal del Consumidor para orientar una nueva cultura de consumo. Nos proponemos abrir nuevos cauces para la participación de los sectores que conforman el amplio mosaico de las relaciones de consumo en el país.

Orientar e informar son tareas fundamentales de la **Revista del Consumidor**. Por ello, aspiramos a hacer de ésta un instrumento cotidiano de la población; aspiramos, primordialmente, a ser el interlocutor confiable que capte la demanda de esta nueva sociedad más participativa y que, día con día, nos exige ser mejores para servirla con mayor eficacia y oportunidad.



## Sugerencias de un lector

### Revista del Consumidor:

Les envío saludos y al mismo tiempo los felicito por querer mejorar su interesante revista.

Mi nombre es Manuel Galván Vargas, tengo 18 años de edad y estudio el 2º nivel en el Cecati. El motivo de mi carta es sugerir que sigan adelante con el mejoramiento de la revista pues se trata de una publicación de mucha importancia. Primeramente me gustaría que publicaran reportajes sobre comerciales que violan la ley, así como acerca de la calidad y precio de diversos productos, ya que así nosotros podemos dar cuenta de lo que conviene comprar. Me complacería que todo México leyera la revista.

También me agradan las caricaturas y las fotos, porque llaman la atención del público; el tamaño de los artículos es adecuado, pero la presentación no me satisface porque le falta algo que la haga diferente de las demás; el lenguaje es un poco técnico en la sección de Pruebas de Calidad.

Por último, les sugiero que anuncien la revista en radio y televisión.

Con las más sinceras felicitaciones, se despiden ustedes.

Atentamente

Manuel Galván Vargas

Primavera núm. 1939

Colonia del Fresno

Sector Juárez, c.p. 44900

Guadalajara, Jal.

### Estimado Manuel:

Recibimos con agrado tus comentarios y nos es grato comunicarte que a partir de esta edición, la **Revista del Consumidor** muestra importantes modificaciones que de alguna forma coinciden con tus amables sugerencias, por ejemplo, la sección de Pruebas de Calidad ahora se imprime a color y hemos mejorado la calidad del papel. Por otra parte, la redacción de la información busca ser más amena y clara, sin demeritar su calidad.

Asimismo, nuestro órgano informativo ha experimentado significativos cambios en su presentación gráfica e informativa, sin menoscabo de su labor de orientación, capacitación e información al consumidor.

Te invitamos a estar atento a nuestras siguientes ediciones, que esperamos sean de tu agrado.

### Fe de erratas

En la edición correspondiente al mes de junio, el crédito que debió aparecer en la página 8 del artículo "TV de paga" es del prestigiado periodista Raúl Trejo Delarbre. Ofrecemos disculpas a nuestros lectores y al autor del reportaje.

## En mal "plan" perdió auto y dinero

### Revista del Consumidor:

Deseo agradecer de antemano su atención por permitirme exponer un problema que atenta contra mis derechos como consumidor; espero que pueda servir de lección a otros consumidores.

A través del programa **Planauto Bancomer** adquirí un automóvil **Phantom 1992**, pero en ningún momento me informaron acerca de la serie de trámites engorrosos y problemas que enfrentaría en caso de tratar de hacer válido el seguro.

El pasado 8 de enero mi auto fue robado fuera de mi domicilio. De inmediato acudí a levantar las actas correspondientes en la Delegación Política y en la Policía Federal de Caminos. Además lo reporté a **Seguros Monterrey** (con el número de siniestro 93LR1026) donde me indicaron que si en un plazo de 15 días no se recuperaba la unidad, me la pagarían. Sin embargo, aunque pasó un mes y días no efectuaron pago alguno.

Por casualidad, el 17 de febrero encontré el auto en la colonia del Valle. Avisé a la aseguradora y ellos se encargaron de llevar el coche a su corralón con la promesa de que en tres días me lo entregarían.

Cumplido este plazo y al acudir a recoger mi automóvil, el señor Antonio Espinoza, representante de **Seguros Monterrey**, me dijo que no me lo devolvería porque ya había sido pagado a **Planauto Bancomer** y lo único que me darían sería la diferencia del valor de la unidad, o sea 14 mil 233 nuevos pesos, cifra injusta si se toma en cuenta que ya había cubierto 11 mensualidades del crédito, equivalentes a 23 mil 419 nuevos pesos, más 13 mil nuevos pe-

sos de enganche que suman en total 36 mil 419 nuevos pesos, por lo tanto estoy perdiendo cerca de 22 mil nuevos pesos (más de 22 millones anteriores).

He intentado que me expliquen el por qué de esta situación y ni en **Planauto** ni en **Seguros Monterrey** me quieren atender. Presionado por la aseguradora me he visto forzado a recibir, bajo protesta, el cheque de 14 mil 233 nuevos pesos.

Como sé que este asunto no compete a la Procuraduría Federal del Consumidor, acudí a la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, misma que en tres audiencias aún no ha dado un fallo.

Atentamente

Julio Gómez Gayosso

Quito núm. 847

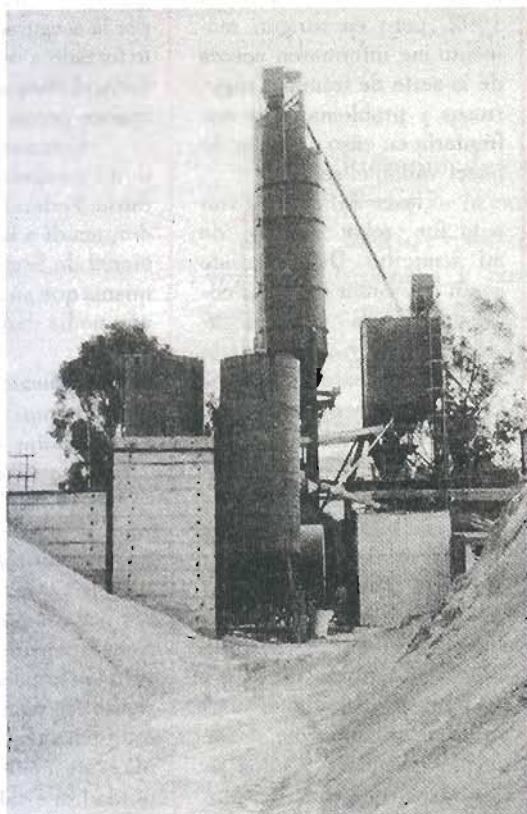
Colonia Lindavista

México, D.F.

### Señor Gómez:

Agradecemos su interés por compartir esta experiencia con nuestros lectores y también le recomendamos que revise las cláusulas del contrato para confirmar si en el plazo de recuperación de la unidad se establecen 15 días o más; en este último caso, indague por qué se pagó antes al banco y por qué la aseguradora lo clasificó como robo total si la unidad apareció después. Si la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas no resuelve su problema, deberá acudir con un abogado y, por la vía civil, presentar una demanda contra **Bancomer** y **Seguros Monterrey** ante el Ministerio Público. Esperamos sinceramente que logre una resolución inmediata y justa.

# La cementera, una industria con sólidos cimientos



**C**onstruir hoy el México de mañana, es algo más que una simple metáfora. Significa, entre otras cosas, unir esfuerzos en función de un proyecto nacional que busca mejorar las condiciones de nuestra actividad productiva para brindar a todos los mexicanos un mejor nivel de vida, ello con base en la manufactura de artículos de excelente calidad que los mercados doméstico e internacional demandan.

La industria cementera mexicana ha alcanzado una posición destacada en el contexto internacional; actualmente es la decimotercera productora a nivel mundial y la tercera exportadora. En el mercado nacional participa con el 0.4 por ciento del PIB y con el 5.6 por ciento del producto de la industria de la construcción. Esta participación ha sido creciente y obedece a su modernización tecnológica, la estrategia nacional para eliminar los rezagos existentes en infraestructura y vivienda, y la recuperación del crecimiento económico.

Este sector tiene ventajas frente a sus competidores del exterior por la moderna tecnología que utiliza en sus plantas, la eficiencia en el uso de la energía y la cercanía de sus instalaciones tanto a las fuentes de abastecimiento de insumos, como a los principales centros de consumo. En México, más del 90 por ciento de la producción de cemento se realiza utilizando el combustóleo, insumo del cual hay gran disponibilidad.

## La competencia por los mercados

El mercado cementero en México está compuesto por un mosaico de empresas, entre las que destacan:

- **Cemex**, empresa netamente mexicana que cubre a más de la mitad del mercado.

- **Apasco**, conformada por inversionistas y capital netamente suizos, y que capta una quinta parte del consumo total.

- **Cruz Azul**, firma mexicana que maneja el 12 por ciento de la producción nacional. Otras empresas dedicadas a este rubro son: **Grupo Chihuahua** (mexicana) y **Moctezuma** (cuenta con inversión francesa, española e italiana con 3 por ciento de participación).

Este mercado es netamente regional, es decir, el principal productor y vendedor es el que está en la región.

A nivel internacional la competencia se realiza por grupos y no por países; los productores de importancia en el mundo son: **Holderbank** y en orden consecutivo **Lafarge**, **C. France** y **Cemex**; como podemos observar México tiene una presencia relevante a nivel global.

Gracias a su alta calidad, el cemento mexicano ha logrado incursionar en el competido mercado internacional con óptimos resultados, hoy respaldado por una novedosa política de comercialización, audaz y agresiva, que ha permitido establecer estratégicas alianzas en el mercado cementero mundial.

Por ejemplo, la exitosa política de **Cemex**, dirigida por el ingeniero Lorenzo Zambrano Treviño, ha consistido en adquirir otras compañías cementeras tanto nacionales como internacionales, lo cual ha permitido colocar el producto mexicano en el ámbito mundial.

Recientemente se dio a conocer la compra de las empresas españolas **Valenciana** y **Sansón**, que aseguran la presencia del cemento nacional en los mercados europeos.

Hace algún tiempo se habían adquirido, en el sur de Estados Unidos, las compañías **Sunbelt Enterprises** en Texas, y **Pacific Coast Cement Corporation**, esta última con una importante terminal marítima en Los Ángeles, California.

Con la presencia del producto mexicano en los mercados internacionales se ha marcado la pauta de la eficiencia y la productividad de la industria nacional.

*Fuentes: -Revista Expansión, enero y junio de 1992.*

*-Periódico El Financiero, 30 de abril y 16 de marzo de 1993.*

## Desde sus cimientos

Desde su nacimiento en 1906, con una rudimentaria fábrica instalada en Hidalgo, Nuevo León, el cemento se ha convertido en elemento insustituible para la sociedad por sus múltiples y variadas aplicaciones.

Para 1910 funcionaban ya tres fábricas: **La Hidalgo** en San Nicolás de Hidalgo, N.L., fundada por el norteamericano Juan Brittingham; **La Cruz Azul**, propiedad de Enrique Gibbons y Jorge Watson, y **La Tolteca**, también perteneciente a norteamericanos, las dos últimas en el estado de Hidalgo, en Jasso y Tula, respectivamente. Al renunciar el presidente Porfirio Díaz, la demanda de cemento se había elevado a 75 mil toneladas por año, impulsada por el abaratamiento del material y la mayor actividad en la industria de la construcción. A causa de la Revolución, **La Hidalgo** se vio obligada a suspender sus trabajos durante toda una década. Las pérdidas de **La Cruz Azul** se acumularon en tal forma que la empresa pasó a manos del Banco Nacional de México, que por años perdió dinero en ellas. Los nuevos propietarios ingleses de **La Tolteca** confiaron en que vendrían tiempos mejores y refaccionaron su empresa durante esos difíciles años, a pesar de que sus ventas en 1915 fueron sólo de 4 mil toneladas. Una vez restablecida la paz, la industria del cemento inició un crecimiento vigoroso, sostenido por las grandes obras de irrigación y caminos iniciadas en 1926. También en la construcción de casas empezó a emplearse este material, por lo que la demanda se hizo cada vez más sólida y firme. La mayor parte de las fábricas de cemento fueron establecidas en el Distrito Federal y en los estados de Hidalgo, México, Puebla, Nuevo León, Sonora y Jalisco, debido a la abundancia de materias primas, comunicaciones adecuadas y la proximidad de los mercados consumidores. Entre 1924 y 1939 se crearon las de Hermosillo, Mixcoac y Apaxco. En 1939 y 1940 la demanda creció notablemente y fue necesario importar grandes cantidades. A partir de entonces se construyeron las fábricas

cas de Guadalajara (1943), Cuernavaca, Lagunas y Orizaba (1945), Barrientos y Mazatlán (1946), y Chihuahua, León y Monterrey (1947). El aumento de las fábricas incrementó la producción en el año de 1947 hasta 998 881 toneladas. De 1948 a 1958 se establecieron las de Vito (1945), Mérida (1956) y California (1958).

En 1959, año de creación del Instituto Mexicano del Cemento y del Concreto, A.C. (IMCYC), existían 20 plantas, 58 hornos y una capacidad instalada de 3.3 millones de toneladas. La industria cementera, como muchas otras, fue motivada a realizar grandes inversiones por las desbordantes expectativas de crecimiento económico que provocó el auge petrolero, ocasionando que aumentara rápidamente la capacidad de producción. Y aunque en 1988 ya funcionaban 29 plantas con una capacidad efectiva de 27 millones de toneladas anuales, había otras secciones que se volvieron obsoletas.

Para evitar esta contingencia, los industriales mexicanos llevaron a cabo importantes inversiones en la modernización de la planta productiva a fin de aumentar la eficiencia y disminuir la contaminación de las zonas donde se localizaban las plantas; el desarrollo estaba enfocado a instalar separadores de alta eficiencia y molinos de rodillos de alta presión para los procesos de los materiales crudos y para los de la trituración final.



En 1989 la capacidad efectiva de producción de la industria fue de 26.7 millones de toneladas, con una utilización del 87.7 por ciento de la capacidad instalada.

La industria cementera estaba integrada por ocho grupos de productores que operaban 27 plantas, localizadas en el centro de la república y cerca de la frontera norte y de las costas. Esta ubicación ha garantizado el abasto del mercado interno y la competencia permanente a los mercados internacionales.

## Signos positivos para la industria cementera

Según un análisis elaborado por el Grupo Financiero Banamex-Aceival, para 1993 aumentará considerablemente la capacidad instalada de esta industria debido a que se integrarán nuevas plantas a las ya existentes, lo que contribuirá a que dicha capacidad se incremente en aproximadamente 10.3 por ciento.

En lo que se refiere a la demanda nacional de cemento, se estima que aumentará en 6.3 por ciento como resultado de los proyectos que para este año se consideran prioritarios dentro del Programa Nacional de Solidaridad, como es el caso de la infraestructura, la vivienda y el gasto social que fueron presupuestados, según los requerimientos para 1993, en un monto considerable.

La producción de concreto premezclado también resiente el mismo efecto de los programas gubernamentales de gasto, que para este año prevén un dinamismo en la obra pública -principalmente en infraestructura- y obra social; se esperan crecimientos de entre 15 y 20 por ciento para 1993, resultado de una mayor utilización de este insumo en grandes construcciones que por su naturaleza y prioridad requerirán de enormes volúmenes.

Resulta innegable que las perspectivas favorables para la industria cementera y del concreto premezclado son fiel reflejo de la reactivación económica que el país ha experimentado a partir de 1990, dadas las posibilidades de crecimiento de la demanda.

Basta mencionar que durante el periodo enero-septiembre del año pasado, el PIB de la construcción creció 7.6 por ciento -superior al nivel de la economía en su conjunto en dicho lapso.

*Fuente: Revista Construcción y Tecnología, vol. V, núm. 57, febrero de 1993.*

## La producción cementera en los últimos años

| Año  | Producción de cemento gris<br>(millones de toneladas) |
|------|-------------------------------------------------------|
| 1989 | 22.8                                                  |
| 1990 | 22.8                                                  |
| 1991 | 25.1                                                  |
| 1992 | 27.5                                                  |
| 1993 | 29.8*                                                 |

(\*) Producción estimada

Fuente: Revista Construcción y Tecnología, vol. III, núm. 35, abril de 1991 y vol. IV, núm. 47, abril de 1992.



### Si de tecnología se trata...

Desde sus inicios, la industria cementera ha contado con tecnología de vanguardia, principalmente proveniente de Dinamarca y Alemania, lo que ha facilitado su sano desarrollo.

Asimismo, una de las mayores preocupaciones de la sociedad en general ha sido que esta industria cumpla con medidas anticontaminantes especiales; al respecto cabe señalar que fue la primera en utilizar equipo de protección ambiental, incluso antes de que se promulgara la ley correspondiente sobre equipo obligatorio.

La industria cementera mexicana usa como fuente de energía calorífica el petróleo, el cual es manejado con el equipo adecuado y de un modo seguro y limpio a fin de proteger el ambiente. También es importante destacar que el contenido de azufre que el petróleo incorpora al cemento no daña al producto ni a la naturaleza, ya que el cemento absorbe dicha sustancia en el mismo proceso químico; ello constituye una diferencia significativa en comparación con los procesos industriales de otros países donde la emisión de azufre representa un grave problema.

### Resultados y retos

Durante 1990 las exportaciones mexicanas de cemento ascendieron a 69.3 millones de dólares (MDD), siendo Estados Unidos el principal destinatario con 53.8 MDD, equivalentes al 77.6 por ciento del total de cemento exportado.

En 1990 México realizó importaciones por un valor de 5 MDD, siendo los Estados Unidos el principal proveedor con 4.9 MDD, que equivalen al 96.5 por ciento del total importado. México no realizó importaciones de Canadá durante 1990.

Durante 1992 se produjeron en México 27.5 millones de toneladas de cemento, de las cuales 25 millones de toneladas se destinaron a abastecer el mercado interno, y el resto se exportó a otros países, principalmente Singapur, Tailandia, Taiwán, Estados Unidos y algunas naciones del Caribe. Simultáneamente la industria cementera nacional ha instalado plantas completas en Estados Unidos y Europa.

En materia de importaciones se compró en 1992 menos del uno por ciento de la producción que hay en la República Mexicana, lo que significa que somos autosuficientes para cubrir nuestras necesidades.

En México, al igual que en otros países, la comercialización del cemento se realiza en un 85 por ciento en sacos y el restante 15 por ciento se vende a granel. Estas ventas se efectúan directamente a los productores de concreto premezclado, así

como a otros fabricantes que lo utilizan a manera de insumo.

Los consumidores son:

-La autoconstrucción o construcción informal en la que el consumidor lo adquiere al menudeo. Su venta se realiza mediante distribuidores o subdistribuidores.

-La construcción formal.

-El sector público.

En 1990, el 58 por ciento de las ventas se destinó al mercado de autoconstrucción o construcción informal, mientras que el otro 42 por ciento fue adquirido por los otros dos sectores.

### Un futuro prometedor

Acorde con las proyecciones de crecimiento de la economía mexicana, la industria cementera se ha planteado consolidar su desarrollo en dos áreas sustantivas de interés social.

La primera es la construcción de unidades habitacionales, actividad que mantiene una demanda constante de cemento. A diferencia de otros países en los que la madera juega un papel muy importante para la edificación de vivienda, en México las casas se construyen básicamente con productos de concreto, desplazando cada vez más a los materiales de arcilla, como el ladrillo.

Hoy en día el gobierno federal está incrementando la participación privada directa en el desarrollo de todo tipo de infraestructura: en 1992 se introdujeron modificaciones a la legislación respectiva con el objeto de aumentar el número de unidades construidas anualmente, así como para ampliar el plazo de los créditos de vivienda de 10 y 15 años a 30, lo cual implicará alzas considerables en la demanda de cemento.

El segundo sector que fomentará el consumo de este producto es el de la construcción de infraestructura de interés social y de servicios, tales como escuelas, universidades, hospitales, presas, puentes, puertos y caminos.

Se prevé la construcción de otras dos plantas cementeras en México para 1993, lo

que permitirá aumentar el número de empleos en este sector (actualmente hay 19 mil personas laborando directamente en este tipo de fábricas).

La perspectiva para la industria nacional del cemento es muy alentadora. De lograrse las metas nacionales de crecimiento establecidas a principios de 1988, se estima que la demanda mexicana de cemento crecerá a una tasa anual promedio que oscilará entre 9 y 12 por ciento para el periodo 1991-1994. Para hacer frente a la creciente demanda doméstica y mantener la plataforma de exportación, la industria cementera continúa realizando inversiones en la modernización de sus procesos productivos y la ampliación de su capacidad instalada.

Graciela Muñoz

*Fuentes: -Entrevista con el licenciado Luis Martínez Argüello, presidente de la Cámara Nacional del Cemento.*

*-Cámara Nacional del Cemento.*

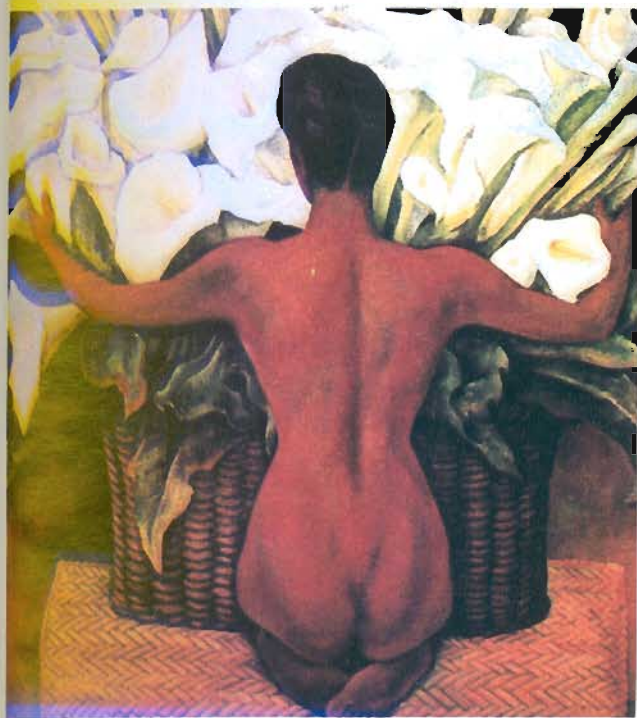
*-Revista Construcción y Tecnología, vol. IV, núm. 37, junio de 1991 y vol. IV, núm. 47, abril de 1992.*

*-Tratado de Libre Comercio en América del Norte. La Industria del Cemento, monografía núm. 21; Secofi.*

# Pregón de México a dos voces

Fernando del Paso

**Y** que me toquen el jarabe tapatío para que vean cómo lo bailo sobre la tumba de Napoleón Tercero. Que me traigan una guitarra, que me traigan un sombrero y unas cananas, que hoy me voy a echar balas en la Feria de San Juan. Que en mi bicicleta con esquís voy a patinar en el Lago de Chapala. Que en mi bicicleta con alas voy a volar sobre Sonora para que me saluden desde abajo mis indios Tarahumaras. Que me voy a bañar en el Salto de Necaxa. Que hoy me voy al jaripeo con el Barón Neigre y Carmen Sylva de calzonera y chaqueta de cuero con bordado de plata de Arizónac. Que me traigan a los mariachís, que vengan Juárez y sus ministros a darme una serenata y me toquen las mañanitas para que vean cómo las canto. Que hoy me voy de partanda a México con la Princesa Bibesco y Eugenia de Montijo a quemar judas, a comer calaveras de azúcar, a romper piñatas, a cantar las letanías y a pedirle posada a México, a tocar matracas de marfil y hueso, a bailar a Chalina, a besarle las manos a la Virgen de los Remedios, a besarle los pies al Señor del Veneno. Que me traigan mi huipil. Que me traigan mi rebozo de bolita y mis faldas de china polana bordadas con chaquira y lentejueta. Que me traigan mis



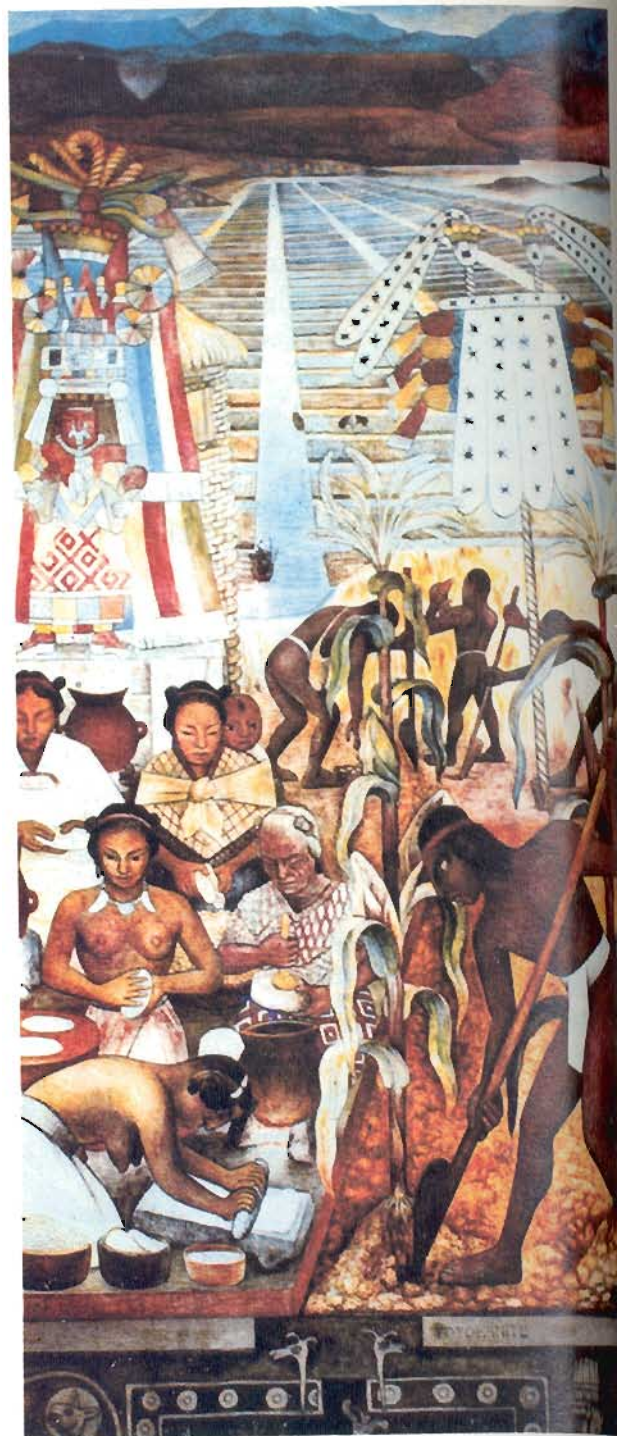
lmaraches. Que me traigan un sarape de Saltillo, porque hoy me voy a vestir de mexicana para asombrar al mundo. Me voy a poner una falda de colas de mapache. Una máscara de diablo michoacano. Una blusa de piel de iguana. Un sombrero de plumas de guacamaya. Y un collar, Maximiliano, de lenguas de cenizote, el pájaro de las cuatrocientas voces, porque yo soy todas las voces, todas las lenguas. Porque yo invento cada día la historia. Porque yo viajo por el mundo con las alas de monta de Cambrai que me hizo Santos Dumont, con las alas de alabastro que inventó para mí Leonardo, con las alas de papel de China que me trajo Marco Polo. Nadie ni nada me puede encerrar, Maximiliano, todos creen que me tuvieron cuatro meses presa en Miramar, diez años encerrada en Tervenen, cincuenta en Bouchout. Todos creen que me han tenido encerrada siempre en mí misma, porque no saben que cosí todos los edictos y cartas y papeles en blanco que dejaste regados en tu despacho del Castillo de Chapultepec para hacerme con ellos un paracaídas y brincar por la ventana. Porque no saben que si yo no me corté el

pelo como lo hizo María Teresa cuando murió su esposo Francisco de Lorena o como se lo cortó Cósima cuando murió Wagner y lo puso en su ataúd para que se lo llevara al infierno, fue, Maximiliano, para dejarlo crecer durante sesenta años y con él hacerme una trenza para descolgarme por el balcón. Porque no saben que cuando viene el mensajero disfrazado del

mago Houdini me transforma en la Princesa de Liliput y me escondo en el día en mi casa de muñecas y en las noches me monto en el lomo de un murciélago que viene por mí desde Brujas para llevarme a Dunquerque y en Dunquerque me monto en el lomo de un pez volador para viajar a México.

Díles, también, que soy mexicana porque sé muy bien dónde dejé mi corazón. Díles que en cambio tú no sabes dónde dejaste el tuyo, díles que el corazón de tu primo Ludwig de Baviera está guardado en la capilla voliva de Alt-Otting y que los corazones de los emperadores y príncipes de la Casa Habsburgo están en las urnas de la Capilla de Loreto del Hofburgo pero que tú no sabes, Maximiliano, dónde quedó tu corazón. ¿Dime, qué hizo el indio con los pedazos después de que el doctor Licca le cortó en cuadros? ¿Los puso en frascos de formol para regalárselos a sus bisnietos? ¿Se los vendió a un coleccionista texano? ¿Se los dio de comer a un águila? ¿O los usó como carnada para irse a pescar tiburones en la Bahía de Chetumal? Tú, Maximiliano, no sabes donde quedó tu corazón, pero escúchame bien y díles a todos aquellos que te digan que yo no soy mexicana porque nací en Bruselas, porque he vivido muchos más años fuera de México de los que allí viví, muriendo, y porque soy una Princesa de la Casa de Orleans y de Sajonia Coburgo, díles que sí lo soy, porque yo dejé mi corazón en Puebla de los Ángeles, donde para celebrar mi cumpleaños me vestí de blanco. Que lo dejé camino de Toluca donde para salir a tu encuentro me monté a caballo. Que lo dejé en Cuajimalpa, lo dejé en el Peñón, lo dejé en la recámara del Palacio Nacional donde me devoraron las chinches. Y lo dejé, Maximiliano, en Ayotla, el día en que me despedí de ti, para no verte nunca más, a la sombra perfumada de los naranjos en flor.

Y si te dicen que mi corazón le quedó chico a México, como corto te quedó a ti tu ataúd de pino, grandes los Jardines Borda, pequeño tu caballo Orispelo. Si te dicen que estoy loca de los pies a la cabeza, que no sólo mis manos están locas porque las hundo hasta los codos en los pantalones y las fuentes, loca mi nariz que te huele en la flor de la canela, loca mi boca que te nombra en los alacranes blancos que te sorbieron los sesos, que te jura en las páginas de los libros, que te maldice en las cuentas del rosario, díles que no, que sé muy bien lo que me digo. Y díles que a mí nada me queda grande ni chico porque el vestido que me puse hoy lo hice yo misma, a la medida. ¿Que viene la Zarina María Feodorovna para regalarme, con tal que no me regrese a México, el collar de brillantes de tres vueltas que usó cuando bendijo las aguas del Neva? ¿Que viene la Princesa Metternich para sobornarme con el brillante Sancy que se puso Carlos el Temerario en el sombrero el día en que dejó la vida traspasado por las alabardas suizas en la tierra borgoñesa y que Paula se llevó a Londres envuelto en un periódico? ¿Que viene el Duque de Marlborough para ofrecirme la cabeza de Sirio el perro? ¿Que tu madre Sofía pone a mis pies las esmeraldas Wittelsbach con tal de que no me vaya a México y me quede aquí encerrada en



Bouchout haciendo calceta, bordando paisajes en punto de cruz, pudriéndome en vida? Dile a la zarina, Maximiliano, que puede arrojar sus brillantes a los cerdos de las pocilgas del Palacio de Invierno de San Petersburgo: dile que hoy me puse de collar al Río Usumacinta. Dile a Paula Metternich que vaya al lago congelado donde encontraron a Carlos el Temerario, para devolverle el brillante Sancy: que hoy me puse a la ciudad de Guadalajara por sombrero. Y dile al Duque de Malborough que le regale a Mambrú el rubí de Sirio la próxima vez que Mambrú se vaya a Malplaquet, y a tu madre que puede quedarse con sus esmeraldas Wittelsbach y con el cofre de plata que Napoleón Primero le regaló a Josefina, con la lanza sagrada con la cual Longinos perforó el costado de Nuestro Señor, con los trineos dorados de María Teresa y la corona imperial de Carlomagno, dile que se puede quedar con todas las joyas y reliquias de la Casa de Austria, que puede quedarse con todos sus castillos y sus palacios. Dile, Maximiliano, que yo tengo a México, y de paso recuérdale que ella está muerta y que yo estoy viva, que ya ni siquiera podrá llorar su traición, arrepentirse y llamarte a Austria, arrepentirse de haber dicho que prefería ver muerto a uno de sus hijos que someterse a la masa de estudiantes de Viena, arrepentirse y volver a vivir, enfrentarse a ellos, bañarlos, desde los balcones del Hofburgo, con chocolate caliente y champaña helada como hizo Lola Montez con los estudiantes de Munich, en lugar de correr para irse a esconder a Laxenberg. Dile que se quede con Laxenberg. Que se quede con su Hofburgo y con su Schönbrunn. Dile a tu madre, Maximiliano, que por casa yo tengo a las selvas y los desiertos de México, a sus montañas por palacios. Y si Josefina encuentra el ópalo que llamaban el Incendio de Troya, si lo encuentra y me lo quiere regalar, y si Inglaterra quiere devolverme el zafiro que Jorge Cuarto le heredó a su hija Charlotte la primera esposa de mi padre y que a la muerte de ella le pidieron a Bélgica que lo regresara a la Corona Inglesa, y si la Zarina Alix me ofrece la sarta de perlas Fabergé que le dio su marido Nicolás y que era tan larga que le llegaba a las rodillas, y si viene la Reina María de Inglaterra para darme las perlas hannoverianas o Fernando Primero de Rumania para regalarme



la corona de hierro fundida con los restos de uno de los cañones capturados en la batalla de Plevna o mi sobrina María de las Mercedes Reina de España para sobornarme con su corona de cinco mil brillantes o Paulina Bonaparte para ofrecermme todos sus collares de corales, Eleonora de Provenza sus pavorreales de plata y zafiros, Eduardo Séptimo de Inglaterra el brillante Cullinan que le dieron cuando le otorgó la autonomía al Transvaal y su mujer la Reina Alejandra el collar de perlas que se rompió en la apertura del Parlamento, díles que no, Maximiliano, que pueden los caballos destrozar las perlas que rodaron entre sus patas frente a la Abadía de Westminster, que puede Alix irse a la Plaza Roja de Moscú a saltar la cuerda con su sarta de perlas, que puede mi bisabuela María Antonietta quedarse con su collar de bri-

llantes para ponérselo el día en que le corten la cabeza en la Plaza de la Concordia y la Princesa Lamballe con su collar de cuentas de marfil para usarlo cuando ensarten la suya en una pica, y a Catalina de Rusia que el brillante que se le cayó en la sopa de un mendigo el día del lavado de pies, dñle que se lo trague ella misma con la sopa. Y a mi prima Victoria la Reina de Inglaterra y Emperatriz de la India, dñle, Maximiliano, que el brillante Koh-y-Noor, de la Corona Inglesa, dñle que se lo meta por el culo. Dñles, Maximiliano, que yo tengo a México a mis pies.

Dñles que lo tengo en las manos, porque cada día lo invento, Maximiliano, y los invento también a todos. Les doy y les quito la vida. Los visto y los desvisto. Los entierro y los desentierro. Les quito el alma y les presto mi aliento. Les quito su risa y les doy mis lágrimas. Vivo y muero por ellos. Yo soy Napoleón Tercero vestido de Madame Pompadour. Yo soy Benito Juárez disfrazado de torcador. Yo soy Juana la Loca que piensa que es Carlota Corday, y un día de estos, Maximiliano, cuando te estés dando un baño de chocolate en tu tina de piedra múcar de Veracruz, te voy a asesinar, te voy a encajar un puñal en el corazón cuando te estés dando un baño de tequila en tu tina de coral, te voy a quitar la vida, Maximiliano, cuando te estés dando, en tu tina de turquesa, un baño de leche de serpiente cascabel. Y después voy a meter la cabeza en la tina porque estoy muerta de sed y quiero, con esa sangre y esa agua de Jamaica, con el vino de Hungría y el jugo de las flores de azahar, con el agua de yerbabuena y el veneno, el pulque y el tequila, el zumo de cochinilla, con tu linfa, con la chaupaña y el borgoña, el agnamiel y tu saliva embriagarme con tu amor de nuevo, emborracharme de ti, beberte hasta que tu amor y mi amor sean un solo amor, y yo sea tú. Y seré de nuevo el niño de Schönbrunn que soñaba con ser Robinson Crusoe. Seré de nuevo el marinero que se deslumbró con las esclavas desnudas de Esmirna. Y viajaré al Brasil para conocer la tanagra violácea. Viajaré a Florencia para meter mi corazón en las orillas del Arno. Viajaré de nuevo a México para fundar en los límites de las dos Américas, y así como la antigua Bizancio se levantó en los confines de Europa y Asia, una nueva Constantinopla. ¿Y sabes qué, Maximiliano? Me voy a ir con Blasio a Cuernavaca y en la noche voy a ver a Concepción Sedano para cubrirla de caricias y de pétalos de flamboyán, y con Miramón y Mejía, con Márquez y con Sahn Sahn me iré de nuevo a Querétaro a jugar whist y comer albóndigas de perro y cuando me lleven al Cerro de las Campanas para matarme, no viajaré en una calesa negra sino en un columpio de seda blanca colgado de los cuellos de dos caballos negros y no serán soldados los que me fusilen sino tus propios generales disfrazados de Judas los que disparen sus cerbatanas con serpentinas envenenadas, o llegaré en una gran pila bautismal de conchanácar llevada en andas por los cuatro Papas a los que he enterrado desde que salí de México y serán niños mexicanos vestidos de ángeles los que me matarán con las flechas disparadas con sus arpas, y esta vez no serás tú el que tendrá que partirse en dos la barba rubia que te llovía sobre el pecho para que te apunten al corazón, seré yo la que me abriré la blusa y me bajaré el sostén para enseñarles a los mexicanos los pechos de los que van a seguir mamando, seré yo la que me levantaré las faldas para enseñarles a los mexicanos mi barba negra y rizada y el lugar por donde los parí a todos y los voy a seguir pariendo.

Yo soy Mamá Carlota. Ellos, los mexicanos, decidieron que a la tía de Europa, tía de Alberto el Rey de Bélgica, tía de Federico Tercero de Prusia y de su mujer Victoria, de Luis Cuarto el Gran Duque de Hesse y de su mujer Alicia y tía abuela de Guillermo Segundo



de Alemania y de Constantino Primero de Grecia y de Haakón Séptimo de Noruega, ellos, los mexicanos, decidieron que a la tía abuela de Jorge Quinto de Inglaterra y de Nicolás Segundo el Zar de todas las Rusias y de Alfonso Trece de España, la iban a llamar Mamá Carlota. Ellos, los mexicanos, me hicieron su madre, y yo los hice mis hijos. Yo soy Mamá Carlota, madre de todos los indios y todos los mestizos, madre de todos los blancos y los cambujos, los negros y los saltapatrases. Yo soy Mamá Carlota, madre de Cuauhtémoc y La Malinche, de Manuel Hidalgo y Benito Juárez, de sor Juana y de Emiliano Zapata. Porque soy tan mexicana, ya te lo dije, Maximiliano, como todos ellos. Yo no soy francesa, ni belga, ni italiana: soy mexicana porque me cambiaron la sangre en México. Porque allí la tiñeron con palo de Campeche. Porque en México la perfumaron con vainilla. Y soy la madre de todos ellos porque yo, Maximiliano, soy su historia y estoy loca. Y cómo no voy a estarlo si no fue con una jícara de agua de toloache con la que me quisieron enloquecer, no fue con el agua del cenote sagrado, ni con el ololín que me dieron en la Calzada de la Viga la tarde en que fui disfrazada al mercado con la señora Sánchez Navarro para comprar una yerba que me hiciera fértil, no, fue con México, y lo lograron. Fueron sus cielos, sus orquídeas, sus colores, los que me enloquecieron. Fue la luz de sus valles la que me cegó. La frescura de su aire la que me intoxicó. Fueron sus frutas: fueron las guanábanas que me regalaba el Coronel Feliciano Rodríguez y las piñas, los duraznos de Ixmiquilpan los que envenenaron mi alma con su dulzura. Dile, dile a tu madre, Maximiliano, que hoy me voy a Irapuato a comer fresas con la Condesa de Kollonitz, aunque me envenene con ellas. A Napoleón y Eugenia, díles que me voy a San Luis a comer tunas con la Marquesa Calderón de la Barca, aunque me espine la lengua y las manos. Y a tu hermano Francisco José dile que me voy a Acapulco a comer mangos con el Barón de Humboldt aunque me muera de empacho.

Díles, además, que me voy a casar de nuevo contigo, y a quienes no quieran que me case para que me lleves a México, díles que yo soy quien te llevo, y que no te voy a dar de dote los cien mil florines que dicen que te entregó mi padre, que no te voy a dar, como Catalina de Braganza a Carlos Segundo de Inglaterra, Tánger y Bombay, o como Luis el Grande de Hungría le dio a una de sus hijas, como dote, el Reino de Polonia y Maximiliano Primero a Margarita le dio casi toda Borgoña y Felipe Segundo a su hija Isabel Clara Eugenia Los Países Bajos: yo te voy a dar algo mucho más grande. Te voy a dar México. Te voy a dar América. Te voy a regalar el Pico de Orizaba para que desde su cumbre veas llegar a Hernán Cortés. Te voy a regalar la

Florida para que vayas a ella con Ponce de León a buscar la fuente de la eterna juventud y bebas de sus aguas para que te quedes para siempre en tus treinta y cinco años. Te voy a regalar el Amazonas para que lo navegues con Orellana y el tirano Aguirre. Te voy a dar la Patagonia, Maximiliano, para que veas pasar a Hernando Magallanes. Te voy a regalar el Archipiélago de los Galápagos para que te vayas a estudiar a las tortugas con Carlos Darwin. Te voy a regalar la Isla de San Salvador para que desde sus playas veas llegar a Cristóbal Colón. Te voy a regalar la Serranía de Chihuahua para que la recorras a caballo al lado de Ambrose Bierce y del General Pancho Villa.

Pronto, pronto, que se me va la vida y se me acaban las palabras. Vistan a mis lacayos con sus libreas de gran gala. Llamen al gran mariscal de la corte. Convoquen a todos los Fugger y a todos los Rothschild para que traigan a Miramar todo el dinero que me



escondió mi hermano Felipe. Convoquen al Arzobispo y al Nuncio. Ordenen a todas mis damas de honor que se presenten ahora mismo en el castillo. Enciendan las calderas de la Novara. Llamen al gran maestro de ceremonias. Convoquen a los guardias palatinos. Que presenten armas los cazadores y los zuavos. Llamen al batallón egipcio y al cuerpo de voluntarios austriacos. Preparen el carruaje descubierto y las seis mulas color Isabelle con patas de cebra. Que se presenten los Dragones de la Emperatriz y los guardianes rurales. Preparen mi manto de terciopelo púrpura. Convoquen a los generales edecanes y a los generales de división y a los oficiales de ordenanza. Empaquen todos los muebles de Miramar. Las cortinas de brocado con el lema Equidad en la Justicia. Las cómodas María Teresa. Las sillas del comedor Enrique Segundo. El escritorio de María Antonieta. Las piedras de granito del Tirol de la fachada. Empaquen los laureles del jardín, las magnolias, el kiosko morisco. Pronto, que me regrese a México, aunque se me vaya la vida, aunque llegue muerta porque me lo ha dicho el mensajero, me ha prometido que regresaré a México viva o muerta.

Díle a los mexicanos que me preparen mi trono. Díles que me vayan cavando un hoyo. Díles que pulan la vajilla de plata. Díles que caven una fosa en las faldas del Popocatepetl, en el Bolsón de Mapimí, en el Lago del Xinantécatl. Díles que barran la Calzada de Santa Anita. Que junten las joyas de la Corona para amarrármelas al cuello y arrojarme al cenote sagrado. Díles que voy a regresar, viva o muerta. Viva, he de regresar coronada con una diadema de abejas y alondras. Muerta regresaré envuelta, como una momia de Guanajuato, con los jirones sanguinolentos de tu mortaja. Viva, volveré descalza para que me besen los pies mis indios mexicanos. Muerta, en un sarcófago descubierto para que me besen la frente y tañan las campanas a duelo y se vistan de crespones negros mis duques y mis marquesas. Viva, volveré caminando de rodillas y rezando el rosario y con un cacto rasgándose el pecho con sus espinas, para que me perdone la Virgen Guadalupeana. Muerta, cruzaré el océano en un barco de velas negras escoltado por pájaros blancos y en una barcaza negra remontaré el Río Pánuco y el Río Tamesí escoltada por mariposas azules y en una góndola negra me quedará quieta como tú, inmóvil, en medio de las chinampas de Xochimilco, rodeada para siempre por todas las flores del mundo. Viva volveré a México en el ferrocarril que sube las cumbres de Acultzingo y cruza el Puente de Metlac y los llanos de Texcoco y desde las ventanas del vagón imperial saludaré a mi pueblo y le arrojaré besos y Maximilianos de oro. Y volveré en una carroza de marfil con ángeles del Tiziano en las puertas y una letanía de rosas enredada en las ruedas, que recorrerá de punta a punta el paseo de la Emperatriz bajo la sombra de los fresnos, para que mi pueblo arroje a mi paso confeti y bendiciones. Y volveré en un globo de seda impulsado por los vientos alisios que bajará del cielo hasta el corazón del Valle de México, en medio de mi pueblo, para que el aire se inunde de palomas y toquen a rebato las campanas. Pero si se me va la vida, Maximiliano, si llego muerta a México, llegaré en una caja de cristal, hecha cenizas, para ensombrecer con ellas las nieves del Iztaccíhuatl, para envenenar con ellas las aguas claras de los Jardines Borda. Y llegaré en una caja de pino para que me entierren en México. Para que México me devuelva, de mi Imperio perdido, por lo menos tres metros de tierra.

*¡Tamalitos cernidos*

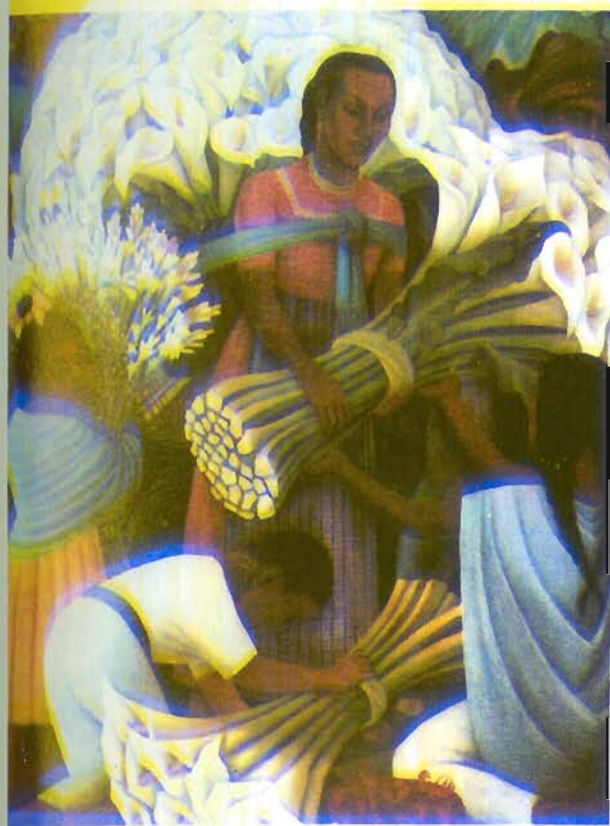
*de chile, dulce y manteca!*

Que en esta ciudad hay mucho ruido y en mi pueblo no, pues sí. Pero en mi pueblo no nos organizan los curas como lo hicieron aquí con todos los léperos y mendigos para que fuéramos haciendo ruido con nuestros rosarios y nuestras latas y nuestras medallas y nuestros pocillos de peltre, en protesta contra las proclamas y los pregones de Don Foré y de Basén. Que aquí hay muchos temblores de tierra, pues también. Pero en mi pueblo, aunque de repente tiembla, como todas las casas son de adobe, todas las rajaduras son iguales. Aquí no, aquí las cuartiduras del tezontle del Palacio de la Inquisición son muy diferentes de las hendeduras que dejó el último terremoto en la piedra de la arquería de Belén, donde se está saliendo el agua desde

hace como un año. ¿Y sabes otra cosa? En mi pueblo no hay árboles. Aquí sí: aquí en la suidad fue donde por primera vez pude tocar un árbol completo desde la copa hasta las raíces: fue cuando el temblor de Santa Cecilia, que derrumbó un encalipito muy grande, y yo me llené las bolsas de dedales de eucalipto que huelen muy bonito. Y es que aquí en la suidad hay muchas cosas que tocar, y en mi pueblo no. Ni modo que el arzobispo me dé permiso de tentar su sombrero de picos o la cruz de amatista que dicen que lleva colgada al cuello, pero una vez me dejó besar las hebillas de sus zapatos que dicen que son de pura plata. Aquí aprendí lo suaves que son las cabritillas de los guantes de las señoras que me dan limosna, y lo frío del charol de sus botines que es casi tan liso como el agua, y que tiene un rechinito especial. Me gusta también tocar lo rasposo de la piel de los maneyes y los picos de la de las piñas. En mi pueblo no hay de esas frutas. Y como te dije antes, un día te voy a llevar en domingo a la Alameda, donde me gusta escuchar los ruidos del agua de las fuentes y tocar las cabezas frías de los leones que la escupen y te voy a enseñar la banca de Don Foré. También, y eso hoy mismo, vamos a ir a la Plaza Mayor. Allí al ladito del Sagrario Metropolitano está el Paseo de las Cadenas, que suenan cuando hace viento y a un lado la Piedra Azteca que llaman el calendario y que a mí me gusta tocarla porque tiene muchas bolitas... Me acuerdo que el temblor de Santa Julia, del 58, fue el peor de todos porque las acequias se desbordaron y se dañaron muchos templos, como el propio del Sagrario y el de San Fernando y fue ése el temblor que tiró al suelo a una estatua de la Patria y también me dejaron tocarla y se rieron mucho cuando le pasé las manos por las tetas... en mi pueblo no hay estatuas de Patrias con las tetas al aire.

*¡Fósforos y cerillos!*

Instalado ya en el Palacio de Buena Vista de la ciudad de México y apaciguada, por el momento, la Iglesia, el General Bazaine ordenó la partida de un destacamento de turcos para sitiar por tierra el Puerto de Acapulco mientras desde el mar lo atacaba, con un destacamento de argelinos, el aventurero conocido como el Maitre Salar, quien nueve años antes y al mando de un buque lleno de filibusteros había acudido a Sonora en un intento tardío de salvar la vida de



Raousset Boulbon. El capitán Blanchot, edecán de Bazaine, resintió que no se le hubiera mandado a Acapulco, porque según le habían contado a ese puerto, durante la Colonia, llegaban de Asia los cargamentos que, después de ser transportados a lo ancho del territorio mexicano, eran reembarcados en Veracruz con destino a la Metrópoli. Y, como al comenzar en México la inacabable serie de sublevaciones, pronunciamientos y asonadas, el tráfico había quedado interrumpido, algunos ricos cargamentos se quedaron en el puerto del Pacífico. Se decía que, aparte de esos chinitos, que nunca llegaron a las fábricas de cigarrillos de La Habana -donde sus amos españoles como no se podían aprender los nombres los rebautizaban con nombres griegos como Sócrates, Protágoras o Alcibíades-, porque también ellos, los chinitos, se quedaron en Acapulco, se rumoreaba que había allí bodegas repletas donde era posible comprar, muy baratas, algunas maravillas que envidiaría el Coronel du Pin y de las que ya no vendrían quizás por mucho tiempo en las naos de la China y de las Filipinas, como cajitas de sándalo y laca, figurillas de marfil, diamantes de Golkonda quizás, y quizás chales de Lahore, mantones de Manila, bufandas de Cachemira. Pero el General Bazaine consoló al capitán



¿Ya planeaste tus vacaciones? ¿Ya elegiste a donde ir a descansar? Es importante realizar los preparativos del viaje con anticipación, para así disfrutar mejor las formidables opciones turísticas que te ofrece nuestro país, porque recuerda...

**SI NO PLANEAMOS... ¡NOS QUEDAMOS!**



**SECRETARÍA DE TURISMO**

CONSULTA A TU AGENTE DE VIAJES, TIENE UNA AMPLIA GAMA DE OPCIONES PARA TI Y EN TUS PRÓXIMAS VACACIONES...  
¡DEJATE CONQUISTAR POR MÉXICO!

PARA INFORMACIÓN TURÍSTICA LLAMA SIN COSTO POR LADA  
01 (800) 903-92 DEL D.F. MARCA 250-0151 Y 250-0123  
LAS 24 HORAS LOS 365 DÍAS DEL AÑO.

Blanchot al encargarlo de dos proyectos. Uno fue pedirle que se rediseñara el jardín español del Palacio de Buena Vista: el general en jefe prefería un jardín estilo inglés, *à l'anglaise*. Entre otras cosas el capitán Blanchot desvió las aguas de un arroyo cercano para transformarlo en varios riachuelos rívorosos, pero como el arroyo estaba lleno de culebras de agua que se colaron en el jardín, se vio precisado a solicitar la ayuda del cacique, o como lo llama Blanchot en sus Memorias, del nabab de Chapala, quien a vuelta de correo le envió treinta grullas que en unos cuantos días se zamparon a todas las culebras. La otra tarea del capitán fue la de organizar un baile de gala que sería ofrecido por el ejército francés a Maximiliano y Carlota a su llegada a la ciudad de México. El capitán calculó que, para cubrir con un toldo o carpa color azul cielo el gran patio del Palacio de Buena Vista, necesitaba varios kilómetros de cretona, un ejército de costureras, una docena o más de cubetas donde se mezclaría el albayalde con las anilinas azules, otras tantas escobas que hicieran las veces de brochas, y un pequeño destacamento de marineros franceses traídos de Veracruz: gavieros, veleros y carpinteros provistos de sierras, jarcias, calabrotes y todo lo que fuera necesario para levantar el toldo azul cielo -lo más cielo posible- y de su centro colgar una gran águila dorada con las alas extendidas.

*¡A las gorditas cuajadas, señores!*

*¡Juiles asados, juiles!*

*¡Al buen turrón de almendra!*

Dos cosas sí te voy a decir, para que te las aprendas bien: una es que nunca te voy a llevar a la Plaza de Mixcalco, porque allí todas las madrugadas afusilan a dos o tres juaristas o cuando menos uno, y no sea la de malas y nos toque una bala perdida. ¿Has oído a La Llorona? Es el fantasma de una mujer que se murió de cuita porque le mataron a sus hijos en Mixcalco y que en las noches camina por la plaza gritando... "Ayyayy mis hijos... Ayyayyyy mis hijos" y cuando la oigo siento que se me encoge el corazón: dicen que tiene las greñas largas y un camisón que arrastra por las piedras... y la otra cosa que te digo, es, fíjate bien: yo no sé de dónde vienes, o si eres de pueblo o de suidada. Pero si quieres andar conmigo y que te dé tus huesos y tus tortillas y que te deje dormir pegado a mí y que te acaricie y que te rasque, tienes que aprender a portarte bien y a no ladrarle sino a los indios y a los léperos. Cuidado vayas a gruñirle a un cura: a los curas se les mueve la cola. Cuidado se te ocurra tirarle una tarascada a una monja: a las monjas se les mueve la cola, y lo mismo a los frailes y a las señoras y a los policías de Basén. Sólo al Santo Viático no se le mueve la cola...

*¿Zapatos qué remendar?*

*¡Jericalla y champurrado!*

*¿Ropa usada que vendan?*

*¡A las castañas asadas, señores  
a las castañas!*

## Sobre colegiaturas

# La información, base de la concertación

**N**o hay nada como el sabor de la satisfacción que nos proporciona el trabajo cumplido con la razón a nuestro favor y la ley en la mano. Éste es el caso de muchas asociaciones de padres de familia que se han acercado a la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco) y están convencidas de que sus demandas son atendidas.

### A formar las asociaciones de padres de familia

El 10 de marzo de 1992 se celebró un convenio de bases mínimas de información para la comercialización de los servicios educativos, en el que se aborda el problema de los aumentos a inscripciones y colegiaturas. Una de las propuestas señala que los padres de familia tienen la obligación moral de constituirse en comités o asociaciones en todos los colegios y escuelas particulares, con el propósito de que estén informados acerca de los incrementos y, en caso de que haya desacuerdo, que negocien directamente con la escuela; de seguir existiendo diferencias entre las partes, la Profeco podrá actuar de inmediato y a petición de la Sociedad de Padres de Familia.

La **Revista del Consumidor** platicó con la licenciada Adriana Campos, directora de Quejas, Conciliación y Arbitraje de la Profeco, quien nos informa y da su opinión sobre los alcances de dicho acuerdo:

"Como prestadoras de servicios, las escuelas están obligadas a presentar a los

padres, por conducto de su asociación, los ajustes o modificaciones que se realicen en el monto de las inscripciones, re-inscripciones, derechos de incorporación, exámenes, transporte y colegiaturas, por lo menos con 60 días de anticipación.

"Con ello -menciona la directora de Quejas- se espera que los dueños o responsables del funcionamiento de la escuela y los padres de familia participen juntos en la concertación de los ajustes correspondientes.

"Es decir -continúa Adriana Campos-, puede ocurrir que ciertas instituciones de enseñanza requieran reparaciones urgentes en el inmueble, acondicionar nuevas áreas o construirlas porque los alumnos están hacinados; en este caso los aumentos se darán conforme a las necesidades del centro educativo y según las posibilidades que tengan los padres de familia de desembolsar cierta canti-



dad sin afectar en gran medida su economía.

“El acuerdo beneficia a ambas partes, siempre y cuando estén en la disposición de llegar a un justo medio en el cual nadie salga perjudicado ni se distraiga del aspecto más importante que es velar por la educación de nuestros hijos”.

Todo lo anterior nos demuestra que, como apunta la licenciada Campos:

“Es relevante la participación de los padres de familia; nadie puede quedar al margen. Las personas que tienen inscritos a sus hijos en escuelas particulares deben centrar su atención en la formación de una asociación o sociedad de padres de familia,

con el fin de que se les reconozca como entidad jurídica y puedan resolver sus problemas como usuarios de estos servicios educativos”.

### La educación como consumo

Si bien las escuelas privadas que imparten educación primaria y secundaria están obligadas a ajustar su actividad y enseñanza a los principios contenidos en el artículo 3º Constitucional y a seguir los planes de estudio establecidos por la Secretaría de Educación Pública (SEP), no siguen una norma en lo que concierne a la determinación y pago de colegiaturas.

“Los motivos por los que los padres de familia inscriben a sus hijos en las escuelas particulares pueden ser múltiples -finaliza la directora de Quejas-, pero el hecho es que se paga por un servicio y desde ese momento se convierte en un ob-

jeto de consumo que debe ser regulado para el beneficio común de las partes involucradas”.

### Lo que menciona la ley

Las bases mínimas para la comercialización de los servicios educativos aparecieron el 10 de marzo de 1992 en el *Diario Oficial de la Federación*; en el artículo segundo de este convenio se estipula que es obligación de las escuelas particulares, al inicio de cada ciclo lectivo, difundir entre los padres de familia el contenido de este acuerdo.

Asimismo, deben dar a conocer el costo total de la inscripción o reinscripción; colegiaturas; reconocimiento de incorporación; cobros por exámenes; cursos de regularización; duplicación de certificados y constancias; credenciales; cursos complementarios fuera del horario normal; prácticas deportivas especiales y otras actividades curriculares; transporte; servicio de alimentación; y descuentos por pagos anticipados.

Vale la pena aclarar que las escuelas privadas únicamente cobran de manera general y obligatoria la inscripción o reins-



cripción, las colegiaturas -que pueden determinarse según el grado- y los derechos de incorporación, en caso de que se requieran. Gracias a este pago los alumnos tienen los siguientes derechos: uso de biblioteca, laboratorios, talleres y demás instalaciones del centro escolar, empleo de los materiales y equipo de laboratorio y talleres, así como todo lo relativo a la enseñanza y prácticas deportivas.

Las escuelas particulares presentarán a consideración de los padres los aumentos aplicados en los diferentes cobros, siempre

será de carácter estrictamente voluntario sin detrimento de las calificaciones del alumno.

El uso de uniforme escolar no es obligatorio; los padres de familia, por medio de su asociación, tienen la alternativa de decidir si les conviene o no que sus hijos utilicen uniformes escolares. En caso de que opten por su uso, también podrán discutir el costo y diseño. Por ende, los consumidores quedan en absoluta libertad de comprarlos donde lo prefieran.

Cuando los padres no paguen tres o



antes del periodo de reinscripción; con ello se pretende que los padres puedan manifestar oportunamente sus dudas, inquietudes, e incluso inconformidades respecto a las alzas en las colegiaturas.

En ningún caso se podrá obligar a los padres de familia a que adquieran útiles escolares, uniformes, libros y otros artículos con determinado proveedor, ni que los libros y otros materiales sean forzosamente nuevos. En caso de que decidan contratar un servicio o adquirir cierto producto indispensable en un establecimiento en especial, los precios no serán superiores a los disponibles en el comercio en general.

Cuando se organice una excursión o cualquier evento social y recreativo, éste

más colegiaturas mensuales, las escuelas particulares quedan exentas de la obligación de continuar con la prestación del servicio. Antes de que se recurra a esta medida, los colegios informarán con 15 días de anticipación sobre la situación en que se encuentra el alumno; no por haber omitido los pagos dejarán de recibir -los usuarios- la documentación oficial correspondiente en un plazo no mayor de 15 días a partir del momento en que la soliciten, sin costo alguno, y con la posibilidad de presentar exámenes extraordinarios previo pago de los derechos para realizarlos.

La Ley Federal de Protección al Consumidor considera sancionable exhibir mediante listas o en cualquier otra forma a

aquellos estudiantes cuyos padres no cumplan con las aportaciones ordinarias o extraordinarias obligatorias o de carácter voluntario.

Corresponde a la Profeco hacer cumplir este acuerdo si la Asociación de Padres de Familia no está conforme con el monto de las alzas y en caso de que se viole alguna disposición de esta iniciativa.

Si no se llega a ningún convenio, y dependiendo de la infracción cometida por la escuela particular, la Profeco aplicará las sanciones correspondientes que van desde la económica, la clausura por 10, 15 ó 30 días, e incluso el arresto administrativo por 36 horas.

**Miguel G. Prieto**

*Fuentes: -Procuraduría Federal del Consumidor.  
-Bases Mínimas de Información para la Comercialización de los Servicios Educativos (10 de marzo de 1992).*

## La Profeco, revisando la tarea

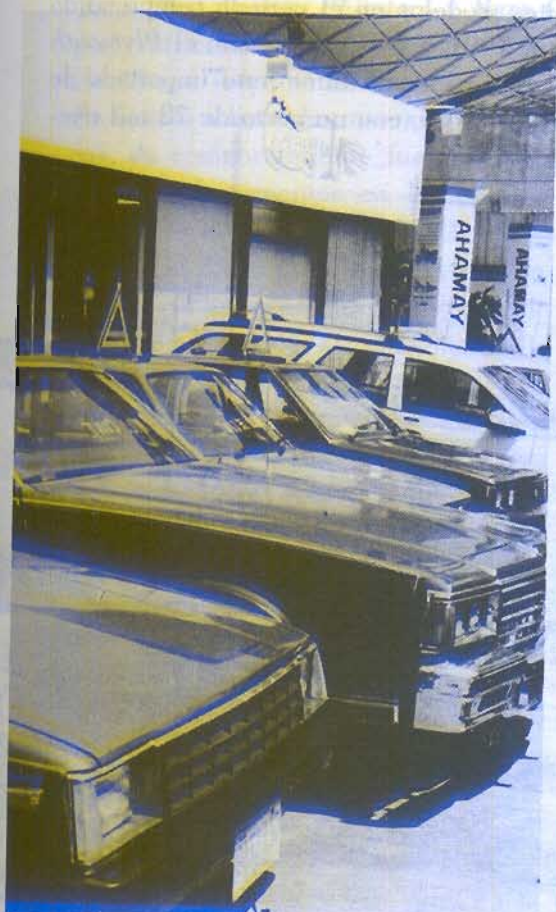
La Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco) ha incrementado la inspección y la vigilancia; con este fin, en los primeros meses del año realizó una encuesta sobre una muestra de 400 escuelas particulares para verificar si otorgaban la información necesaria a los padres de familia sobre el Convenio de Bases Mínimas de Información para la Comercialización de los Servicios Educativos (artículo 5°), especialmente en lo que se refiere a los ajustes o modificaciones en materia de inscripciones, reinscripciones, derechos de incorporación, exámenes y demás aportaciones voluntarias, como transporte y excursiones, entre otras.

Se observó que sólo 83 de las 400 escuelas sí informaban previamente a los padres cumpliendo con el convenio del 10 de marzo de 1992; a las restantes se les multó con 25 veces el salario mínimo o fueron acreedoras a clausuras temporales por informar parcialmente sobre los acuerdos.

*Fuente: Dirección General de Inspección y Vigilancia, Profeco.*



# Guía de precios de autos nuevos y usados



Con el fin de proporcionar al consumidor un panorama general de los precios imperantes en el mercado de automóviles, la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco) elabora periódicamente una guía de precios de autos nuevos y usados que incluye los modelos y las características distintivos entre unidades de una misma marca.

La información ha sido actualizada con base en los precios vigentes en la ciudad de México. Se utilizaron como fuentes hemerográficas el "Aviso Oportuno" del periódico *El Universal*, anuncios clasificados de *Segunda Mano* y la *Guía EBC* (Libro Azul), además de información proporcionada por las agencias automotrices, para conocer cuáles son los precios de los nuevos modelos 93 de los fabricantes **Ford, Nissan, Chrysler, General Motors y VW.**

Cabe aclarar que esta guía busca brindar una orientación respecto a los precios -no fijarlos-, por lo que únicamente le servirá de parámetro cuando usted adquiera o venda un automóvil. También es importante considerar el estado general de la unidad y los accesorios que incluye, pues ello genera fluctuaciones a la alza o a la baja de 15 ó 20 por ciento aproximadamente en precios promedio.

El presente estudio incluye modelos de automotores de 1981 a 1993, nacionales e importados.

## Volumen aproximado de ventas por empresa 1991 y 1992

| Empresas       | Volumen de ventas<br>1991 1992 | Variación % |
|----------------|--------------------------------|-------------|
| Volkswagen     | 102,847 142,419                | 38.4        |
| Nissan         | 82,812 100,051                 | 20.8        |
| General Motors | 73,516 50,835                  | -30.8       |
| Ford           | 79,524 68,323                  | -14.0       |
| Chrysler       | 67,854 83,675                  | 23.3        |
| Total          | 406,553 445,303                | 9.5         |

Fuente: AMIA; Diciembre, 1992.

### Resultados

Para llevar a cabo el análisis de precios evaluamos a siete fabricantes (**Vam, General Motors, Chrysler de México, Ford, Nissan, Renault y Volkswagen**) a fin de saber cómo se comportaron los precios durante el periodo comprendido entre noviembre de 1992 y marzo de 1993, así como las variaciones de los modelos 93 con respecto a los modelos 92 para marzo de este año.

A continuación se resumen los movimientos de precios.

#### Vam (modelos correspondientes a 1981-1986)

De las tres marcas que comercializa esta firma, dos (*Jeep* y *American*), en la mayoría de los 16 tipos de autos, incrementaron sus precios en un 13 por ciento en comparación con los de noviembre del año anterior.

#### General Motors (modelos 1981-1993)

De las 13 marcas que ofrece esta empresa en el mercado, dos son de importa-

ción (*Cadillac* y *Corvette*). El precio promedio del *Cadillac* era de 124 mil nuevos pesos en marzo de 1993, presentando una disminución del 22 por ciento en relación a noviembre de 1992.

Mientras que en el *Corvette* los precios fluctuaron (según las características del automóvil) entre 140 y 162 mil nuevos pesos, verificándose una disminución del 15 por ciento con respecto al periodo anterior.

En general, los precios promedio de las 11 marcas de fabricación nacional de los modelos 1981-1992 observaron una disminución de 5 a 10 por ciento; en tanto que los modelos 93 comparados con los modelos 92 registraron incrementos del 15 al 25 por ciento, a excepción de *Cutlass*, cuyos incrementos para la mayoría de los modelos fue de alrededor del 30 por ciento.

#### Chrysler (modelos 1981-1993)

De las 13 marcas que presentan diferentes modelos en el periodo comprendido entre 1981 y 1993, sobresale el *Plymouth Voyager* como el único auto importado de esta empresa, con un costo de 78 mil nue-





vos pesos para marzo de 1993 (15 por ciento más caro que el año pasado).

Las 12 marcas restantes experimentaron una caída en sus costos, especialmente en los modelos 81 y 92 del grupo de autos caros (*New Yorker*, *Phantom* y *Ram Charger*), sufriendo disminuciones de 2 a 5 por ciento con respecto a noviembre de 1992. En cuanto a las ocho marcas más económicas, su comportamiento fue similar al registrarse decrementos en los precios promedio de noviembre de 1992, correspondientes al 2 y 5 por ciento. Haciendo referencia exclusivamente a los modelos 93 con respecto a los 92, para marzo de este año se registraron incrementos de 20 a 30 por ciento.

#### **Ford Motor Co. (modelos 1981-1993)**

De las 12 marcas que esta compañía tiene distribuidas en el mercado nacional, tres son importadas (*Ford Aerostar*, *Ford Explorer* y *Lincoln*). En términos generales, los modelos 1981-1992 tuvieron descensos en sus precios promedio para marzo de 1993 (5 y 10 por ciento).

Al comparar precios promedio, en las ocho marcas nacionales (modelos 1981-1992) se encontraron diferencias a la baja

del 5 por ciento para marzo de 1993. En cuanto a los modelos 93, en contraste con los del 92, se observó un incremento del 15 al 20 por ciento para marzo de este año.

#### **Nissan Mexicana (modelos 1981-1993)**

Son 12 los modelos que ofrece esta marca; de ellos, *Máxima* y *Nissan 300ZX* son importados y sus precios promedio fluctúan a la baja en 5 y 20 por ciento con respecto al periodo anterior (noviembre de 1992). En referencia únicamente a los modelos 93 y 92, para marzo del año en curso la *Ichí Van* incrementó su precio en 20 por ciento, en tanto que los modelos restantes se elevaron entre el 5 y 10 por ciento.

#### **Renault de México (modelos 1981-1986)**

Sólo se analizaron las cinco marcas que existen en el mercado de autos; sus precios promedio para marzo de 1993 se colocaron en 5 por ciento por debajo de los registrados en noviembre del año pasado, salvo *Renault 18* que mantuvo su costo.

#### **Volkswagen de México (modelos 1981-1993)**

Esta empresa cuenta con 10 marcas diferentes (modelos 1981-1993) y sus precios variaron muy poco ya que para los modelos 1981-1992 sólo se trató de una disminución del 5 al 10 por ciento. En tanto que los modelos 93 -con respecto a los del año 1992- registraron un incremento del 20 al 30 por ciento para marzo del presente año.

En general, para los modelos 1993 se observaron leves variaciones debido a que en la mayoría de las marcas no hubo cambios. Sólo *Shadow* y *Ram Charger* (*Chrysler*) incrementaron sus precios en un 5 por ciento; lo mismo ocurrió con *Ford Thunderbird*. Por el contrario, los precios promedio de las camionetas *Ichí Van* (*Nissan de México*) disminuyeron en un 6 por ciento con respecto a los precios de noviembre de 1992.

PROCURADURIA FEDERAL DEL CONSUMIDOR  
PRECIOS PROMEDIO EN EL MERCADO  
DE AUTOS 1981 - 1993  
MARZO 1993  
(nuevos pesos)

| NOMBRE DE LA UNIDAD | CARACTERISTICA                    | PRECIOS PROMEDIO (I) |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |        |
|---------------------|-----------------------------------|----------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|--------|
|                     |                                   | MOD. 1981            | MOD. 1982 | MOD. 1983 | MOD. 1984 | MOD. 1985 | MOD. 1986 | MOD. 1987 | MOD. 1988 | MOD. 1989 | MOD. 1990 | MOD. 1991 | MOD. 1992 | MOD. 1993 |        |
| VAM                 | 2p std                            | 5,800                | 6,000     | 7,000     |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |        |
|                     | Capota lona                       | 7,290                | 8,100     | 9,000     | 11,250    | 12,150    | 13,230    |           |           |           |           |           |           |           |        |
|                     | Capota plástico                   | N.D.                 | 8,550     | 9,450     | 11,700    | 13,300    | 14,250    |           |           |           |           |           |           |           |        |
|                     | Wagoneer Alpina                   | N.D.                 | N.D.      | N.D.      | 13,540    | 13,700    | 15,158    |           |           |           |           |           |           |           |        |
|                     | Wagoneer GD aut a/c               | N.D.                 | N.D.      | N.D.      | 14,000    | 14,220    | 18,270    |           |           |           |           |           |           |           |        |
|                     | Wagoneer St.                      | 9,315                | 10,350    | 11,160    | 12,400    | 13,500    | N.D.      |           |           |           |           |           |           |           |        |
| American            | 2p Sid                            | 6,050                | 6,350     | 6,650     |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |        |
|                     | 2p Aut                            | 6,140                | 6,460     | 6,520     |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |        |
|                     | 4p Sid                            | 6,100                | 6,420     | 6,700     |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |        |
|                     | 4p Aut                            | 6,240                | 6,570     | 6,800     |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |        |
|                     | 2p Rally AMX std                  | 6,400                | 6,745     | 6,900     |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |        |
|                     | 2p Rally AMX aut                  | N.D.                 | N.D.      | 6,900     |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |        |
|                     | 5p Vagoneta sid                   | 6,320                | 6,650     | 7,500     |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |        |
|                     | 5p Vagoneta DL aut                | N.D.                 | 7,900     | 8,075     |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |        |
|                     | 5p Vagoneta aut                   | 6,560                | 6,900     | 7,540     |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |        |
|                     | 4p Ecd Aut a/c                    | 7,080                | 7,460     | N.D.      |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |        |
| GENERAL MOTORS      | 4p Típico 5 vel                   |                      |           |           |           |           |           |           |           |           |           | 40,000    | 48,000    | 56,725    |        |
|                     | 4p Lujo 5 vel a/c                 |                      |           |           |           |           |           |           |           |           |           | 43,000    | 54,000    | 65,300    |        |
|                     | 4p Lujo aut a/c                   |                      |           |           |           |           |           |           |           |           |           | 49,000    | 58,850    | 70,980    |        |
|                     | Sedán de Ville 4p aut             |                      |           |           |           |           |           |           |           |           |           | 110,000   | 124,000   | N.D.      |        |
|                     | Tatin                             |                      |           |           |           |           |           |           |           |           |           | N.D.      | N.D.      | N.D.      |        |
| Caprice             | 2p Semiequipado                   | 11,400               | 12,000    |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |        |
|                     | 2p Classic a/c                    | 10,100               | 10,550    |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |        |
|                     | 4p Semiequipado                   | 9,500                | 10,000    |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |        |
|                     | 4p Classic a/c                    | 12,000               | 13,750    |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |        |
| Cavaller            | 2p Sedán aut Típico a/c           |                      |           |           |           |           |           |           |           |           |           | 26,900    | 36,000    | 42,150    | 54,760 |
|                     | 2p Sedán aut Equip. a/c           |                      |           |           |           |           |           |           |           |           |           | N.D.      | 38,100    | 46,500    | 58,100 |
|                     | 4p Sedán 5 vel Austero            |                      |           |           |           |           |           |           |           |           |           | 30,000    | 31,200    | 36,400    | 42,330 |
|                     | 4p Sedán 5 vel Típico             |                      |           |           |           |           |           |           |           |           |           | N.D.      | 30,950    | 36,200    | 49,200 |
|                     | 4p Sedán aut Típico a/c           |                      |           |           |           |           |           |           |           |           |           | N.D.      | 36,100    | 44,700    | 56,000 |
|                     | Z24 Sport 1-2p 5 vel              |                      |           |           |           |           |           |           |           |           |           | N.D.      | 37,000    | 45,000    | 57,560 |
|                     | Z24 Sport S-2p 5 vel Equipado a/c |                      |           |           |           |           |           |           |           |           |           | N.D.      | 42,500    | N.D.      | 61,048 |
|                     | Z24 Sport K-2p aut                |                      |           |           |           |           |           |           |           |           |           | N.D.      | 40,800    | 51,000    | 65,260 |
| Cavaller            | Z24 Sport L-2p aut Equipado a/c   |                      |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           | 41,750    | 52,700    | 68,190 |
|                     | 2p Sedán 5 vel Austero            |                      |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           | 28,000    | 35,150    | 41,160 |
|                     | 2p Sedán 5 vel Típico             |                      |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           | 31,100    | 37,250    | 47,900 |
|                     | 4p Sedán tip. aut. Equip. a/c     |                      |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           | 39,500    | 50,100    | 60,950 |

|                  |        |        |        |        |        |        |        |        |      |
|------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|------|
| 4p 4 vel Austero | 10,800 | 11,850 | 13,060 | 16,000 | 18,000 | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D. |
| 4p 4 vel custom  | 10,215 | 11,800 | 13,500 | 14,000 | 15,400 | 16,840 | 18,634 | 20,497 |      |
| 2p 4 vel Austero | N.D.   | 10,500 | 11,900 | N.D.   | 15,838 | N.D.   | 19,163 | N.D.   |      |
| 2p 5 vel Típico  | 11,800 | 12,960 | 14,272 | N.D.   | 17,275 | 19,000 | 22,000 | 25,700 |      |

Century

4p Sedán aut. Equipado  
4p Limited coupe aut F.I  
2p Limited coupe aut F.I  
4p LTD velour  
4p LTD piel

|  |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|  | 14,900 | 17,800 | 19,850 | 22,800 | N.D.   | N.D.   | 39,250 | 45,250 | 52,250 | N.D.   | N.D.   |
|  | N.D.   | N.D.   | 21,000 | 23,000 | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   |
|  | N.D.   | N.D.   | 24,100 | 25,270 | 26,800 | 29,260 | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   |
|  | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | 52,000 | 62,275 |
|  | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | 46,560 | 55,000 | 66,300 |
|  |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        | 89,500 |

Citation

2p 4 vel Típico  
2p 4 vel X-11  
4p aut Custom  
4p 4 vel

|  |       |        |        |        |        |  |  |  |  |  |  |
|--|-------|--------|--------|--------|--------|--|--|--|--|--|--|
|  | 8,000 | 9,000  | 10,000 | 10,450 | 10,900 |  |  |  |  |  |  |
|  | N.D.  | 10,210 | 10,750 | 11,268 | 12,420 |  |  |  |  |  |  |
|  | 8,450 | 9,295  | 10,224 | 11,246 | N.D.   |  |  |  |  |  |  |
|  | 8,150 | 9,100  | 10,200 | 9,690  | 11,400 |  |  |  |  |  |  |

Corvette (importada)

2p Coupe Deportivo  
Convertible

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |         |         |      |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|---------|---------|------|
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 130,500 | 140,000 | N.D. |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | N.D.    | 162,000 | N.D. |

Cutlass

2p aut Típico a/ac  
4p aut Típico a/ac  
4p aut Lujo a/ac  
2p aut Lujo a/ac

|  |  |  |  |  |  |        |        |        |        |        |        |        |
|--|--|--|--|--|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|  |  |  |  |  |  | 24,450 | 26,895 | 32,000 | 38,400 | 44,000 | 52,000 | 65,660 |
|  |  |  |  |  |  | 25,400 | 28,210 | 36,110 | 40,800 | 42,830 | 63,900 | 86,940 |
|  |  |  |  |  |  | 24,675 | 30,500 | 32,250 | 42,250 | 46,500 | 56,000 | 73,100 |
|  |  |  |  |  |  | 27,650 | 29,700 | 34,135 | 40,450 | 46,000 | 54,500 | 69,965 |

Cutlass (Eurosport)

2p 5 vel a/ac  
2p aut a/ac  
2p 5 vel a/ac piel  
4p 5 vel a/ac  
4p aut a/ac  
4p aut a/ac piel (R)  
2p aut piel a/ac (R)  
4p aut piel a/ac (J)

|  |  |  |  |  |  |        |        |        |        |        |        |        |
|--|--|--|--|--|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|  |  |  |  |  |  | 31,000 | 31,500 | 35,900 | 42,525 | 46,000 | 55,000 | 72,600 |
|  |  |  |  |  |  |        | N.D.   | 38,285 | 45,650 | 48,000 | 59,000 | 80,135 |
|  |  |  |  |  |  |        | 34,000 | N.D.   | 45,025 | 49,000 | 59,000 | 80,050 |
|  |  |  |  |  |  |        | N.D.   | 36,400 | 42,770 | 46,500 | 56,000 | 75,880 |
|  |  |  |  |  |  |        | N.D.   | 38,665 | 47,395 | 48,500 | 59,000 | 83,400 |
|  |  |  |  |  |  |        | N.D.   | 41,165 | 49,895 | 51,000 | 60,000 | 90,840 |
|  |  |  |  |  |  |        | N.D.   | 40,765 | 48,150 | 50,500 | 62,000 | 87,768 |
|  |  |  |  |  |  |        | N.D.   | N.D.   | N.D.   | 60,000 | 60,000 | 83,125 |

Chevelle y Malibu

2p Chevelle 6 cil 3 vel  
2p Malibú 6 cil 4 vel  
2p Malibú 6 cil aut  
2p Classic V8 aut  
2p Landau V8 4 vel  
2p Landau V8 aut  
4p Chevelle 6 cil 3 vel  
4p Malibú 6 cil aut  
4p Malibú o Classic V8 aut

|       |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|-------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| 8,195 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 8,835 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 9,000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 7,830 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 7,890 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 7,890 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 8,030 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 8,850 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 7,580 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Monte Carlo

2p V8 aut Semiequipado  
2p V8 aut Classic a/ac  
2p V8 aut Landau a/ac

|        |        |        |        |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|--------|--------|--------|--------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| 12,000 | 12,600 | N.D.   | 16,500 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 12,100 | N.D.   | 14,100 | 17,120 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 13,570 | 14,500 | 16,500 | 17,600 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Suburban

4 Vel. Lujo  
4 Vel. Custom  
6p Custom 4 vel a/ac  
20 Cheyenne aut a/ac  
5p Lujo aut a/ac

|  |  |  |  |  |  |        |        |        |        |        |        |         |
|--|--|--|--|--|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
|  |  |  |  |  |  | 35,500 | 40,500 | 46,550 | 47,530 | N.D.   | N.D.   | N.D.    |
|  |  |  |  |  |  | 34,000 | 39,000 | 42,700 | N.D.   | N.D.   | 68,000 | 87,285  |
|  |  |  |  |  |  | N.D.   | 37,500 | N.D.   | N.D.   | 50,500 | 60,000 | N.D.    |
|  |  |  |  |  |  | N.D.   | N.D.   | 50,400 | 47,500 | 48,620 | 91,860 | 104,190 |
|  |  |  |  |  |  | N.D.   | N.D.   | N.D.   | 50,800 | 62,300 | 93,600 | N.D.    |

## CHRYSLER DE MEXICO

[illegible][illegible]

|              |                          |        |        |        |        |        |        |        |  |        |        |        |         |
|--------------|--------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--|--------|--------|--------|---------|
| Spirit       | 4p Típico aut            |        |        |        |        |        |        |        |  | 28,850 | 32,000 | 38,340 | 50,730  |
|              | 4p Típico aut a/c        |        |        |        |        |        |        |        |  | 22,666 | 24,513 | 40,350 | 56,000  |
|              | 4p Equipado aut a/c      |        |        |        |        |        |        |        |  | 33,000 | 36,000 | 48,850 | 59,000  |
|              | 4p Aut Turbo a/c         |        |        |        |        |        |        |        |  | N.D.   | 38,000 | 43,400 | 61,530  |
|              | 4p RT aut Equipado a/c   |        |        |        |        |        |        |        |  | N.D.   | 41,000 | 56,825 | 67,135  |
|              | 4p Turbo Típico          |        |        |        |        |        |        |        |  |        |        |        | 53,015  |
|              | 4p Turbo Típico a/c      |        |        |        |        |        |        |        |  |        |        |        | 58,153  |
|              | 4p RT Típico a/c         |        |        |        |        |        |        |        |  |        |        |        | 62,424  |
|              | 4p RT 16 válvulas        |        |        |        |        |        |        |        |  |        | 39,000 |        | 83,000  |
| Volare "K"   | 2p Manual Austero        | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | 13,000 | 14,500 | 16,000 |  |        |        |        |         |
|              | 2p Manual Equipado       | 10,000 | N.D.   | N.D.   | 13,500 | 15,500 | N.D.   | 16,650 |  |        |        |        |         |
|              | 4p Manual Austero        | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | 15,400 | 16,500 | 17,000 |  |        |        |        |         |
|              | 4p Manual Equipado       | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | 14,000 | N.D.   | 17,000 |  |        |        |        |         |
| Valiant "K"  | 2p Volare 4 vel          | 9,800  | 10,250 | 11,500 | 12,800 | 13,600 |        |        |  |        |        |        |         |
|              | 4p Volare 4 vel          |        |        |        | 13,000 | 14,300 |        |        |  |        |        |        |         |
| Dart "K"     | 2p MTX 5 vel Típico      |        | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | 15,120 | 17,000 |  |        |        |        |         |
|              | 2p ATX aut Equipado      |        | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | 19,000 |  |        |        |        |         |
|              | 4p MTX 5 vel Típico      | 8,550  | 9,000  | 11,950 | 12,000 | 15,000 | 15,350 | 17,750 |  |        |        |        |         |
|              | 4p ATX aut Equipado      |        | 9,243  | N.D.   | N.D.   | 16,800 | 19,130 | 20,000 |  |        |        |        |         |
|              | 5p Vagoneta 5 vel Típica |        | 14,000 | N.D.   | N.D.   | N.D.   | 16,350 | 19,800 |  |        |        |        |         |
|              | 2p 4 vel                 | 9,250  | 10,000 | 11,500 | 14,200 | 16,500 | N.D.   | N.D.   |  |        |        |        |         |
|              | 2p Aut                   | 10,250 | 12,500 | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | 20,156 |  |        |        |        |         |
| Gran Voyager | 4p 4 vel Equipado        | N.D.   | 11,250 | 12,000 | 13,750 |        |        |        |  |        |        |        |         |
|              | 5p vagoneta Aut          | 8,980  | N.D.   | N.D.   | N.D.   | 16,540 | 18,000 | N.D.   |  |        |        |        |         |
|              | 5p vagoneta aut equipada | N.D.   | 13,000 | N.D.   | N.D.   | 16,400 | 11,250 | 18,250 |  |        |        |        |         |
|              | 2p Magnum 5 vel Típico   | N.D.   | 13,200 | 13,395 | 13,790 | 14,000 | 16,150 | 18,000 |  |        |        |        |         |
| Dart "E"     | 2p Magnum 5 vel Turbo    | N.D.   | 14,900 | 14,000 | 14,200 | 15,000 | 17,650 | 18,500 |  |        |        |        |         |
|              | Doble tono 28 K          |        |        |        |        |        |        |        |  |        |        |        | 111,820 |
|              | Familiar                 |        |        |        |        |        |        |        |  |        |        |        | 109,300 |
|              | Deportiva                |        |        |        |        |        |        |        |  |        |        |        | 108,950 |
| Ram Charger  | Town & Country           |        |        |        |        |        |        |        |  |        |        |        | 125,340 |
|              | 4p Sid Típico            |        |        |        |        |        |        |        |  | 20,000 |        |        |         |
|              | 4p Aut Típico            |        |        |        |        |        |        |        |  | 21,000 |        |        |         |
|              | 4p Aut equipado          |        |        |        |        |        |        |        |  | 22,000 |        |        |         |
|              | 3p Royal aut 4x2         |        |        |        |        |        | 24,750 | 30,400 |  | 33,120 | 42,075 | 51,100 | 57,950  |
|              | 3p Deportiva aut 4x2     |        |        |        |        |        | N.D.   | N.D.   |  | N.D.   | N.D.   | N.D.   | 65,000  |
|              | 3p Limited 4x2           |        |        |        |        |        | N.D.   | N.D.   |  | N.D.   | N.D.   | 56,000 | 68,800  |
|              | 3p Royal Limited 4x4     |        |        |        |        | 25,500 | 26,505 | 27,900 |  | 40,000 | 49,000 | 57,800 | 79,000  |
|              | 3p Royal 4x4             |        |        |        |        |        |        |        |  |        |        |        | 85,750  |

[illegible]

[illegible]

Lincoln (Importado)

## NISSAN DE MEXICO

[illegible]

Datsun Sedán y  
Wagoneta

|                                 |       |       |        |        |  |  |  |  |  |
|---------------------------------|-------|-------|--------|--------|--|--|--|--|--|
| 2p Sedán 4 vel. Austero 4 cil   | N.D.  | 8,700 | 9,000  | 9,300  |  |  |  |  |  |
| 2p Sedán 4 vel Típico 4 cil     | 8,500 | 8,500 | 9,000  | 9,500  |  |  |  |  |  |
| 2p Sedán 4 vel Lujo 4 cil       | N.D.  | 8,900 | 9,600  | 10,000 |  |  |  |  |  |
| 2p Sedán aut Típico 4 cil       | 7,700 | 8,700 | 8,250  | 8,700  |  |  |  |  |  |
| 2p Sedán Aut Lujo 4 cil         | N.D.  | 8,900 | 9,850  | 10,200 |  |  |  |  |  |
| 4p Sedán 4 vel Austero 4 cil    | 8,800 | 9,000 | 9,300  | 9,800  |  |  |  |  |  |
| 4p Sedán 4 vel Típico 4 cil     | 8,350 | 9,000 | 9,500  | 10,000 |  |  |  |  |  |
| 4p Sedán 4 vel Lujo 4 cil       | N.D.  | 9,200 | 9,900  | 10,500 |  |  |  |  |  |
| 4p Sedán Aut Típico 4 cil       | 8,650 | 9,000 | 9,550  | 10,200 |  |  |  |  |  |
| 4p Sedán aut Lujo 4 cil         | N.D.  | 9,200 | 10,150 | 10,700 |  |  |  |  |  |
| 5p Vagoneta 4 vel Austero 4 cil | N.D.  | 9,500 | 10,150 | 10,000 |  |  |  |  |  |
| 5p Vagoneta 4 vel Típica 4 cil  | 9,250 | 9,300 | 10,150 | 10,200 |  |  |  |  |  |
| 5p Vagoneta Aut Típica 4 cil    | 9,150 | 9,500 | 10,250 | 10,400 |  |  |  |  |  |

[illegible]

## Encore

|  |       |       |       |
|--|-------|-------|-------|
|  | N.D.  | 9,000 | N.D.  |
|  | N.D.  | 8,600 | N.D.  |
|  | £,123 | 9,000 | N.D.  |
|  | N.D.  | 8,650 | 9,500 |
|  | N.D.  | 9,800 | N.D.  |
|  | N.D.  | N.D.  | 9,250 |

## Penalty 5

|       |       |       |       |  |  |  |  |  |
|-------|-------|-------|-------|--|--|--|--|--|
| 4,750 | 5,250 | 5,500 | 6,000 |  |  |  |  |  |
| 4,750 | 5,100 | 5,750 | 6,250 |  |  |  |  |  |

## Renault 12

[illegible]

## Renault 18

|       |       |       |       |       |        |
|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| 4,840 | 6,180 | 7,100 | 7,850 | 8,800 | 9,500  |
| N.D.  | N.D.  | 6,163 | 7,106 | 9,100 | 10,000 |
| N.D.  | N.D.  | 5,400 | 6,970 | 8,800 | 9,800  |
| N.D.  | N.D.  | N.D.  | 8,000 | 9,500 | 10,500 |
| N.D.  | 6,500 | N.D.  | 6,750 | 9,300 | 10,300 |
| 5,985 | 6,200 | 7,500 | 7,550 | N.D.  | N.D.   |
| 6,000 | 6,300 | 7,150 | 7,655 | N.D.  | N.D.   |
| 6,360 | 6,660 | 8,000 | 8,400 | N.D.  | N.D.   |

**VOLKSWAGEN**

## Volkswagen Atlantic

[illegible]

**Volkswagen Brasilia**

[illegible]

Volkswagen Caribe

|       |       |       |       |        |        |        |
|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|
| 7,300 | 8,000 | 8,200 | 9,300 | 10,000 | 11,000 | 11,675 |
| N.D.  | N.D.  | N.D.  | N.D.  | N.D.   | 10,300 | 11,400 |
| 8,025 | 8,250 | 8,500 | 9,775 | 10,400 | 11,500 | 13,200 |
| 6,502 | 8,100 | 8,300 | 9,400 | 10,100 | 11,100 | 12,500 |
| 5,775 | 7,500 | 8,000 | 9,000 | 9,500  | 10,700 | 15,000 |
| 5,400 | 6,500 | 7,000 | 8,400 | 9,200  | 12,300 | N.D.   |
| 6,333 | 7,600 | 8,100 | 9,100 | 9,600  | 10,800 | N.D.   |

**Volkswagen Combi**

|        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | 39,000 | 43,500 | 56,690 |
| N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | 39,000 | 44,000 | 57,300 |
| N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | 42,500 | 47,500 | 67,700 |
| 13,000 | 14,000 | 18,000 | 17,500 | 20,000 | 22,000 | 25,000 | 30,000 | 36,830 | 55,000 | N.D.   |

## Volkswagen Corsar

[illegible]

|                  |                         |  |  |  |  |        |        |        |        |        |        |
|------------------|-------------------------|--|--|--|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Volkswagen Golf  | 4p GL 4 vel             |  |  |  |  | 16,300 | 18,915 | 21,895 | 23,100 | 26,800 | N.D.   |
|                  | 4p GL aut               |  |  |  |  | 16,600 | 19,885 | 22,800 | 23,900 | 26,500 | 30,950 |
|                  | 2p CL 4 vel             |  |  |  |  | 16,625 | 17,700 | 20,370 | 24,130 | 27,700 | N.D.   |
|                  | 2p Básico 4 vel (70 HP) |  |  |  |  | N.D.   | 16,500 | 18,950 | 21,800 | 23,500 | 25,375 |
|                  | 2p GL 5 vel (90 PH)     |  |  |  |  | N.D.   | N.D.   | 20,000 | 23,738 | 26,000 | 28,135 |
|                  | 2p GTI 5 vel con equipo |  |  |  |  | N.D.   | N.D.   | 24,850 | 30,275 | 38,000 | 42,000 |
|                  | 4p Básico 4 vel (70 HP) |  |  |  |  | N.D.   | 16,000 | 19,600 | 22,950 | 23,500 | N.D.   |
|                  | 2p GL 5 vel             |  |  |  |  | 19,000 | 19,400 | N.D.   | N.D.   | N.D.   | 31,160 |
|                  | GF1                     |  |  |  |  |        |        |        |        |        | 53,160 |
|                  | GP2                     |  |  |  |  |        |        |        |        |        | 53,500 |
| Volkswagen Golf  | 2p Austero CL           |  |  |  |  |        |        |        |        |        | 30,500 |
|                  | 4p Austero CL Equipado  |  |  |  |  |        |        |        |        |        | 31,300 |
|                  | 4p GTI 5 vel GLS        |  |  |  |  |        |        |        |        |        | 44,044 |
|                  | 4p GL                   |  |  |  |  |        |        |        |        |        | 50,150 |
|                  | CL 4p austero GLS aut   |  |  |  |  |        |        |        |        |        | 55,960 |
|                  | GL 4p Equipado aut      |  |  |  |  |        |        |        |        |        | 50,300 |
| Volkswagen Jetta | Jetta GLI               |  |  |  |  | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   |
|                  | Jetta GLI aut           |  |  |  |  | 21,850 | 23,330 | N.D.   | N.D.   | 45,600 | 59,400 |
|                  | 4p LX aut               |  |  |  |  | 19,800 | 22,610 | N.D.   | 26,300 | 34,300 | N.D.   |
|                  | 2p Básico 4 vel         |  |  |  |  | N.D.   | 21,700 | 22,400 | 25,500 | 31,400 | 40,300 |
|                  | 4p Básico 4 vel         |  |  |  |  | N.D.   | N.D.   | 22,800 | 25,000 | 30,200 | 39,900 |
|                  | 4p GL 5 vel (90 HP)     |  |  |  |  | N.D.   | N.D.   | 27,600 | 28,700 | 34,200 | 44,600 |
|                  | 4p GL Aut (90 HP)       |  |  |  |  | N.D.   | N.D.   | 26,000 | 27,000 | 32,300 | 46,100 |
|                  | 4p GL Aut (90 HP) a/c   |  |  |  |  | N.D.   | N.D.   | 26,500 | 27,400 | 35,300 | N.D.   |
|                  | 4p GLS aut              |  |  |  |  | N.D.   | N.D.   | 26,500 | 28,100 | 45,600 | N.D.   |
|                  | 4p GLJ Carat aut        |  |  |  |  | N.D.   | 31,360 | 34,300 | 36,300 | 47,040 | 48,400 |
|                  | 4p GLA                  |  |  |  |  | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   |
|                  | 4p GLA aut              |  |  |  |  | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   |
|                  | GL Austero              |  |  |  |  | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   | N.D.   |
|                  | GL Equipado             |  |  |  |  |        |        |        |        |        | 48,400 |
|                  | GLS STD                 |  |  |  |  |        |        |        |        |        | 57,000 |
|                  |                         |  |  |  |  |        |        |        |        |        | N.D.   |
|                  |                         |  |  |  |  |        |        |        |        |        | 60,400 |
|                  |                         |  |  |  |  |        |        |        |        |        | N.D.   |
|                  |                         |  |  |  |  |        |        |        |        |        | N.D.   |
|                  |                         |  |  |  |  |        |        |        |        |        | N.D.   |

|                               |                             |       |       |       |       |        |        |        |        |        |        |        |
|-------------------------------|-----------------------------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Volkswagen Passat (Importado) | 4p Sedán GL 4 vel a/c       |       |       |       |       |        |        |        |        |        | 58,000 | N.D.   |
|                               | 4p Sedán GL aut a/c         |       |       |       |       |        |        |        |        |        | 60,000 | N.D.   |
|                               | 5p Vagoneta Variant aut a/c |       |       |       |       |        |        |        |        |        | 63,000 | N.D.   |
| Volkswagen Sedán              | 2p Sedán                    | 7,000 | 7,500 | 8,500 | 9,000 | 10,000 | 10,625 | 12,900 | 13,600 | 14,000 | 16,200 | 20,800 |
|                               | 2p GL                       |       |       |       |       |        |        |        |        |        |        | 23,671 |

11/11

# NOTAS:

(1): Estos precios pueden variar en el mercado  $\pm 15$  a 20 por ciento en función de las condiciones o características adicionales del modelo de auto.

(\*): En este año no se produjo en México.  
N.D.: No Disponible.  
Los precios de este listado se encuentran en nuevos pesos, para convertirlos a pesos de 1992 sólo se deben agregar tres ceros a las cantidades.  
Fuente: Dirección de Investigación, Profeco.

El oro blanco de Apan

# El pulque, entre los recuerdos del porvenir

*Un tlachiquero me dijo...  
Apréndete nuestras leyes:  
el pulque es para los hombres  
y el agua, para los bueyes.*

Canción del pulque

Una de las manifestaciones más representativas de nuestra cultura y tradición popular es la pulquería: ella cobija a los últimos bebedores del *neuctli*; ahí el grito, la injuria, la desvergüenza y la carcajada brotan sin cesar, alimentando el fervor, vasos y tinas del licor embriagante de Xóchitl. Lugar que se erige como la catedral de la rayuela y la baraja, santuario natural de los fervientes adoradores del "San Lunes".

La producción actual de esta bebida asciende a 320 mil barriles de 250 litros al año aproximadamente, y aunque esta cifra nos parezca exorbitante a primera vista, en el fondo es un síntoma de la desaparición del pulque y las pulquerías. Para comprobarlo basta comparar esa cantidad con el promedio estimado en los primeros siete años de este siglo: un millón 537 mil barriles anuales.



En otras palabras, el pulque producido en la actualidad sería sólo la vigésima parte del de principios de siglo.

El oro blanco se expende en los tinacales de prácticamente todo el país. Tan sólo en la ciudad de México existen 544 pulquerías que fueron registradas durante 1986 por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) en su último censo sobre servicios. En otro estudio realizado ese mismo año por la Secretaría de Salubridad y Asistencia (hoy Secretaría de Salud), se comprobó que en la zona metropolitana y el Valle de México había 900 tinacales y mil 200 pulquerías.

*Pero los bebedores (de pulque) eran los ancianos, las ancianas y los aventureros, los osados, aquellos que jamás ceden por temor, aquellos que echan a juego sus cabezas y pechos.*  
Fray Bernardino de Sahagún

A pesar de que los conocedores recomiendan que el pulque sea bebido por todos, especialmente por las personas mayores, algunas referencias indican que en la época prehispánica su consumo se encontraba restringido y sólo podían degustarlo los viejos de más de 60 años, y en el caso de las mujeres, únicamente se les permitía ingerirlo cuando estaban embarazadas o amamantando.

Los guerreros tenían acceso a este producto exclusivamente si estaban a punto de entrar en combate, previa mezcla con otras sustancias; también se les daba a beber a los que eran sacrificados, con el fin de minar su voluntad y



restar influjo a sus dolores. Ya durante la Colonia, en 1629, la Real y Pontificia Universidad, basándose en las Sagradas Escrituras, prohibió el pulque debido a "los pecados graves y ofensas a Dios nuestro señor", e incluso pidió que se destruyeran y arrancaran los magueyes.

En la época del Porfiriato la aristocracia de nuestro país experimentó una etapa de afrancesamiento y se impusieron los vinos y licores importados de Europa; el pulque, por su parte, era considerado un brebaje propio de "indios" e indigno de servirse en relucientes copas de fino cristal y de competir con las bebidas originarias de Jerez de la Frontera o de las regiones de Cognac y de Champaña.

Aunque muchos ricos vivían del pulque -la aristocracia pulquera-, en los banquetes oficiales o particulares de los poderosos sólo se paladeaba el oporto y el jerez; las carnes blancas y rojas eran aderezadas con finas cremas y licores de las marcas **Martell** y **Hennessy**.

## Anécdota

En relación al pulque se impone narrar una anécdota sobre el simulacro de la batalla que se efectúa el 5 de mayo de cada año en el Peñón de los Baños; y conociendo el dato histórico de que esa batalla fue ganada por las heroicas huestes del general Ignacio Zaragoza, incluidos los zacapoaxtles de la Sierra Norte de Puebla, el maestro Salas nos relata que en una ocasión los contendientes habían tomado tanto pulque que los mexicanos del simulacro perdieron la batalla a manos de los "franceses".

Es posible que esto haya sucedido con cierta frecuencia, pues me llegó la tarjeta con la noticia de que en un pueblo cercano a Texcoco había un aviso en la puerta de la Alcaldía donde los actores del simulacro se disfrazaban; el documento decía: "Se suplica a los contendientes no tomar pulque antes de la batalla, porque el año pasado ganaron los franceses".

Fuente: *El Pulque*, de Raúl Guerrero, Edit. Joaquín Mortiz.

## Del pulque y sus alrededores

Entre las versiones prehispánicas míticas acerca del origen del pulque, el escritor mexicano Manuel Payno recoge una que nos refiere: "Un día se presentó Papatzin ante Teepancaltzin, rey tolteca que reinó en el imperio de Tollan de los años 1045 a 1050, para ofrecerle un dulce y aromático licor que su hija Xóchitl había descubierto brotando de las plantas del métil; el rey tolteca degustó el licor, dio las gracias a Papatzin y se enamoró de Xóchitl, por lo que la raptó, engendrando en ella un hijo".

Otros autores señalan que una mujer llamada Mayahuel simbolizaba al maguey entre los nahuas; era una mortal nacida entre los olmecas y fue la descubridora del aguamiel.

Para los toltecas, el maguey era un cultivo de primer orden del cual se obtenían, además del pulque, mieles diversas, vinagres, levaduras, pencas para comer, papel de mixiote y otras.

Esta "pulcocracia" no iba a permitir que el *neuctli* del Valle de Apan o de Chalco estuviera en sus mesas, aunque más de un comensal hubiera deseado deleitarse con el rico estofado, acompañado con un estupendo curado de apio, de almendra o de piñón, de esos que parece que les han agregado jabón porque se resbalan solitos.

*Padre nuestro que estás en las  
pencas  
clarificado sea tu jugo  
y hágase tu tinacal aquí en la  
tierra  
como en el cielo.*

El padre nuestro pulquero

Son muchos los comentarios que existen en torno al pulque,

cualidades afrodisíacas que, cierto o no -dicen los enterados-, no estaría de más comprobar... quien quita y...

Otro mito es que "al pulque le falta un grado para ser bistec" por su supuesto alto contenido de proteínas.

Cabe aclarar que a las pulquerías llegan todo tipo de personas, principalmente albañiles y obreros, además de filósofos, químicos, boxeadores, escritores, fotógrafos y, por supuesto, periodistas... sólo para realizar reportajes, claro.

No hay de otra, y para ello nos dirigimos a **La Paloma Blanca**, una de las pocas pulquerías que aún subsisten en la colonia Portales. Entre los olores y humos de



sobre todo aquellos relacionados con sus propiedades curativas, como el *copalochitl* o pulque de incienso, fermentado con semillas de pirú y al que se le atribuye la cura de enfermedades venéreas.

Además de las virtudes terapéuticas de este producto, la sapiencia popular le ha agregado

excremento, orines, cigarro y aguamiel hecho pulque, todos en perfecta armonía para un olfato preciso, y atrás de las mugrosas y destartaladas puertas, la vida tiene otro nombre: es la existencia de los recuerdos, de las añoranzas, del "yo me acuerdo que apenas hace tres años vendamos hasta 3

mil litros diarios -afirma el jicarero de La Paloma Blanca, mientras vierte un apetitoso curado a un parroquiano-; hoy con muchos trabajos llegamos a los 120 ó 150”.

*Qué viva el pulque, señores,  
pulque de los mexicanos,  
los que tomamos, humildes,  
con toditos sus hermanos.*

### El pulque

Los clientes más veteranos rememoran y extrañan las catrinas -vasos torneados a semejanza de una cadera femenina-, los tornillos -torcidos en espiral-, las macetas -de gran tamaño-, las canchizas -jarras que recuerdan las cicatrices de la vinuela-, los chivatos -recipientes de mayor tamaño que los tornillos, parecidos a los tarros para cerveza-, y las jícaras que, por su elevado costo, han desaparecido.

Al fondo del establecimiento se observa una soberbia hilera de tinas de pulque, unas más anchas que otras. En la orilla de las tinas y junto a la pared, sobre amplios tablones que forman una cornisa, se ven jarritos de barro, vasos de vidrio verde, y uno que otro “tornillo” que son parte de la nostalgia.

El llamado jicarero -quien sirve el pulque valiéndose de una jícara de plástico como medida (de ahí su nombre), con su típica indumentaria en mangas de camisa y protegido por un delantal de lona o de hule- explica que estos recipientes son artículos en vías de extinción: “Ahoy (sic) lo que se utiliza son botellas partidas a la mitad, por si se rompen ya no hay mucho que perder”.

Tras el mostrador pueden verse las imágenes religiosas que adornan los altares frente a los cuales,

## Pulque y arte

Existen numerosos cuentos, poemas, películas, canciones, pinturas y leyendas nacionales, en los que el pulque se asoma tímidamente o aparece como tema central. Por ejemplo, en el campo de la literatura destacan las referencias que en torno a las pulquerías hace el mexicano Manuel Payón en *Los bandidos de Río Frío* y *La vida en México*, amén de numerosas alusiones que registra la obra de Ignacio Manuel Altamirano y Guillermo Prieto. De fecha más reciente podemos citar a Mariano Azuela con su libro *Nueva Burguesía*, o bien, a Carlos Fuentes con *La región más transparente* y *La muerte de Artemio Cruz*, así como a Fernando del Paso en *José Trigo*, obras todas en las que, en mayor o menor medida, se hace presente el olor y el sabor de esta bebida.

antes de dar el segundo paso, los visitantes se persignan para después admirar el trasero de las bellas que cuelgan en las vetustas paredes, así como las frases de doble sentido como: “Más vale borracho conocido que alcohólico anónimo”; “Ay horno no te calientes, que me calientas el bolillo”; “No sacudas tanto el chile que se riega la semilla”. Y diseminadas por toda la estancia hay mesas, generalmente para cuatro personas, con sillas de plástico o bancos de metal.

Un nuevo y enano peso entra en la ranura del “pasadiscos” para poder presionar tres botones de colores y, al momento, Los Caminantes, Los Bukis, Javier Solís, Pedro Infante o Vicente Fernández se dejan oír a las dos de la tarde, a la hora de la comida, que es cuando los trabajadores de la construcción salen a tomar sus alimentos, y qué mejor que acompañarlos con un “pulmón” de peso y peso y medio en torno al molcajete con salsa para los tacos de chicharrón, nopales, aguacate y cilantro.

Cada pulquería ha ganado su prestigio gracias a la calidad de sus “curados” y del pulque blan-

## Cómo se elabora el pulque

Primero se lleva a cabo la “picazón” para abrir el tallo del maguey (mezquite) la cavidad donde habrá de acumularse el aguamiel, y provocar la lesión necesaria para que la savia fluya.

Lo que se hace es cortar algunas pencas cercanas al “cogollo”, luego se separa la costra o cicatriz y finalmente se pica con una barreta para formar la cavidad mencionada.

El maguey permanece alrededor de diez días en reposo; tras este periodo viene la “maspa” con la que se inicia la producción del aguamiel.

En la elaboración del pulque se requiere someter el aguamiel recién recolectado a la acción de una porción ya fermentada, denominada semilla *xinaxtli*.

Dicho proceso se completa en un lapso de siete a 14 días. El pulque alcanza la fermentación adecuada cuando adquiere un sabor especial y se torna viscoso. Lo anterior puede verificarse si al levantar el líquido y dejarlo caer se forma un hilo. El *neuctli* adquiere las características más deseables al cumplirse la fermentación alcohólica (3.5 a 5 por ciento de alcohol en el volumen).

## El pulque como alimento

Las cualidades energéticas de esta bebida obedecen particularmente a la presencia de alcohol y glúcidos. Sin embargo, es importante mencionar que contiene algunas vitaminas y aminoácidos libres. 4

Respecto al alcohol, la fisiología ha demostrado que éste desempeña en el organismo un papel semejante al de los azúcares, siempre y cuando no se rebase el límite en su ingestión.

Se considera que beber 50 cc (cantidad de calorías) de esta sustancia en un periodo corto, es suficiente para provocar embriaguez en el adulto; pero un consumo diario de 70 a 90 cc (equivalente a un litro y medio de pulque, aproximadamente) con los alimentos, o bien, distribuido a lo largo del día, no produce embriaguez y sí proporciona al cuerpo un poder energético considerable.

co; porejemplo, en **La Hija de los Apaches** el encargado indica que "aquí tenemos curados especiales: el de melón, guayaba, nuez, y el p-2", cuyo contenido, por derecho de patente, se niega a difundir en tres de sus ingredientes. "Sin embargo este último curado se compone de berro, betabel, apio y zanahoria. Asimismo tenemos el blanco y 'sin muñeca'".

A pregunta expresa de qué es la "muñeca", nos responde que para fermentar más rápido el aguamiel, cuando se realiza su extracción se agrega excremento humano, "en condiciones normales tarda una semana o más, con la muñeca' pa'que le cuento".

*Ya para mí no hay pulquerías;  
huyó por siempre de mí el  
beber*

*dejando en esta barriga mía,  
la fuerte cruda del amanecer.*

Lamentos de un crudo

Para no desaprovechar la ocasión hay que pedir un "kilo" de nuez.

- ¡Pero siéntese joven, que es gratis!

Por ahí grita el jicarero a este humilde narrador; ésta es otra de

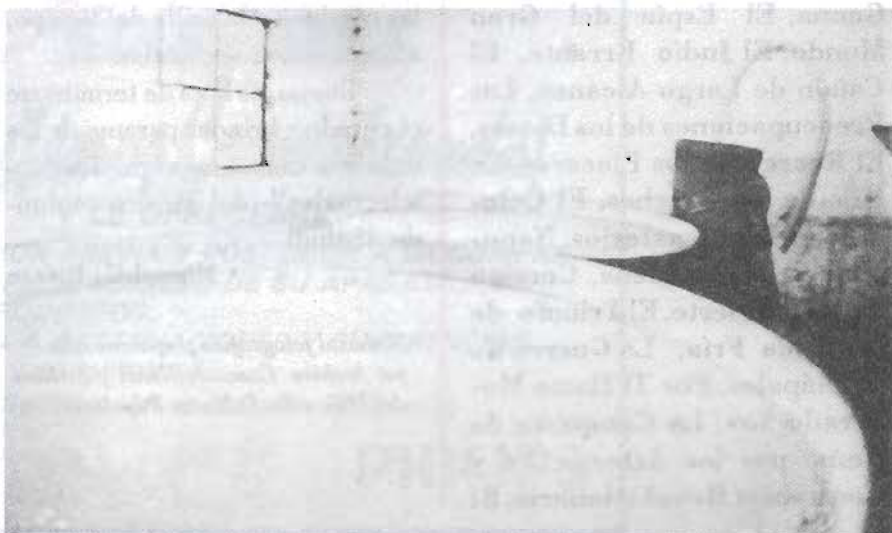
las características de las pulquerías: el albur.

- Pues pásame el asiento.

A lo lejos un parroquiano pide a grandes voces al pulquero: "échame un blanco"; "¿dónde te lo echo?", le responde. Al fondo tiene lugar un juego de rayuela, el que pierda paga los "pulmones". Los contrincantes deciden la posición de la rayuela (trozo de madera con un orificio del tamaño de una moneda de 20 centavos de los muy viejos, los de cobre) y pintan la raya: se permiten dos lanzamientos por jugador y por cada moneda que queda sobre la tabla se otorga un punto.

En la mayoría de las pulquerías que sobreviven, esta práctica ha muerto, principalmente para evitar conflictos que terminaban en riñas.

Todos los establecimientos de este tipo tienen dos entradas: una de ellas con el "pomposo" nombre de "Departamento de Mujeres", por donde también entran los niños a comprar pulque para llevar a sus casas: se trata de un pequeño espacio que comunica directamente con la barra por medio de una ventana; la otra puerta es el acceso principal, exclusivo



para hombres, lo cual no impide que las "viejas" entren de vez en cuando a beber y en ocasiones a bailar con la música de las "rocolas".

*Cuando yo me esté muriendo  
que me echen la bendición  
y que me echen un pulquero  
colorado y panzón.*

#### El pulque

Generalmente, las pulquerías (las tradicionales) abren a las nueve de la mañana y cierran después de las nueve de la noche, cuando se ha marchado el último cliente. Una costumbre que se ha extendido es la llamada "hora del amigo". Es al mediodía cuando se da la botana gratis: frijoles de la olla servidos en tazones de barro, tortillas y mucha salsa; después de la botana la concurrencia es escasa y está formada por trabajadores que a diario o tres veces por semana pasan para "refrescarse el gañote" y echar una platicadita.

Entre las "pulcatas" más destacadas se encuentran (algunas ya desaparecidas): **La Liga de las Naciones, Los Mosqueteros, Los Hombres sin Miedo, Voy de Nuevo, La Gatita Blanca, Mis Sueños, Mi Oficina, El Gran Caña, El Espía del Gran Mundo, El Judío Errante, El Cañón de Largo Alcance, Las Preocupaciones de los Dioses, El Recreo de los Placeres, La Hija de los Apaches, El Coloquio de los Megaterios, Napoleón en Santa Elena, Contigo Hasta la Muerte, El Triunfo de la Onda Fría, La Guerra de los Nápoles, Por Ti Hasta Moderado Soy, La Conquista de Roma por los Aztecas, Fe y Constancia Revolucionaria, El**

**Abrevadero de los Dinosaurios, Aquí es Donde le Sacaron la Muela al Gallo, La Postura Correcta Ante lo Previsto, Los Recuerdos del Porvenir, El Recreo de los de Enfrente** -ubicada frente a la antigua Cámara de Diputados, hoy recinto de la Asamblea de Representantes-, **Las Preocupaciones de Baco, Me Estoy Riendo, La Hija de La Traviata, Los Hombres Sabios sin Estudios, La Jaladora, Un Viaje a la Luna, Las Buenas Amistades, La Encantadora de los Dioses, Salsipuedes, La Estudiantina, Los Efectos de la Batalla, La Gran Estocada, Mi Vida es Otra, La Casa de Todos, La Mona, La Fuente Embriagadora, Has de Venir, Los Triunfos de Minú Derba, El Oro Blanco de Apan, Bb y Bb, Las Horas Felices, La Bomba Atómica, Un Día de Campo entre Ayunas, La Toma de Nueva York en el Año Dos Mil por el Ejército Mexicano, El Triunfo de la Tambora sobre la Divina Providencia, El Recreo de los Compadres, Voy Más a Mí**, entre otras.

Sí, en medio del desarrollo las pulquerías van haciendo de su morada su propia tumba, el mundo las condena a la orilla del tiempo, ahí donde todo se acaba.

Bueno, es hora de terminarse el curado y brindar por uno de los reductos -llamado así por los "intelectuales"- del México profundo. ¡Salud!

Miguel G. Prieto

*Material fotográfico proporcionado por Archivo Casasola/INAH y Archivo del Museo de Culturas Populares.*

## La pulquera

Entre los poemas y canciones encontramos "La Pulquera", canción anónima jalisciense, y los versos populares del "Padre nuestro pulquero": *Padre nuestro que estás en las pencas/ como en el cielo. Por otra parte, una "banderita" de pulquería dice: Qué lindas estas mañanas/ de florida primavera/ y qué chulos los magueyes/ dando aguamiel de primera.* Una canción titulada "El pulque", vitorea: *¡Viva la penca, señores,/ la penca que es del maguey!/ cuando tomo sus sabores/ yo me siento como un rey.* Hay coplas y estribillos famosos, como los que sentencian: *Licor de las verdes matas, / tú me tumbas, tú me atas, / tú me haces andar a gatas.* Y qué decir del de Vayan entrando, vayan bebiendo, vayan pagando, vayan saliendo.

## NOVEDADES Y REIMPRESIONES DEL FONDO

### *Tierra Firme*

Luis Cardoza y Aragón  
PEQUEÑA SINFONÍA  
DEL NUEVO MUNDO

### *Lengua y Estudios Literarios*

Alfred Kazin  
EN TIERRA NATIVA  
Interpretación de medio siglo  
de literatura norteamericana

### *Letras Mexicanas*

Rubén Bonifaz Nuño  
DEL TEMPLO DE SU CUERPO

### *Historia*

L. B. Simpson  
MUCHOS MÉXICOS

### *Letras Mexicanas*

Andrés Henestrosa  
LOS HOMBRES QUE  
DISPERSÓ LA DANZA

### *Historia*

Erick Kahler  
HISTORIA UNIVERSAL  
DEL HOMBRE

De venta en librerías

FONDO DE CULTURA ECONÓMICA

# PHILIPS



*No estamos Comunicando!*  
Y LE OFRECEMOS:

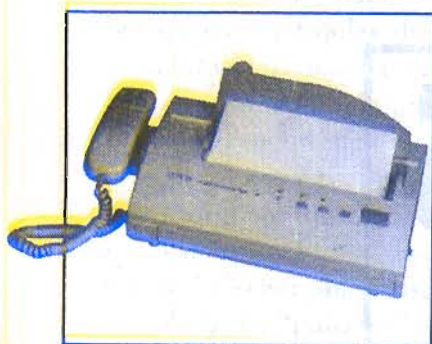
- INFORMACION PREVIA Y POSTERIOR A LA COMPRA.
- ASESORIA EN EL MANEJO DE SU APARATO.
- NUEVOS PRODUCTOS.
- RESPUESTA A OBSERVACIONES Y SUGERENCIAS.
- GARANTIA Y SERVICIO.

*Su completa Satisfacción es Nuestra Obligación.*



## PHILIPS

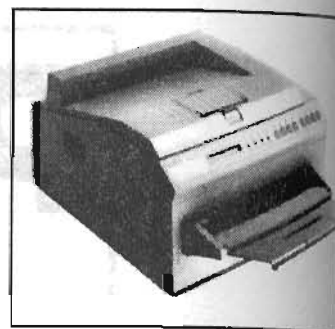
# Usted sí sabe comprar:



*Fax Xerox 7220*



*Copiadora  
Maratón 1012*



*Impresora Laser  
Xerox 4010*

Por eso, no sólo se fija  
en el precio sino también  
en la calidad  
de los equipos,  
sus garantías, servicio,

las refacciones  
y la seguridad de su inversión.  
A usted que se fija en todo,  
gracias por fijarse  
en nosotros.



**Xerox**  
**Por la importancia de sus documentos.**

Con todo el poder de este respaldo:



Planes de financiamiento  
a su medida



Garantía de Satisfacción  
Total por 3 Años



Garantía de 1 a 3 Años  
en Servicio, Partes y  
Refacciones



Red Nacional de  
Servicio Técnico



Disponibilidad constante  
de partes accesorios y  
materiales genuinos



Ventas por teléfono  
(Telemarketing)



Integración total en la  
producción de sus  
documentos



Herencia, experiencia



Permanencia  
30 Años en México



Servicio Express  
Hot Line



Entrega a  
domicilio

Desde Durango

# Producción acuícola: futuro alimentario

*¡Oh pez, barca y remero, busca tu paraíso  
pequeño y cristalino que el Génesis te hizo!*

Joaquín Antonio Peñaloza

**L**a acuicultura, concepto que encierra todo un proceso de técnicas y conocimientos biológicos sobre el cultivo de peces, es un antiguo arte que perdura en países como China e Israel y que ya ha sido adoptado en otros, como el nuestro.

La importancia de este método de producción radica en el control del desarrollo de las especies, desde la obtención del huevecillo hasta la madurez de los peces. Hoy esta actividad se ha convertido en una alternativa alimentaria debido a los reconocimientos de que ha sido objeto en ámbitos comerciales y económicos en todo el mundo, principalmente porque desempeña un papel fundamental en el crecimiento rural y en la nutrición de la población.

## Aprovechamiento de recursos

El cultivo de peces en estanques familiares destinados al autoconsumo ha comenzado a tener un enfoque más científico desde que se considera como el futuro alimentario, ya que existen especies susceptibles de ser cultivadas en una gran diversidad de climas por medio de cierto control natal.

Una de las ventajas que ofrece nuestro país al desarrollo de esta actividad es precisamente el clima. En los casi 2 millones de kilómetros cuadrados que conforman nuestro territorio nacional es posible encontrar diversas regiones: desde las desérticas, tropicales y templadas, hasta las mediterráneas, todas ellas unidas a una complicada orografía. Gracias a esto las aguas del país se mantienen a una temperatura óptima durante todo el año y permiten que haya 12 meses de proliferación de peces, lo cual difícilmente sucede en otras naciones.

Esta diversidad de climas ha fomentado la creación de varios centros acuícolas a lo largo de nuestra república, como una opción más de consumo, logrando con ello el aprovechamiento de recursos naturales en los tiempos "muertos" del campo mexicano de temporal.

Existen cerca de 39 centros acuícolas en distintas entidades del país, sin embargo, un estado se distingue por su producción de crías: Durango.

## Valle de Gudiana: impacto nacional

Durango posee una superficie de 123 mil 180 kilómetros cuadrados, extensión que representa el 6 por ciento de la superficie total de la República Mexicana y que lo coloca como el 4° estado más grande.

Su geografía es variada y benigna: regiones semiáridas, valles, sierras y, en las partes altas, bosques de coníferas; en cuanto a su hidrografía, presenta tres vertientes hacia el Golfo, el Pacífico y el Bolson de Mapimí, que apenas si llegan a

abastecer de agua algunas regiones. Por ello, en Durango se han construido a través de los años embalses de agua (presas) que garantizan la realización de actividades como la agricultura, la ganadería y, por supuesto, la pesca.

“El nacimiento de la acuicultura en el estado -explica a la **Revista del Consumidor** la delegada federal de la Secretaría de Pesca (Sepesca) en Durango, Zina Ruíz de León- se remonta a los indígenas, quienes utilizaban pequeños estanques para la cría de peces destinados exclusivamente al auto-

consumo; ahora esta labor se considera nueva en la entidad, puesto que se ha desarrollado a gran escala desde 1980 a la fecha con la inauguración del Centro Acuicola Valle de Gudiana.

“Este centro ha tenido impacto nacional porque brinda apoyo a casi 21 estados del país proporcionándoles crías para siem-

bra, gracias a que su producción anual asciende a 10 millones de crías vivas aproximadamente. Esto resulta sorprendente si consideramos que el estado de Durango no cuenta con una tradición pesquera debido a la falta de litorales.

## Fecundación artificial

Llevando a cabo un recorrido por el Centro Acuicola Valle de Gudiana fue posible conocer cómo se realiza esta novedosa tarea.

Todo comienza en un terreno ejidal dependiente de la Secretaría de Pesca estatal en el Valle de Gudiana, municipio de Canatlán, Durango; el terreno tiene una superficie total de 16 hectáreas, nueve de las cuales corresponden a un espejo de agua dividido en 28 estanques alimentados con canales de riego, un área productiva de cuatro incubadoras de canal circulante, una sala de incubación, un laboratorio de hidrotecnología y cuatro piletas de estabulación.

Con esta infraestructura se producen crías por medio de cultivos controlados (inducidos), y al natural a través de jaulas de engorda. Lo más interesante es el método productivo de inducción, en el que interviene todo un proceso biológico, científico, técnico y de esfuerzo humano que va desde la activación (por medio de hormonas) del sistema de gónadas del pez, hasta la obtención del huevecillo fertilizado que dará vida a un nuevo organismo.

“La reproducción artificial -comenta el oceanógrafo Gerardo Buerciaga, jefe del Centro Acuicola Valle de Gudiana- permite llevar una secuencia más controlada del ‘desove’ (expulsión de óvulos y espermias en los peces), por ello efectuamos este proceso en forma manual y cuidamos muy bien a los huevecillos fertilizados para alejar a los depredadores y así garantizar la supervivencia de un mayor número de crías”.

Respecto a los pasos que se siguen durante el proceso, el jefe del Centro Acuicola nos explica: “Primero formamos un



lote de reproductores cuyo peso varía entre dos y siete kilogramos en promedio; tomando en cuenta que los organismos básicamente se reproducen en función del clima, es de abril a junio cuando se presentan las temperaturas más altas en el municipio y es entonces que los organismos responden sexualmente. El trabajo se inicia en marzo con la separación por sexo de las especies y posteriormente se realizan rodeos quincenales para observar el grado de madurez que alcanzan los peces. Cuando se detecta que ha llegado el momento propicio para inducirlos -en algunos casos con ayuda de hormonas inyectadas tanto al macho como a la hembra-, se toman parejas y se extraen manualmente los óvulos y espermias, los cuales se depositan en una pequeña palan-gana de plástico para llevar a cabo la fecundación artificial.

Una vez terminada la fecundación, los huevecillos son transportados a incubadoras donde se mantienen en suspensión con la ayuda de grandes cantidades de agua para hidratarlos; después son trasladados a otra incubadora llamada "china" -que debe ese nombre a su lugar de origen- y ahí permanecen hasta que el producto absorbe un saco vitalino que contiene una reserva alimentaria con la que nace y que le durará de 40 a 70 horas, de acuerdo con la temperatura del mismo.

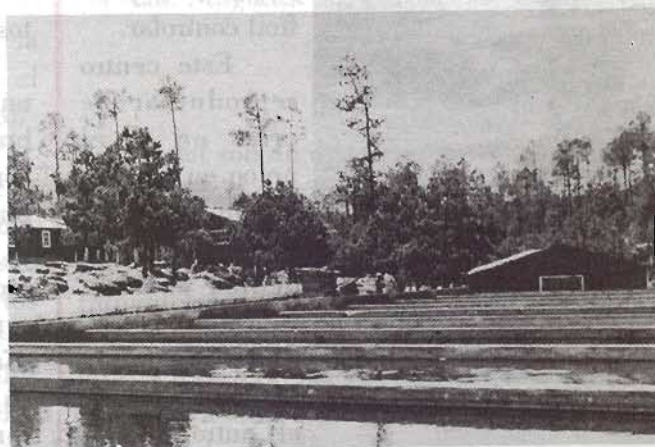
Cuando el saco se rompe, el embrión se coloca en canaletas de alevinaje, cuya finalidad es que el organismo de 1 centímetro crezca a una talla de 2, proporcionándole alimentación artificial. Finalmente los pececillos se depositan en los estanques hasta que alcancen una talla de 3 a 5 cm, etapa en la que el organismo ya puede ser destinado a la siembra.

Dicha siembra, que ha sido planeada desde un año antes con base en un programa establecido de repoblamiento para las presas donde ya se ejerce la actividad pesquera, deberá esperar el óptimo grado de madurez de cada especie para ser capturada y beneficiar a las cooperativas que trabajan en la región.

## Los beneficios de La Victoria

Las especies que se cultivan en el centro acuícola de Durango son: la carpa **espejo**, las carpas **chinas** que son **herbívora**, **cabezona**, **plateada** y **brema**; la **lobina**, la **mojarra** y el **crappy blanco**. La carpa **espejo** y la **brema** tienen un proceso de producción más complicado por el problema de adherencia que presentan sus huevecillos, los cuales son sometidos a un proceso de lavado.

Para tener una idea general de la cantidad de huevecillos que se obtienen, el



## El pescado y los antiguos mexicanos

Para los aztecas, *Opochtli* era el dios de la pesca, inventor de las redes y demás utensilios relativos a esta actividad que se encuentra íntimamente ligada a la vida mexicana en todas sus manifestaciones; sus productos aparecen en la cerámica (vasijas de uso doméstico y ceremonial), en la arquitectura y en el ornato personal, en atuendos de guerra, en la música y hasta en las ofrendas y tributos.

En nuestro país es posible observar su trascendencia en las numerosas crónicas de historiadores como Francisco Clavijero, quien en su libro *Historia Antigua de México*, comenta:

"En las posesiones de los señores se criaban peces, ciervos, conejos y muchas especies de cuadrúpedos y de volátiles, y muchísimas de acuátiles y reptiles. No hay duda de que en esta especie de magnificencia excedió Moctezuma II a todos los reyes del mundo, y que no ha habido nación que igualase a la mexicana en el cuidado de criar tantas especies de peces y animales y en el conocimiento de sus inclinaciones, de pasto conveniente a cada especie y de todos los medios para su conservación y propagación".

jefe del centro acuícola nos informa que, por ejemplo, las carpas chinas ponen de 90 a 100 mil huevecillos por kilogramo de peso aproximadamente, y una carpa espejo produce 90 mil huevecillos. ¡Sorprendente!, sin embargo en cada fase de reproducción hay cierto porcentaje de mortalidad que varía de acuerdo a las características

genéticas del organismo, las cantidades de agua y luz que recibe, y otros factores que a veces es muy difícil controlar.

Este centro reproductor de crías no es el único en el estado de Durango, existe otro que se dedica exclusivamente a la producción de la trucha arcoiris: el Centro Trutícola "La Victoria"

que -explica el biólogo Eduardo García Malagón, subdelegado federal de la Sepesca en Durango- es considerado como una granja de ciclo completo porque ahí se producen las crías, engordan y se consumen a nivel comercial.

Dicho centro fue construido en 1987 y cuenta con una infraestructura de 22 estanques, sala de incubación con 20 canales de alevinaje, cuatro cabañas que se alquilan a los visitantes y un almacén.

"La Victoria" alcanza a producir hasta 16 mil organismos de talla comercial y un millón y medio de crías al año.

Los beneficios del lugar radican en que pertenece por completo al ejido y son los integrantes del mismo quienes desarrollan toda la actividad; además, recientemente surgió la idea de rentar cabañas, con lo cual atraen al turismo que consume allí mismo el pescado que se produce.

## Producción y consumo

"El objetivo del desarrollo de la acuicultura en el estado de Durango -menciona la funcionaria de Pesca en la entidad- es propiciar un aprovechamiento integral de los recursos naturales y de una infraestructura disponible, es decir, que no requiera de la construcción de nuevas unidades de producción.

"Para ello, la población cuenta con asesoría y apoyo de la Secretaría de Pesca; nuestra meta es acercarnos a todo el ejidatario-campesinado para que esta rama genere producción y consumo dentro de ciertos parámetros nutricionales".

Sobre este último punto, consumo y nutrición, la Sepesca de la entidad ha celebrado convenios con otras dependencias, como el DIF, para promover tanto la compra de pescado como su consumo.

Al respecto, la encargada de dicho programa, María del Rayo, directora del centro de desarrollo DIF "Luis Echeverría", menciona: "La participación del DIF en este ámbito consiste básicamente en llevar el pescado a la población a precios muy bajos, además de sugerir diversas formas de preparación. Considero que el problema básico en el consumo de este artículo alimenticio radica en que la gente, además de no estar acostumbrada a comerlo, no sabe cómo prepararlo".

Acerca de los resultados del programa, agrega: "Creo que sí ha funcionado porque ahora nos preguntan cuándo habrá venta y nos piden que en las clases de cocina incluyamos platillos a base de pescado. Nuestra meta a futuro es tener un lugar de venta en cada centro de desarrollo DIF del estado, y especialmente que la gente lo siga consumiendo".

Por su parte, el subdelegado de Pesca en la entidad señala que promover el consumo de pescado ha significado también enfrentarse a situaciones difíciles como la falta de costumbre entre la población; el primer objetivo sería que nuestro consumo por persona se incremente al estándar na-



cional de 15 a 18 kilos al año, pues hoy día apenas si rebasa los seis.

"El desarrollo de la acuicultura en el estado -afirma la licenciada Ruíz de León- ha traído grandes beneficios, pero ha sido necesario aplicar un programa de concientización y orientación hacia el consumo de pescado y el desarrollo de técnicas de pesca para proteger a las crías pequeñas y tener mayor margen de carne blanca".

Para lograrlo, en los diversos embalses de agua donde ya se ha efectuado la siembra de peces, se han formado cooperativas y uniones de pescadores para que ellos mismos cuiden sus intereses.

Sin embargo, el destino final de la acuicultura en Durango no sólo ha sido el autoconsumo, sino también la comercialización.

"Los embalses mayores de 100 hectáreas -aclara la delegada-, como 'El Palmito', 'Santiaguillo', 'Canatlán' y 'Francisco Zarco', son los que nos garantizan ciertos niveles de producción que generan empleos permanentes entre las comunidades ribereñas, empleos que son bien remunerados para los pescadores que viven de esta actividad, así como del desarrollo de centros de atracción turística".

"Los sitios de venta del pescado a ni-

## Producción acuícola en Durango

### Volumen y valor total en 1992

| Especie             | Volumen (kg) | Valor (miles de \$) |
|---------------------|--------------|---------------------|
| Total               | 4,987,914    | 11'514,000.00       |
| Tilapia             | 1,556,002    | 3'807,025.00        |
| Carpa               | 2,311,990    | 3'752,328.00        |
| Lobina              | 334,668      | 1'720,403.00        |
| Bagre               | 444,697      | 1'551,185.00        |
| Mojarra agalla azul | 139,669      | 297,212.00          |
| Otras especies      | 200,888      | 386,447.00          |

Fuente: Delegación Federal Durango, Secretaría de Pesca.

vel estatal son de dos tipos -señala el biólogo García Malagón-, primero, los centros receptores de las mismas cooperativas, donde se lleva a cabo la venta al mayoreo a los introductores del producto, los cuales son aproximadamente nueve registrados; y la otra, a través de los convenios que se establecen con otros organismos, y la venta en el lugar donde se pesca.

"La segunda alternativa de comercialización es una iniciativa de ley que busca eliminar el intermediarismo por parte de los introductores y ofrecerle directamente al consumidor un producto pesquero fresco y barato.

"Dicho programa de comercialización -puntualiza el funcionario- es ambicioso; creemos que todavía lo será más a futuro, pero va a dar resultado por la promoción que se realiza".

## Nuestro futuro

"El futuro de la acuicultura en el estado -opinan los funcionarios de la Delegación Federal de Pesca en Durango- es promisorio; se está pensando en fomentarla en pequeñas entidades donde no es posible conseguir pescado fresco, así como impulsar el desarrollo de unidades de consumo familiar que garanticen su abasto en sectores desprotegidos".



Así, el porvenir de la acuacultura, no sólo en el estado sino en todo el país, debe promoverse para que se consolide como una opción de consumo de pescado, rico en nutrimentos y sabor. Es indispensable apoyar los programas de acuacultura con recursos y personal, sobre todo a nivel rural, como una forma más de producción agropecuaria. Deben redoblar los esfuerzos para que esta técnica sea una solución alimentaria y una actividad bien remunerada para el campesino en sus variantes de autoconsumo y comercialización.

**Fuentes:** -Secretaría de Pesca.  
 -Delegación Federal de Durango, Secretaría de Pesca.  
 -DIF Municipal de Durango.  
 -Centro Acuícola "Valle de Guadiana".  
 -Centro Trutícola "La Victoria".  
 -Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.  
 -Piscicultura de agua dulce; catálogo-recetario publicado por la Sepesca.

Ma. Guadalupe Cruz

| Cuánto pescado comemos los mexicanos                                 |               |
|----------------------------------------------------------------------|---------------|
| Consumo aproximado de pescado por persona al año en México           |               |
| Zona                                                                 | Cantidad (kg) |
| <b>Del Golfo:</b>                                                    |               |
| Tamaulipas, Veracruz y Yucatán                                       | 30 a 35       |
| Campeche                                                             | 60            |
| <b>Del Pacífico:</b>                                                 |               |
| Sinaloa y Sonora; Baja California y B.C. Sur                         | 45            |
| Oaxaca, Guerrero, Chiapas, Nayarit,                                  | 45            |
| Colima, Michoacán                                                    | 25 a 30       |
| <b>Norte:</b>                                                        |               |
| Chihuahua, Zacatecas, Durango, Coahuila, Aguascalientes y Nuevo León | 7 a 8         |
| <b>Centro:</b>                                                       |               |
| Hidalgo, Guanajuato, Querétaro, Estado de México y D.F.              | 10            |
| Morelos, Tlaxcala y Puebla                                           | 7             |

Fuente: Secretaría de Pesca.

# De útiles escolares

Gasto publicitario de diccionarios en el mes de junio: N\$ 1'018,422.00

Gasto publicitario de diccionarios en julio: N\$ 1'086,000.00

Gasto publicitario de escuelas y academias durante junio: N\$ 42'839,345.00

Gasto publicitario de escuelas y academias en el mes de julio: N\$ 40'723,563.00

Gasto publicitario de material para oficinas y escuelas durante junio: N\$ 2'084,083.00

Gasto publicitario de material para oficinas y escuelas en julio: N\$ 6'970,218.00

Gasto publicitario de plumas, plumones, lapiceros y bolígrafos en el mes de junio: N\$ 1'596,200.00

Gasto publicitario de plumas, plumones, lapiceros y bolígrafos en julio: N\$ 1'746,431.00

Gasto publicitario de libretas y cuadernos durante junio: N\$ 51'800,000.00

Gasto publicitario de libretas y cuadernos durante julio: N\$ 10'606,365.00

Número de útiles escolares analizados para determinar su calidad en 1991: 1,930

Número de útiles escolares analizados para determinar su calidad en 1992: 930

Número de pruebas aplicadas a los útiles escolares para conocer su calidad en 1992: 4,500

Porcentaje total de útiles escolares de fabricación nacional que obtuvieron una calidad superior a los importados en 1992: 40 por ciento.

Número de marcas de reglas que en 1992 obtuvieron la calificación más alta de diez marcas analizadas: una

Porcentaje de alumnos que no estrenaron uniforme deportivo en el ciclo escolar concluido: 47 por ciento.

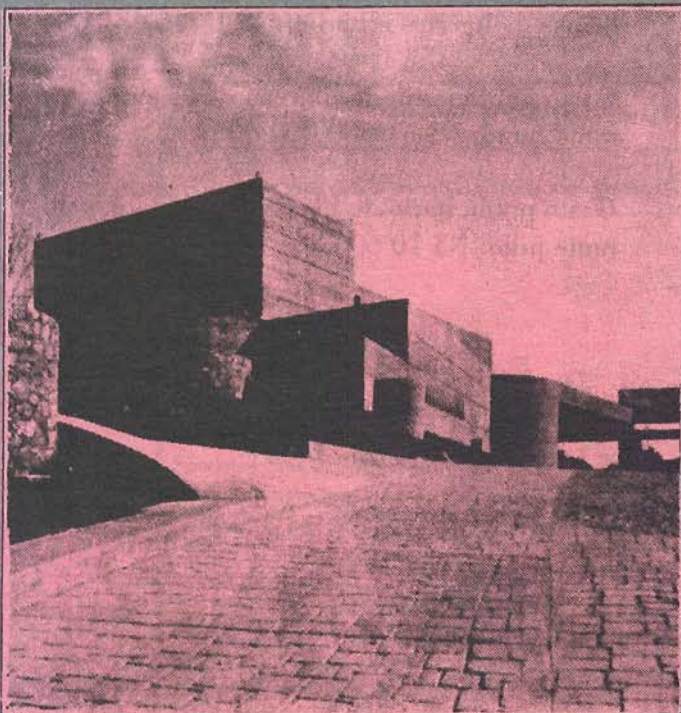
Porcentaje de padres de familia que no consideran importante anticipar las compras de regreso a clases: 58.9 por ciento.

Fuentes: -Reporte de gasto publicitario mayo, junio, julio y agosto de 1992. Dirección de Radio y Televisión. Profeco.  
-Estudios de Calidad de Útiles Escolares, julio y agosto de 1991 y 1992, respectivamente.  
-Reporte de Investigación sobre Útiles y Accesorios Escolares, junio de 1992 (muestra aplicada a 370 padres de familia de 35 escuelas de la ciudad de México).

REVISTA  
TRIMESTRAL

# Memoria de papel 6

CRÓNICAS DE LA CULTURA EN MÉXICO



Arquitectura: Zlatko Urošević. Fotografía: Juan Manuel G. / Contraste

▲ **ARQUITECTURA  
MEXICANA**

▲ **ARTESANOS DE  
MICHOCÁN**

▲ **DANZA FOLCLÓRICA  
EN MÉXICO**

---

Colaboraciones de: Alberto Dallal,  
Gustavo López Padilla,  
Julián Meza, María Luisa Puga

---

## REGISTRO DE LA CULTURA MEXICANA Y SUS PROTAGONISTAS

Suscripciones en los tels.: 550 1704 550 7566

DE VENTA EN LIBRERÍAS, MUSEOS, TIENDAS DEPARTAMENTALES Y  
CADENAS DE AUTOSERVICIO



Consejo Nacional  
para la  
Cultura y las Artes



## Tú eres nuestro mejor reportero

**A**miguito, a partir de este número iniciamos una sección especialmente pensada y hecha para la gente menuda como tú, que vives y participas en el mundo del consumo.

Queremos que seas parte de nuestro equipo de reporteros y por ello nos agradecería que nos escribieras contándonos cómo es el lugar donde habitas; cuáles son los animales, las flores y los objetos que hay; las leyendas y juegos que se conocen; los juguetes que más te gustan; aquello que te agrada comer y lo que venden en los mercados; así como tus dudas, inquietudes y sugerencias para que los niños de

todo el país puedan conocerlas.

Cada mes encontrarás en esta sección: reportajes, relatos, información general sobre productos, juegos y pasatiempos, así como algunas actividades manuales relacionadas con el mundo del consumo en el que vivimos y convivimos.

Te invitamos a divertirte con nosotros aprendiendo; la dirección para recibir tu correspondencia es: **Los pequeños consumidores. Revista del Consumidor**, Insurgentes Sur núm. 1228, 5º piso, colonia Tlacoquemécatl del Valle, México, Distrito Federal, código postal 03200.

El juguete mexicano

# ¡Ven a jugar conmigo!

¡Qué bueno que llegaste hasta esta página! Anoche no dormí de emoción porque intuía que tú y yo nos íbamos a conocer. Imaginaba cómo serías y cada vez que alguna persona tocaba la revista, yo deseaba que no la abriera hasta que me vieras tú. La gente piensa que los juguetes no hablamos ni sentimos, pero si yo te contara...

¿Sabes?, yo soy muy especial, de los que ya casi no existen: vivo encogido en una caja, muy apretadito, y salto cuando un bobo o un curioso abre la tapa de la caja... ppprrrr... y yo brinco loco de felicidad, libre y travieso y le caigo en plena nariz, lo asusto y lo sorprendo. Así soy para todo el mundo, incluyendo a las tías y a las abuelas, que son muy serias pero que, al verme, apenas ocultan una sonrisa cuando salto de un lado a otro con mis laaaargas piernas de resorte.

Aunque no lo creas, yo soy mexicano y fui muy amigo de tus papás, de tus abuelitos y hasta de tus bisabuelos. Todos me conocían. En las viejas jugueterías mis hermanos saltarines, mis tíos los carritos,

mis sobrinas las canicas, las muñecas que eran las "inisses" de entonces, los pachucos bailadores de mambo que eran los trompos, mis primos lejanos de Durango, que eran los huesitos de chabacano, y muchos más, hacíamos unas fiestas divertidísimas, justo cuando don Torcuato, el dueño de la juguetería, apagaba la luz para irse a su casa y nos dejaba solitos en los aparadores.

Primero salía una mariposa de hojalata que zumbaba e iluminaba con sus colores brillantes la noche de nuestros juegos y entonces Lencho Balero se echaba unos capiruchos, con música del norte, taconeando sus polcas y redovas. A propósito, ¿tú has jugado con algún balero? ¿Has hecho decenas y centenas de miles y millones de capiruchos? Y luego los yoyos, vanidosos como ellos solos, que se creían los muy acróbatas y malabaristas de los juguetes y daban vueltas por el aire, columpiándose, e imitaban a los perritos y nunca se mareaban yendo y viniendo una y otra vez. Uno de ellos era amigo mío: pecoso, gñero, de madera clarita y se le notaba que le faltaban tres dientes cuando reía a carcajadas mientras giraba por el aire.



Tú pensarás que yo estoy loco pero así era México y los juguetes salíamos a jugar a las calles de toditito el país, jugábamos con el ritmo de las estaciones y distinguíamos y aprovechábamos los climas. La época de septiembre y los espadaños; en el viento de las tardes de otoño, los papalotes. En la temporada en que había más naranjas, con las ligas (que eran muy decentes) jugábamos a ligazos echándonos las cáscaras. Cuando los chabacanos estaban maduritos, los huesitos se pintaban la cara de colores: el morado por acá, el verde por allá, el azul por acullá y todos a jugar a la matatena o al caballón tirado y andaban en una bolsa que crecían y crecían cuando el niño tenía la mano tan rápida, tan rápida y tan mugrosa, tan mugrosa que ni el ojo humano más rápido la podía ver.

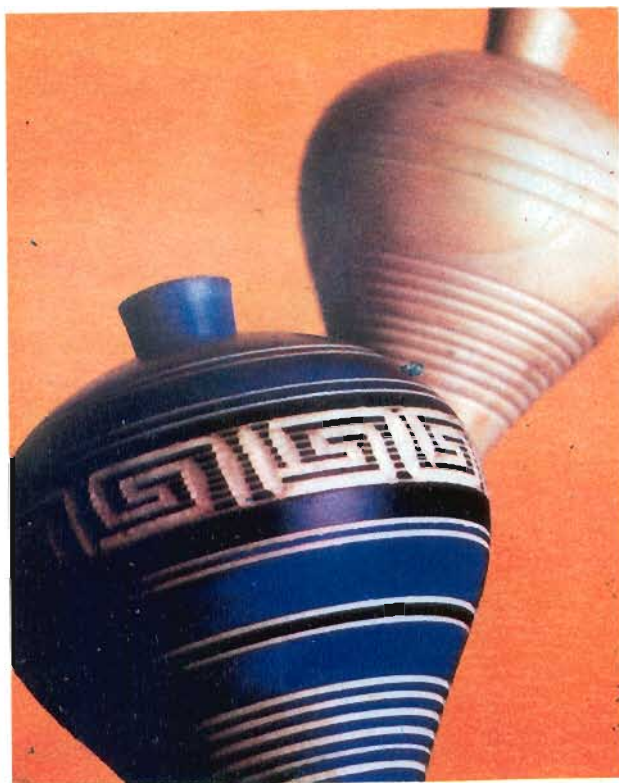
A pesar de ser muy mexicanos, de comer cabrito y panuchos, pozole verde, rojo y blanco, mole y birria; a pesar de nuestros acentos de toda la república, nos escribíamos cartas y a veces hasta hablábamos por teléfono con los palitos chinos, con los robots alemanes, con las preciosas muñecas suizas, con las delicadas tacitas de porcelana japonesa y hasta con los vaqueritos de Estados Unidos que comían hamburguesas sin parar. Todos éramos cuates, "bien carnales" como dice el trompo...

- Tttssss ora, ese bato qué se trae conmigo. Deje de agüitarse y mejor véngase pa'ca a echarse un mambo o una guaracha sabrosa con la raza, ¿qué no?

Claro que uno tiene que modernizarse, pero hay que conservar la raíz. Para saber quiénes somos y hacia dónde vamos tenemos que saber primero de dónde venimos, conocer nuestro pasado. Yo, por ejemplo, desciendo de algunos viejos juguetes italianos pero soy una mezcla de muchas tradiciones y he sido hecho por manos de mexicanos muy hábiles, llenas de amor por mí y por ti, de fantasía y de ganas de que tú y yo nos volteáramos al revés a carcajadas, siempre niños, sin importar que llegues a tener 40 años, que nunca se te quite la inocencia y que, a través de mí, quieras más a tus raíces y a tu patria.

Ayer me llevaron a hacermme unos análisis, no porque me sintiera mal, sino porque después de cierta edad, tú sabes, debemos cuidar el bello físico y estar en forma. Imagínate, yo que ando brincoteando tengo que entrenarme como si fuera a competir en los Juegos Olímpicos. Fuimos varios a los laboratorios que tiene la Profeco y nos tomaron la temperatura, así como la presión y nos pusieron aceite en las bisagras para que no chirriáramos. A algunas muñecas hasta les lavaron la cara y les cepillaron los dientes. Fuimos para que nos hicieran unas pruebas de calidad, a ver qué tan buenos somos y como dice el caballo Pancho, "a ver de qué cuero salen más correas".

Yo pensaba que los triciclos eran carritos cojos porque les falta una rueda y allí me enteré de que no es cierto; hay unos de la marca Impala modelo *Princesita*, que son muy buenos para correr y muy



seguros y resistentes, además de baratos y buenos cuates. Se nos acercó una muñeca de pilas que se llama *Coqueta* y se apellida **Auriken**. Venía con sus amigas *Baby Wanna*, *Chispitas de Amor*, *Singing Ariel* que se la pasa cantando, *Magic Bottle*, que no deja de beber leche, y una chiflada que andaba patinando todo el tiempo, todas ellas de apellido **Mattel**. Del otro lado, la *Palabritas*, infatigable platicadora, *Susy Snapshot*, siempre en pose para que le tomen fotografías, la *Baby Trubelina*, el *Bebello* que está bastante feo el pobrecito, la *Comiditas* que está a dieta, la *Sweet Baby* que se cepilla y bebe agua, y la que anda en bicicleta sin caerse, que se llama *Stacy Two Wheeler*.

Todas fueron a hacerse la prueba de calidad y salieron estupendamente bien. Pero no te imaginas cuántos otros... uno muy divertido, bien picudo, que lanza pelotas de esponja: **Blast a Magic** y los carritos **Hot Wheeler**, el carro deportivo de fricción **New Leader Sport**, muy presumidón, el tren de pilas **Choo-Choo** que casi choca con el tren musical de los Muppets que están bien locos y andaban manejando sin licencia y por poco invaden la **Autopista Ensueño**. Sobre el laboratorio de la Profeco empezaron a volar entonces el helicóptero eléctrico **Buddly** y los juguetes de control remoto **Cessna 150**, **Aerobat** y **Allien**.

Habrás notado que muchos de ellos son del otro lado... de la frontera. Y es que en México vivimos una crisis de la que sólo tú nos podrás sacar. Si utilizas tu imaginación y tus manos, si juegas con nosotros, tus paisanos de México, tanto como con los de otras partes del mundo. Nuestro destino siempre ha estado en las manos de los niños y ahora más que nunca dependemos de ustedes.

Pero había en el laboratorio también unos juguetes muy inteligentes, llenos de destreza, como el rompecabezas **M.C. Eschel**, el juego **Atrapando a la Rana**, que siempre se escapaba a su charco, el **Full Skill** de canicas y las **Pulgas Locas** que nos picaron a todos. Por eso nos quitamos las camisas y los calcetines y nos revisaron el pecho, los pulmones y los dedos de los pies, la energía y las rodillas, las articulaciones y los sistemas interiores de funcionamiento. Y fuimos los mejores y vamos a ser muy famosos porque ahora aparecemos en la **Revista del Consumidor**.

Fíjate que este rompecabezas es un genio y me dice que no siempre los juguetes funcionan tan padre como se muestra en la televisión: a veces les falta garantía o no traen instructivo completo o en español. Los niños casi siempre están mal informados y desconocen el funcionamiento de los juguetes electrónicos o de pilas y eso es culpa de quienes los fabrican y distribuyen, y ahí los ves arrinconados y paralíticos, enfermos y sin poder hacer felices a sus dueños.

En cambio, yo estoy sano y soy producto de tu inteligencia: te ayudo a inventar juegos y a estimu-



lar tu creatividad. La televisión me es muy útil para que los niños me conozcan, pero debes saber que yo siempre he existido en el mundo puesto que reflejo la vida misma. Soy recreativo y, cuando te veo de flojo, te ayudo a desarrollar el cuerpo y te monto en patines y te subo a columpios y, con el gordito del balón, corremos por el campo y jalamos los carritos y, de pronto, si nos da la gana, nos levantamos en el aire para volar en nuestros papalotes.

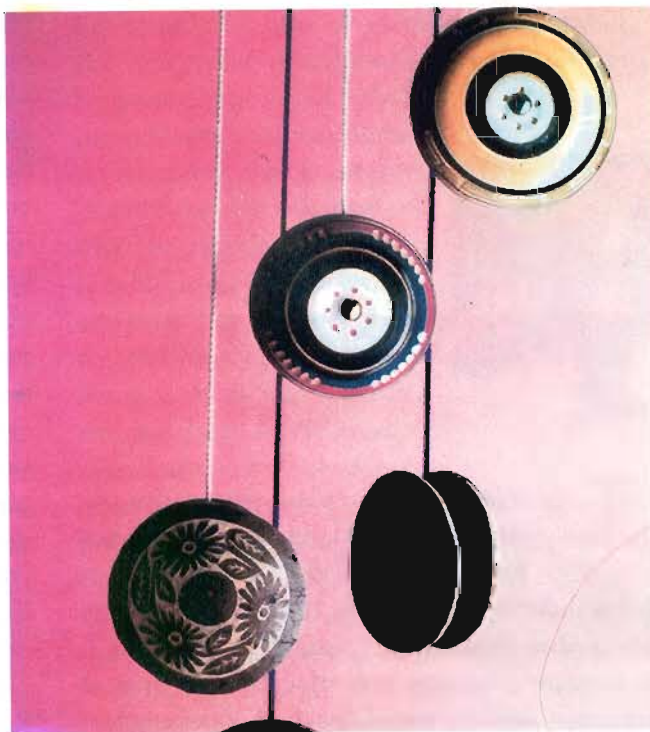
Como podrás ver, no soy educado pero sí educativo y despierto tu imaginación cuando te me duermes. Te ayudo a concentrarte, a ejercitar la memoria y te reto para que seas más inteligente que yo y me ganes con tus conocimientos científicos y expliques la razón de las cosas y del mundo a través de mí y de tus estudios de química.

Algunos que fueron niños se olvidaron de mi importancia en su vida y en la tuya; aunque me da mucha pena confesarlo, debo decirte que han hecho juguetes violentos y agresivos, que han llevado el juguete a la guerra; a una guerra que ojalá rechaces cuando te ofrezcan pistolas y rifles y armas de rayos equis, ye o zeta, primitivos o modernos.

Naturalmente, también tengo amigas juguetonas que no pueden estar solas y prefieren estar con las familias, integrándolas: ellas son unas damas, inglesas y chinas, que juegan mientras beben té; o el inteligentísimo ajedrez o los parientes mexicanos de allá del Bajío como la suertuda Lotería, y la Oca, que vuela por todos los cielos de México; el Coyote, que persigue gallinas en Chiapas y en Chihuahua, en Sinaloa y en Hidalgo; las Serpientes y Escaleras que nos suben y nos bajan, que nos enseñan y nos divierten con el azar de unos dados.

Pero ya se hizo tarde y tú tienes que hacer tu tarea porque mañana muy temprano, cuando apenas despunte el sol, deberás ir a la escuela. Sólo me queda decirte que cuando compres algún juguete pienses en lo que hemos hablado y que lo cuides siguiendo las instrucciones correctamente, que pidas su garantía sellada por el almacén que te lo vende, que el instructivo esté escrito en español y que estés muy alerta para que a tu hermanito, que apenas es un bebé, no le vayan a comprar juguetes desarmables o muy pequeños porque luego se los come... ¿y sabes qué?, parece mentira pero por contarte algo de mi vida y de la de mis amigos hasta me puse serio y ni yo mismo me reconozco. Espero que tú me sigas usando con toda tu imaginación, que me inventes cada día, porque al hacerme mejor a mí y más divertido, tú serás más feliz. Así que mientras tú duermes, yo me voy de parranda a bailar unos mambos y unos rocanroles con todos los juguetes, pero en especial con una muñequita de trapo, de trenzas negras, muy tres piedras, que me trae de un ala.

¡Adiós, aburrido!



# Una lectura para ti

**L**a lectura es un placer que todos podemos disfrutar, además de que nos proporciona muchos conocimientos del mundo en que vivimos. Hemos elegido para ti una obra titulada: "El nacimiento de Buda", la tomamos de una compilación que hizo el talentoso maestro mexicano José Vasconcelos; esperamos que te guste tanto como a nosotros.

## La leyenda de Buda

Suddhadana era el rey de Kapilavastu en la vecindad de Benarés moderna, la ciudad sagrada de la India. Suddhadana contrajo matrimonio con Mahamaya, una hija del rey de un lugar cercano, como a unos sesenta kilómetros

al sur del Himalaya. Durante mucho tiempo no hubieron hijos, pero cuando la reina tuvo cuarenta y cinco años, concibió en un momento feliz. Esa noche Mahamaya soñó que fue trasladada por cuatro dioses al monte Himalaya, tan alto que besaba el cielo azul del norte, y que allá fue bañada y purificada. En este momento, el espíritu

de Buda se acercó a ella, como una nube iluminada por la luna llena, con un loto blanco en la mano, y penetró en el vientre virgen de Mahamaya. Al momento sucedieron cosas maravillosas: diez mil esferas temblaron, se apagó el fuego del infierno, los instrumentos de música sonaron sin que los tocaran, la co-

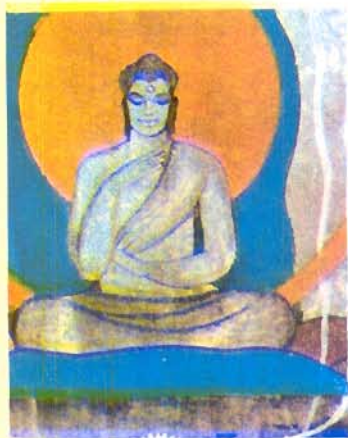
niente de los ríos se contuvo, los árboles y las plantas florecieron con magnificencia. Al día siguiente, los sabios Brahmanes interpretaron el sueño de la reina, diciendo que ella sería la madre de un emperador universal o un Buda Supremo. Durante nueve meses los dioses la colmaron de extremos cuidados, mientras que su cuerpo adquiría una transparencia tan sobrenatural que era posible ver al niño como una imagen en una urna de cristal. Al fin de diez meses lunares Mahamaya salió para visitar a sus padres, montada en un caballo enjaezado con arneses de oro. En el camino se desmontó del caballo para descansar bajo un árbol corpulento.

En este lugar nació Kantama Buda, el futuro salvador del mundo.

Los sabios que aconsejaban al rey, predijeron que el heredero del trono sería un filósofo, mendigo y asceta, al momento que pudiese comprender el significado verdadero de lo que es la vejez, la enfermedad y la naturaleza de la muerte. El padre no admitía semejante predicción y, a este fin, tomó todas las precauciones para evitarla. No le permitiría ver estos estados. Al efecto le construyó un palacio hermosísimo, en donde constantemente estaba rodeado de gozo y lujo, capaces de seducir a los mismos dioses. Después de pocos años, le casó con una bella mujer llamada Yoshadhara. ¡Pero qué fuerza podían tener las ligas de la familia y del hogar para un hombre que nació destinado a hacer pedazos todas las ligaduras de la ilusión de la vida y de la misma muerte!

Mientras tanto, los dioses del cielo estaban profundamente inquietos; el tiempo transcurría, el Salvador Grande no debía permanecer más en esa vida de gozo y diversión.

El príncipe Kantama yacía en una alcoba con su esposa y su hijo; los dioses del cielo le rodearon en espíritu y entonaron este cántico: "Príncipe sagrado, ha llegado el tiempo de buscar la ley suprema; la bandera ondea ya en el aire; es tiempo ya de salir y solucionar el



problema de la vida". El príncipe, pues, el pensador profundo, oyó este llamamiento sublime... No pudo dormir.

Era una noche hermosísima. Los rayos de la luna llena entraban por la ventana abierta, llevando el perfume de los "beles y chamclis" del jardín, y caían sobre la tierna frente del niño y sobre el pecho desnudo de Yoshadhara, que dormían profundamente, enlazando la madre al niño con su brazo izquierdo. El príncipe les dirigió la última mirada sin atreverse a tomar al niño en sus brazos por temor de despertar a su esposa. Levantó la cortina de joyas que separaba al dormitorio del corredor y salió al aire libre; alzó la cabeza y vio el cielo azul constelado de innumerables estrellas. Montó en *Kantaka*, su caballo favorito que naciera el mismo día que él, y en compañía de Channa, su amigo de confianza, salió de la capital. Channa procuró disuadirlo de la inquebrantable resolución que le imponía su misión, pero el futuro salvador sabía que su única tarea, su tarea más alta, era encontrar la solución de la vida. Cuando hubieron llegado a las afueras de la población desmontó de su caballo y mandó a Channa volver a su casa con *Kantaka* y le suplicó que contara a su padre su misión sublime.

"Encontrar una solución para librar al mundo de la repetición del nacimiento y de la muerte, de la tristeza y del dolor". Channa besó sus pies, *Kantaka* los lamió y los dos dejaron al príncipe solo, a orillas de la capital.

El príncipe siguió caminando; más adelante encontró un cazador a quien le dio sus ropas reales en cambio de las propias de un mendigo.

Llegó a la ermita de unos Rishis (1) bien conocidos por su sabiduría ilimitada; mas su sistema y filosofía no pudieron darle la solución que buscaba. "Infeliz mundo, pensó él, ¡qué ignorancia, qué

ilusión!". Dejando aquella ermita se fue a un bosque cerca de la ciudad moderna de Gaya, donde pudiera sumirse en pensamientos profundos.

Pasaron muchos años, después de los cuales el pensador se acercó al "Árbol de la sabiduría" que brillaba como una montaña de oro puro. Se sentó bajo aquel árbol,

jurando que nunca levantaría la cabeza sino hasta que encontrara el conocimiento final. Se alegró el "Árbol de la sabiduría" y arrojó joyas a sus pies. Los dioses esparcieron flores y perfumes sobre su cabeza y le rogaron, con palabras suplicantes y canciones enternecedoras,

que persistiera en su voto supremo. Los espíritus malos procuraron seducirlo, pero todo en vano. Se quedó inmóvil como un lirio en el agua quieta. Permaneció sentado bajo el árbol, hasta que, durante la noche, la luz del conocimiento perfecto que buscaba, alborcó en su corazón. A las diez, comprendió la condición de todos los seres que habían permanecido en los mundos sin límite. A las once, obtuvo ya la vislumbre del conocimiento que explica todos los misterios de la vida humana. Al amanecer se transformó en un Buda Supremo, el sabio perfecto.

Comenzó entonces la predicación de Buda, la predicación de la Doctrina Buena, a todos los que quisieran saber acerca de ella. Buda visitó muchas poblaciones predicando la doctrina suprema del *Nirvana*, la libertad absoluta de las cadenas de la personalidad, como el espacio encerrado en un jarro se escapa de su límite y se une con el espacio universal cuando se rompe el jarro. El deseo de conservar esa personalidad es el origen de la tristeza y de todos los sufrimientos.

Después de una vida de predicación de cuarenta y cinco años, Buda comprendió que la hora de alcanzar el *Nirvana* se acercaba. Reclinóse en un lecho bajo un árbol denominado *Sal* y dijo a sus discípulos: "Voy a partir del universo al *Nirvana*. Con perseverancia, lograrán ustedes también obtener la libertad absoluta de todos los deseos de la vida, esa cadena de ignorancia". Después de pocos momentos terminó todo.

(1) Rishis: Ascetas.



Entrevista a Ricardo Garibay

# Del consumo de libros, al amor que nos consume

**S**osteniendo un cigarro, elevando a menudo la mirada hacia el cielo, Ricardo Garibay parece invocar al oráculo para conducirnos por el sendero del consumo de los libros, del oficio de escritor; por *Las Glorias del Gran Púas* y la relación que existe entre la literatura y el boxeo, hasta el más placentero de todos los consumos: el amor.

Es el Ricardo Garibay que cobra ya 5 mil nuevos pesos por entrevista pero quien, por simpatía, acepta conversar gratuitamente con nosotros. Autor de 38 libros y, al cierre de esta edición, nominado al Premio Juan Rulfo que otorga la Universidad de Guadalajara, el escritor, periodista, boxeador y guionista de cine, en esta ocasión trata de inducirnos al consumo de libros y a conocer el quehacer de los literatos.

En la biblioteca de su casa en Cuernavaca, Ricardo Garibay, vehemente y cordial, cambia intempestivamente de tono con distintiva elocuencia; con frecuencia habla pausado como si recitase versos.



## ¿Por qué participar en el consumo de libros?

La única cultura está en los libros y sale de los libros. Los que dicen que van a la "universidad de la vida" son necios; la vida no tiene universidad, la vida es bruta y es canalla; la cultura, la sabiduría, la afinación del espíritu está en los libros. Maestro es el que instaure el espíritu en otro, y el libro es un incesante maestro que instaure el espíritu en el lector; sólo allí está.

Abir un libro y leerlo es recibir lo mejor del espíritu de los mejores hombres. Leer a Bergson, a Ibsen, a Lao-Tsé, a Vasconcelos, a Lugones, es como entablar de pronto un diálogo con un hombre sumamente superior, sumamente bondadoso, que nos va a dar lo mejor de su alma a cambio de un rato de haraganería nuestra; podemos estar aun tumbados en la cama aprovechando este poderoso alimento.

## ¿Cómo distinguir a un buen escritor de un charlatán?

Pues muy fácil; bueno, no se puede decir cómo, pero sí se pueden tener las armas para descubrirlo de inmediato. A los jóvenes les recomiendo que abran todos los días un libro, todos los días, y lean una página en voz alta; eso en 15 días hace que cambie la voz, que la inteligencia se ensanche hasta el horizonte, en 15 días nada más.

## El consumo de la palabra

El hombre es palabra; la única distancia frente a la especie zoológica es la voz. Recuerdo a Alfonso Reyes. Estábamos en el Colegio de México y él nos daba una clase de exégesis literaria, que nunca supe qué quiere decir eso... comenzaba a hablar el viejo gordo y era un deleite escuchar aquello, era, sin exageración, una lenta y honda sinfonía verbal que nos iba envolviendo, acabábamos ávidos después de estar dos horas con aquel hombre.

La palabra, cuando es empleada con propiedad, con respeto, con devoción, con cierto santo temor, es como un bisturí que abre el espíritu y lo muestra. Es como ver la elegancia suprema del paso de la bestia de un árbol a otro en la selva. Lo que se pide es no tropezar de modo inconsciente, como quien muestra una llaga purulenta en la mano: no el "este", no el "o sea", no el "¿verdad?".

## Las lecturas básicas

*Para Caribay las lecturas básicas son: La Ilíada, El Cantar de los Cantares, La*

*Biblia, poesía y versos del Siglo de Oro de España, Gustavo Adolfo Bécquer y los escritores del Modernismo. Sobre Borges duda y todavía no incluye en esta lista a sus escritos: "Tiempo habrá, tiempo habrá".*

## "Mafias" literarias

*Durante la entrevista atiende brevemente llamadas telefónicas de intelectuales, políticos y escritores con los que se muestra cordial y amistoso, elusivo e irónico; con algunos parece pontificar y en otros casos sus comentarios se tornan en instrucciones. Sin embargo, siempre bromea con todos.*

*Curtido en la lectura, Caribay vibra y se muestra enérgico cuando se habla de las "mafias" literarias y de la soledad como madre de todos los escritos: En los cuarenta había un intenso quehacer de grupos, vamos a llamarlos grupos literarios, pero primero eran muy escasos y cada uno era poco numeroso y desunido.*

Tengo entendido que hoy en día hay innumerables grupos y cientos de muchachos entregados al asunto, y eso es bueno. Ya Erasmo Castellanos Quinto decía: "Aquí tendrán que hacer versos hasta los perros, para que surja el hombre genial un buen día". Tal vez tenía razón.

*Cuestionado sobre la disyuntiva entre la democracia o la élite cultural, Caribay es enfático:*

El mundo de la inteligencia, el mundo del espíritu es lo menos democrático que hay.

Es la aristocracia más rigurosa de todas las que se conocen. La democracia no sirve. El "camarada trabajador" no tiene sentido que figure en esto y probablemente de consumir muchos cerebros, más o menos chicos, depende alguna vez un cerebro superior; probablemente, no lo sé, no estoy seguro. No sé qué sea mejor: si propiciar una extensa democracia cultural o una intensa aristocracia, no sé qué sea mejor.

Sí sé que quien quiera llegar, pero no a la fama, ni a los premios, ni a congresos, ni a concursos, ni a realizar viajes, al medro o a la "chinga" ¡no! Quien quiera llegar de veras a lo que se propone, en la juventud tiene



que ser un solitario, tiene que trabajar a solas. No se puede hacer chorchá, ni compañía, ni sociedad con nadie, esto es un trabajo a solas, de tantos años como toda la vida. Si usted conoce a alguno de su edad: joven, apartadizo, que trabaje en serio, preferentemente de mal humor, ése llegará.

*En su labor periodística, sin duda una de las obras que mayor distinción le ha otorgado es la crónica denominada Las Glorias del Gran Púas. Con soltura y brío, la mención del tema le permite al escritor realizar unos "rounds" de sombra en la arena de la literatura. Invita: "En el jolgorio también se encuentra el drama. Asómate a esta existencia garrachera, plagada de púas y alfileres, donde las carcajadas son mueca de la aridez, estrépito del suicida, tirar la vida por la ventana de vidrios rotos a pedradas... Mugre y polvo a cántaros, fachada de cal y negros ventanucos, cuartuchos pletóricos, tacos de buche y raspados de tamarindo, memelas agrias, ventosidades de cañón. Ái se va. Asómate y ponle al neutle curado de apio y salmonelas..."*

### **A 20 años de distancia de la crónica que hizo sobre "El Púas", ¿qué aprecio le merece esa obra?**

Está bien... fue una obra que hice porque me contrató *Excelsior*. Me interesó la barbaridad de la vida de este hombre; dice Ortega y Gasset (esto lo decía en 1920) que ya entonces le faltaba a Francia un poco de barbarie, el humus de la barbarie de donde sale el pueblo y el espíritu vigorosamente; que los pueblos necesitan ese humus, no el salvaje, sino el bárbaro, porque sólo de allí salen las formas nuevas de la vida, sólo de allí la renovación vital es incesante.

Y "El Púas" es un ser bárbaro, "El Púas", también tiempo pasado, subía a romperse la madre, pero ¡a rompersela de veras! Y se la rompía a los demás. Pero también subía borracho y entonces se la rompían. Y de allí ganaba una cantidad de dinero que usted y yo no vamos a ganar nunca, y se la botaba en alcohol, en cuates, en carnitas y en cocaína.



La borrachera del día comenzaba muy temprano en la casa, seguía en los llanos donde se juega fútbol o béisbol, por el norte de la ciudad de México, continuaba en algún billar o cantina y terminaba allá atrás de los campos de aviación, con la droga gruesa. ¡Eso sin cansancio y sin término! Usted y yo somos incapaces de eso, absolutamente incapaces, nos moriríamos a la semana.

Yo lo acompañé un mes, más o menos; estuve enfermo de una salmonelosis que por poco me lleva a la tumba, porque fui con él y sus amigos a "La Canica", que era una pulquería, creo que por La Villa. Por poco me muero; las salmonelas tenían medio metro de largo, ¡cosa de morir! Y él bebía y bebía y no le pasaba nada, mientras que yo con tres vasos de pulque estuve a punto de morir.

Es decir, en la medida en que nos labramos, leemos, escribimos, tratamos de pensar, tratamos de levantarnos a nosotros mismos, perdemos barbarie, perdemos fuerza, originalidad, forzosamente. Así se construye la élite de las naciones, de esta manera, perdiendo barbarie y fuerza.

*¿Cómo se siente ahora boxeando en la literatura Ricardo Garibay?*

¡Un peso mosca! Un poco una porquería, cuyo único mérito es el esfuerzo que pone ¡Claro! Delante de los demás siempre me verá

usted altivo y aun altanero, yo no me rebajo ante nadie, nadie es más que yo. Pero delante de mi oficio soy una mosca. Apenas ahora comienzo a saber cómo poner las palabras. Además lo digo, creo que se puede ver, con una enfática sinceridad. No estoy haciendo teatro, ya no me importa, ya pasó el tiempo del teatro.

### El consumo del amor

*En la obra de Garibay hay una constante: nos consumimos en la búsqueda del amor utópico. Su libro Triste Domingo concentra su concepto del amor como quimera:*

¡Claro, bien visto! El amor es imposible ¡Nada! Es imposible. El amor es un proceso de devoración. Si yo me enamoro de su fotógrafa Silvia y la hago mi amada, mi amante, yo quiero devorarla, ser ella, tenerla entera toda dentro de mí físicamente y eso no se puede. Y ella, si me ama, querrá hacer lo mismo conmigo. Es un proceso recíproco de devoración imposible. El único espacio vital donde se da eso es en la comunión católica: el fiel devora el cuerpo de Cristo, y si eso se reitera, dice la teología, éste va devorando al ser humano. El cuerpo de Cristo acaba siendo el cuerpo del fiel. Pero en toda la historia del amor el fracaso es obligado. ¡Es una pena!

Seguimos consumiéndonos en él porque es lo más bello que conocemos. Vamos tras eso. Venga y ¡jode y ya me enamoré y es mía. ¡Mentira, nunca es de usted, nunca! Pero con esta fantasía durante algún tiempo somos felices. Nadamás, ¡qué cosa!

### Cuando la cultura viajaba en tren

*Le pedimos al escritor que haga un dibujo veloz de la vida cultural del México de ayer:*

Había muy pocos coches, había trenes y camiones; uno subía al tren y si en el lado opuesto del vagón alguien iba leyendo un libro, ése era un amigo. Indudablemente, un amigo cercano o un maestro de la universidad; uno cruzaba todo el vagón entre la gente y llegaba a donde estaba la persona leyendo, y efectivamente era un amigo o un maestro. Éramos muy pocos los que estábamos entre-

gados a leer y todavía menos los que estábamos entregados a escribir.

Doy una cifra muy alta si digo que unos 100 en la ciudad de México. Estoy hablando de los años 1940 a 1945. Los sábados había reunión en casa de María Asúnsolo, del pintor jalisciense Soriano, de la periodista Magdalena Mondragón, ¡qué sé yo! Íbamos de casa en casa, acabábamos a la una de la mañana, y éramos siempre los mismos.

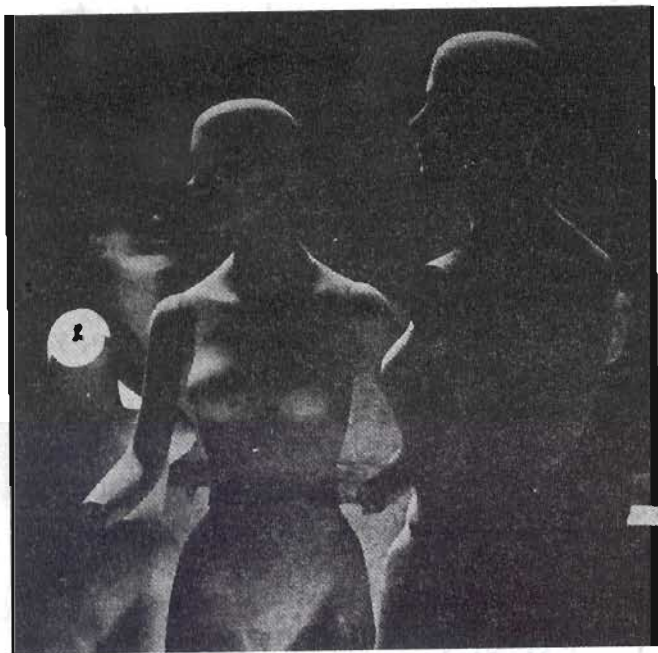
Asombro y orgullo eran Diego Rivera, Siqueiros, y Orozco siempre huidizo, apartadizo al que a veces visitábamos en su taller; era difícil, pero en ciertas ocasiones lográbamos colarnos.

Andábamos de la mano de Carlos Pelli- cer, director de Bellas Artes, muy generoso, buen amigo de los escritores jóvenes. Leíamos incansablemente y sin tregua. Escribíamos todos los días. Íbamos a la Facultad de Leyes y a la de Filosofía, allá por San Cosme, en Mascarones. Allá era la villa de un jolgorio de mujeres bellísimas... que no nos hacían caso, por supuesto...

*¿Por qué?*

¡Por pendejos! Yo era un joven muy apuesto, galante, con buena figura, ¡deveras!, era de los que me paraban en la calle, en





serio; pero éramos muy torpes con esas chicas bellísimas que nos ignoraban. Después de muchos años cayeron, pero entonces...

En aquel grupo éramos Luis Uranga, Luis Villoro, Ricardo Guerra, el entonces joven Bonifaz, Jorge Hernández Campos, yo, Rafael Reyes Nevares.

Del bando enemigo, de los de derecha, recuerdo a Gil Villegas, a Alfonso Zar Vergara (creo que ahora es funcionario de bancos o algo así). Todo mundo hacía vida en la Facultad de Leyes, que era cosa de pasar lista e irse y presentar exámenes. Por eso es que los que terminamos o somos muy malos abogados y no nos recibimos nunca, salvo Rubén Bonifaz, o el paso fue meteórico, vago, como dice Borges de Henry James: "En algún momento de su juventud hizo vagos momentos jurídicos" (¡es bello!).

Así, la mayoría de nosotros hicimos vagos estudios jurídicos que nunca nos sirvieron de nada ¡afortunadamente! Profesión in noble en este país, o supongo que en cualquier otro, por la profunda corrupción de los medios judiciales.

Leíamos a autores europeos, leíamos a la generación anterior, que era la generación de Los Contemporáneos; los leíamos bien, los seguíamos, pero eran fundamentalmente autores europeos. Leíamos bien a los clásicos de Eu-

ropa y de modo muy importante a los clásicos del Siglo Español.

## Rulfo, Arreola y Garibay

*El escritor comenta que Juan Rulfo y Juan José Arreola fueron sus contemporáneos en producción literaria:*

Los puntos de discordancia eran tantos que no los recuerdo. No había ninguno de convergencia: Ellos encontraron lo que buscaron y yo buscaba lo que sigo buscando.

*¿Qué buscaban y qué busca usted?*

No sé qué buscaban ellos. Acaso Arreola labrar orfebrenamente los pequeños textos, tan bellos algunos que consiguió. Y Rulfo, ese folclor tan falso, tan tramposo y tan atractivo, tan bello que obtuvo en sus dos pequeños libros. Acaso eso buscaron y eso consiguieron. Yo iba por otro lado.

*¿Qué buscaba?*

No sé bien. Sigo buscándolo.

*¿Qué ha encontrado?*

38 libros, novelas, cuentos, ensayos, obras de teatro, guiones de cine, poemas, diálogos, reportajes, ¡todo! Prácticamente no hay especie literaria en la que no haya metido yo la mano.

Estoy con dos libros más. El penúltimo está en prensa, son tres novelas cortas fantásticas... no sé qué sea una novela fantástica. Y el que estoy a punto de terminar es un repaso largo de lecturas, lo que he venido leyendo en los últimos tres años y las lecturas que he recordado con éstas, que ya es algo considerable porque llevo 53 años exclusivamente entregado a leer y escribir. Comencé a los 17, acabo de cumplir 70. Pero no sé qué busco. No puedo decir la bobada de que busco "la obra maestra". Busco cuajar algún día una obra de inmensa belleza, ojalá no reviente y la consiga.

*Garibay fuma sin cesar. Su voz parpadea: a veces es colérica y por momentos melancólica. Conversa también con las manos. Habla sin reservas: su tono dolorido muestra raspones y heridas, y sus juicios parecen sinceros.*

*¿Cómo lo ha tratado la crítica?*

Ahora bien. Bueno, en realidad la crítica siempre me ha tratado bien, generosamente,

con devoción. Los que me han tratado mal han sido mis contemporáneos.

*¿Por qué?*

Yo los agredí mucho, allá en mi juventud los ofendí, me burlé mucho de ellos. A muchos los injurié personalmente.

*¿Por arrogante?*

Mi arrogancia era insoportable, francamente. Yo suponía que era un poco menos que Homero, un poquillo menos que Homero, y a partir de allí, sin haber demostrado nada, herí a todo mundo y eso estuvo mal, eso no debe de hacerse, me lo cobraron, hasta la fecha me lo cobran. ¡Pude sin ellos, pude! Por donde usted puede ver, en el oficio de escritor, que es lo único en que sí puedo ser un poco maestro, soy testigo de que esto es cosa de trabajo; no tuve el apoyo de mis contemporáneos para los viajes, para los congresos, para los premios, ¡pero pude salir! Y hoy cualquier cosa se me puede negar, menos que soy un escritor, eso sí que no se puede. Porque además manejo correctamente la lengua y a ratos con alguna belleza. No se necesita de nadie, se necesita vivir sin tanto apuro, sin tanta soledad, pero no para trabajar.

*¿Ha cambiado Ricardo Garibay respecto de esa arrogancia; humilde ante su oficio?*

¡Ante mi oficio siempre he sido profundamente humilde!, siempre. Antes era sumamente arrogante, probablemente insoportable delante de los demás. Creo que sí he cambiado, ya no quiero pelearme con nadie, ya no quiero demostrar a base de gritos o injurias que soy mejor, pero lo que es fundamental es esto: ya no me importa ser mejor; soy el que soy, lo que sea; a ratos pienso que muy poca cosa, pero no puedo remediarlo; uno se conforma, uno tiene que conformarse andando en la vida, si no a dónde va.

*Borges confesaba que el peor de sus pecados fue no ser feliz. Ricardo Garibay ¿lo ha sido?*

Es imposible no ser feliz; se es feliz a ratos, por ejemplo hoy, se fue feliz allá en 1944 varios días, pocos, acaso se será feliz más adelante.

He sido intermitentemente feliz, profun-

damente feliz cuando consigo la frase que busco, cuando puedo ver a través de mis propias palabras. He sido intermitentemente feliz oyendo música, y leyendo, que es donde hallo mayor felicidad ahora.

Pero no puedo decir que he sido muy feliz o muy desdichado, no. He recibido golpes duros, conozco el dolor y no está mal conocerlo.

*¿Y cuál ha sido el peor de los pecados de Garibay?*

¡La soberbia!, la estúpida soberbia. Increíblemente no deja nada, absolutamente nada. No lo hace a uno mejor, sino lo contrario, pero uno se aferra a la soberbia como a la pata de la vaca, ¡coño!

*¿Cuáles son las pasiones y los vicios de Ricardo Garibay?*

La pasión es **mi** literatura, subrayo "mi" literatura no "la" literatura; eso me lo enseñó Alfonso Reyes: "No diga que ama 'la' literatura, quién sabe qué será eso, diga qué ama **su** literatura".

Mi otra pasión han sido las mujeres imposibles, yo no sé qué me pasa, las mujeres imposibles son las que me apasionan, ¡malhaya!

*¿Sus vicios?*

Beber vino, pero nunca he sido un borracho. Hasta hace cinco años bebía yo una respetable cantidad de vino a la semana, digamos siete u ocho botellas de muy buen vino tinto, ya no. Bebo cuando mucho media botella los sábados. Fumo.

***El obligado epílogo:*** se consumen dos horas de generosa (además de gratuita) conversación. El escritor nos invita a conocer su alberca pero un perro impide el paso: "Es traicionero, llega muy humilde meneando la cola, pero ya que está con nuestros invitados lanza mordidas al más cercano". Moraleja: a diferencia del perro, el libro siempre es el mejor amigo del hombre.

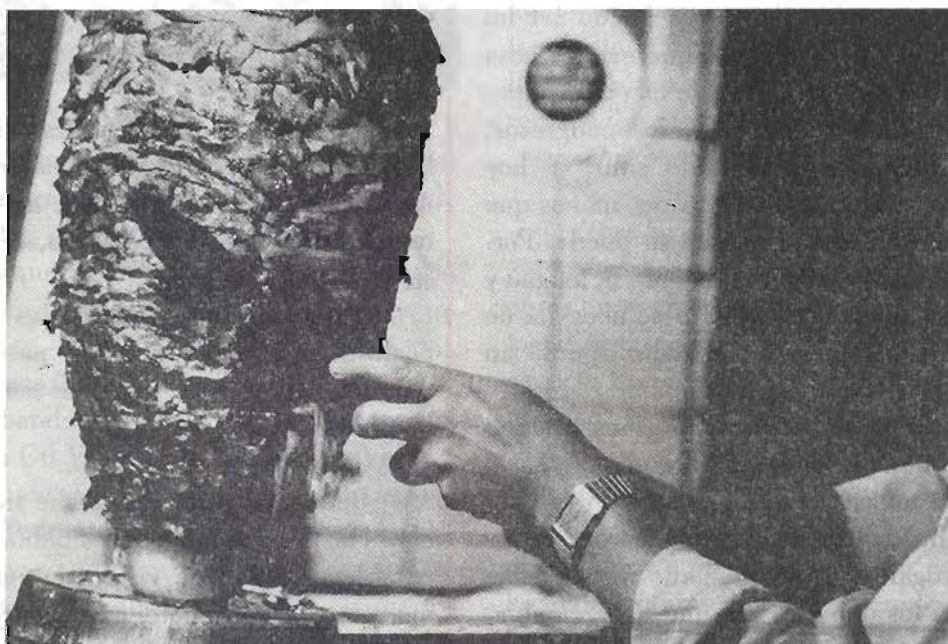
Oscar Romero

## Teniasis-cisticercosis

# La mala compañía de la solitaria

*De limpios y tragones están llenos los panteones.*

Dicho popular



**E**n los últimos años este refrán de cosecha popular ha sufrido una variación. Actualmente tendríamos que decir *de sucios y tragones...*, simple y sencillamente porque la falta de higiene es la principal causa de enfermedades parasitarias como la **teniasis** y la **cisticercosis**, las cuales pueden llevarlo precisamente al panteón.

La *taenia solium* o solitaria (que se aloja en el intestino del

hombre) se adquiere por comer carne de cerdo con cisticercos (grani-llo o tomatillo), que son parásitos que forman bolitas blanquecinas, transparentes y duras en la lengua, cachetes, pecho, espaldilla y piernas de los cerdos.

Estos dos padecimientos constituyen un grave problema de salud entre la población, debido al número de personas parasitadas con *taenia solium* que no han recibido tratamiento. Algunas causas

que subyacen en la enfermedad son los malos hábitos de higiene, las deficiencias en el manejo de agua y alimentos, así como en el control sanitario y saneamiento ambiental.

Ambos trastornos dependen básicamente del contacto que existe entre el ser humano y el ganado porcino, a partir del cual se forma una cadena de transmisión de los parásitos.

Es decir, un enfermo de teniasis puede infectar a otros individuos y a los cerdos, ocasionándoles cisticercosis; a su vez, cuando el hombre come carne de cerdo contaminada, es posible que contraiga teniasis.

## Identificación del enemigo

La solitaria es una lombriz larga y plana, formada por la cabeza y el cuerpo. Se localiza únicamente en el intestino delgado del hombre y puede permanecer en él por más de 25 años. Llega a medir de dos a cuatro metros de largo.

Su cabeza tiene forma de pera con ventosas y una corona de ganchos que le sirven para fijarse o agarrarse. El cuerpo está segmentado y cuando el parásito alcanza la edad madura llega a tener entre 800 y 1000 divisiones. En cada uno de estos segmentos se forman aproximadamente 50 mil huevecillos.

De la parte inferior del cuerpo de la solitaria se separan espontáneamente de cinco a seis partes segmentadas con los huevecillos, los cuales son expulsados en el excremento de la persona parasitada.

Cuando el hombre o cualquier animal come alimentos o bebe agua que contengan dichos huevecillos, el proceso es el siguiente: llegan al estómago, pasan al intestino, y a

través del torrente sanguíneo se colocan en distintos órganos o tejidos donde forman una cubierta o capa protectora similar a un capullo en el cual se desarrolla la larva; a este huevo encapsulado se le denomina cisticerco.

## Manifestaciones del mal

El hombre enferma de teniasis al comer carne de cerdo con cisticercos que, una vez dentro del cuerpo humano, inician su crecimiento hasta alcanzar su forma y tamaño adulto en dos o tres meses.

Muchos individuos afectados por este mal no experimentan molestias, por lo que pueden infectar durante largo tiempo a personas o animales sin darse cuenta. No obstante, otros enfermos presentan ciertos síntomas como falta de apetito, alteraciones en el gusto, formación de una capa blanquecina en la lengua, dolores abdominales, náuseas, vómitos, diarrea o estreñimiento.

En ocasiones pueden detectarse en las heces fecales los segmentos de la lombriz, parecidos a un "tallarín".

Es muy importante que si una persona sufre de estos malestares, acuda a la unidad de salud más cercana a su domicilio para verificar si tiene algún parásito.

El ganado porcino contrae la cisticercosis al comer excremento humano, o bien, al ingerir agua o desperdicios de alimentos contaminados con huevos de solitaria.

El proceso de crecimiento y desarrollo de los cisticercos en el organismo de los cerdos es idéntico al que se verifica en el ser humano.

## Medidas importantes

Tomando en cuenta que la solitaria llega al organismo por comer

¡No se quede como estatua!



SUSCRÍBASE



Correspondencia con derechos por cobrar.  
Solamente servicio nacional.

El porte será pagado por:

revista del  
**consumidor**

Administración de Correos No. 44, c.p. 03001, México, D.F.

ACABARACIONES. TELÉFONOS 559-73-77 EXT. 117 Y 559-97-22 O DIRECTAMENTE A INSURGENTES SUR No. 1229, 5a. PISO COL. TLACOUENECATL DEL VALLE, DELEGACIÓN BENITO JUÁREZ, MÉXICO, D.F., C.P. 03200.

**NOTA:** LLENAR CON LETRA DE MAYÚSCULA. NO NOS HACEMOS RESPONSABLES DE SUSCRIPCIONES CON DATOS INCOMPLETOS O ILEGIBLES.

NOMBRE \_\_\_\_\_  
DIRECCIÓN \_\_\_\_\_ C.P. □□□□□  
COLONIA \_\_\_\_\_  
DELEGACIÓN O MUNICIPIO \_\_\_\_\_  
ESTADO \_\_\_\_\_ TELÉFONO \_\_\_\_\_

SUSCRIPCIÓN POR UN AÑO NS 80.00 ☐ A NOMBRE DE LA REVISTA DEL CONSUMIDOR  
SUSCRIPCIÓN NUEVA ☐ RENOVACIÓN DE SUSCRIPCIÓN ☐

**FORMA DE PAGO**

GIRO POSTAL ☐ CHEQUE ☐

No \_\_\_\_\_

carne de cerdo con cisticercos, y a fin de evitar el contagio de enfermedades parasitarias, es indispensable conocer y practicar las siguientes medidas:

- Revise cuidadosamente la carne al momento de comprarla para verificar si está limpia o tiene cisticercos.

- No compre ni venda carne con este tipo de parásito y en caso de identificarla dé aviso inmediatamente a la unidad de salud más cercana.

- No adquiera carne de dudosa procedencia o en rastros clandestinos.

- Corte la carne en tiras delgadas o trozos pequeños.

- Cuézala (este procedimiento también se aplica a las vísceras) por lo menos una hora antes de comerla o guisarla.

- Evite en la medida de lo posible comer carnes preparadas cuyo tiempo de cocción no sea suficiente, como los tacos al pastor.

- Beba agua previamente hervida a lo largo de diez minutos o desinfestada con dos gotas de cloro por cada litro (blanqueador casero).

- Lave y desinfecte las frutas y las verduras utilizando agua limpia, zacate y jabón. Las que no se puedan tallar, sumérjalas por 30 minutos en un recipiente con agua y dos gotas de cloro o yodo.

- Cuezca o fría muy bien todos los productos alimenticios, en especial la carne de cerdo.

- Lávese las manos con agua y jabón antes de preparar, servir y comer los

alimentos, y después de ir al baño o cambiar el pañal a los niños.

- Coma en lugares limpios,  
de preferencia en su casa.

- Obre en letrinas o excusados, no defeque a ras del suelo; si por alguna circunstancia lo tiene que hacer así, entierre las heces fecales y cúbralas, de preferencia con cal.

Sea como sea, y aunque los refranes sufran variantes, en la realidad más vale que no sean aplicables.

*Fuente: Sector Salud; 1993.*

**No se pierda los libros del consumidor**



# La vida en familia es lo más valioso



---

En Nestlé, compartimos y  
alimentamos esos momentos,  
haciendo juntos nuestra historia.



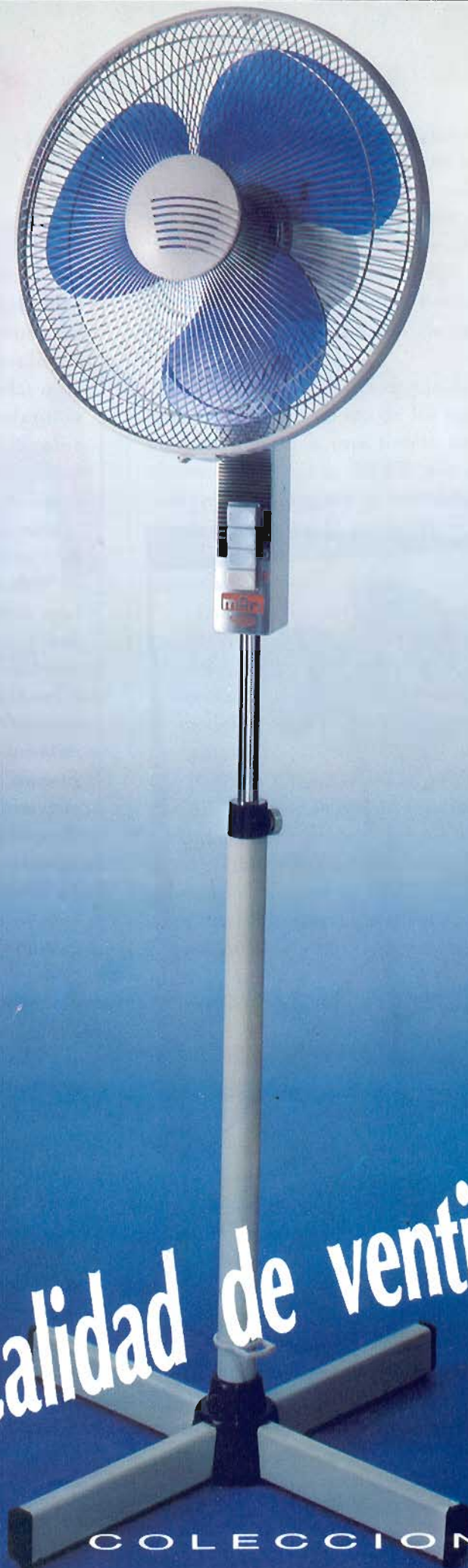
**Nestlé**

**Su vida, nuestra historia**

**LOS PRINCIPALES  
FABRICANTES  
DE LAVADORAS  
SOLO  
RECOMIENDAN  
ARIEL  
EL DETERGENTE  
QUE LIMPIA MEJOR**

WHIRLPOOL • GENERAL ELECTRIC • HOOVER • ACROS • MABE • EASY  
PHILIPS • CROLLS • IEM • KELVINATOR • CINSA • KOBLENZ • SEARS

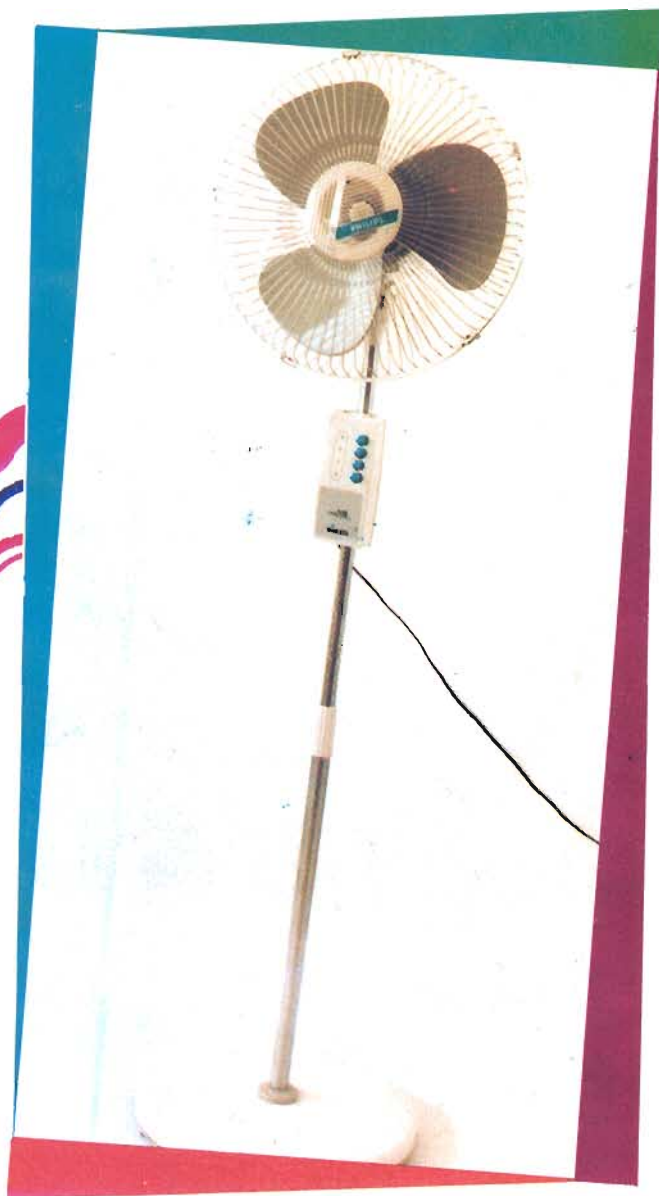
**ARIEL<sup>®</sup>...ES PODER** 



Estudio de calidad de ventiladores

ISSN0188-2708

COLECCIONABLE



## Introducción

Aire, agua, tierra y fuego. Hombre y naturaleza. Lucha perenne por controlar el ambiente; batalla en la que inteligencia y sensibilidad humanas son las condiciones para sobrevivir frente a los elementos de la naturaleza, que también son signos de vida. Los años dan cuenta de la necesidad del hombre por adecuar su entorno con el propósito de hacer más comfortable su existencia; últimamente, el desarrollo tecnológico se ha convertido en símbolo del modo de vida de nuestros días en que los hombres -constructores y habitantes de ciudades y macrópolis- buscamos atenuar los vaivenes climáticos de la naturaleza, entre ellos el calor, con los recursos al alcance de nuestra capacidad creativa que nos permitan ir en busca del viento perdido (¡oh, *Ehécatl!*, ¿dónde estás?) a fin de vivir y convivir con plenitud en los últimos días de este crepuscular siglo XX, sin ser consumidos por las inclemencias del calor sofocante.

Variada es la geografía y el mapa climático de la República Mexicana; no obstante el calor parece estar presente en todo el territorio nacional: desde el norte semi-desértico hasta el exuberante sur, pasando por el sobrepoblado, industrial y urbanísimo Valle de México. Aquí y allá, en la casa, la oficina o el automóvil, hemos encontrado una eficaz herramienta para paliar las inclemencias del calor: el ventilador, cuya oferta en nuestro mercado muestra una amplia gama de marcas, presentaciones, calidades, procedencias y precios.

Con el objetivo de orientar a la población sobre las características de los ventiladores que se comercializan en nuestro país, la Procuraduría Federal del Consumidor realizó una investigación de mercado y un estudio de calidad que esperamos le sean de mucha utilidad y que enseguida le presentamos.



### Encuesta de opinión

Para identificar las preferencias y tendencias del consumidor mexicano respecto de la oferta y compra de estos aparatos, se levantó una encuesta de opinión a partir de una muestra de 203 entrevistados, que incluyó tanto a personas que poseen ventilador (93), como a aquellas que carecen de él (97); la población objetivo fue abierta y contaba con la mayoría de edad.

Los resultados de la encuesta realizada entre personas que tenían ventilador en su hogar, señalaron que la mayoría (54.8%) usa modelos tipo "pedestal"; 34.4 por ciento, de "mesa"; y 5.4 por ciento prefiere los de "plafón" y automóvil (ver gráfica 1).

Asimismo, los datos recabados indican que la marca con mayor demanda es **Philips** (citada por el 33.3 por ciento de los encuestados); también se mencionaron **Birtman**, **General Electric**, **Sanyo**, **Fresh**, **Electra**, **Lakewood**, **Taurus**, **Man**, **Histar** y **Regal**, en ese orden de importancia.

Respecto a la procedencia del ventilador, la mayor parte de los entrevistados señaló que era nacional (59.1%), el 32.3 por ciento de importación, y el resto desconocía su origen (ver gráfica 2).

Por otra parte, el 44.1 por ciento de los encuestados manifestó tener su ventilador debido a las "épocas de calor"; 16.2 por ciento "por gusto"; 20.4 por ciento por "necesidad de ventilación en casa"; y finalmente, el 4.3 por ciento dijo haber adquirido su aparato "porque estaba en oferta" o "ya que se irataba de una buena oportunidad de compra".

En cuanto al lugar donde lo adquirieron, el 38.54 por ciento de los sujetos de la muestra acudió a una tienda de aparatos electrodomésticos, 30.22 por ciento lo compró en tianguis o mercados; 27.08 ciento en tiendas de autoservicio; y el 4.16 por ciento en tiendas departamentales (ver gráfica 3).

Los motivos del consumidor para elegir el sitio de compra son: bajo precio (48.4%); "por costumbre" (15.4%); "por la cercanía" (11%); "debido a la variedad de modelos y precios, además de que otorgan garantía" (7.7%); "me gustó el modelo" (6.6%); un 2.2 por ciento dijo que se decidió "porque le dieron crédito". Sólo al 68.8 por ciento de la población entrevistada le dieron póliza de garantía.

Entre quienes no cuentan con ventilador pero están interesados en adquirir uno, los principales motivos fueron tres: "por el calor" (42.7%); "para ventilar la casa" (37.55%); "por gusto" o "como adorno" (8.9%).

En cuanto al tipo de ventilador que desearían comprar, el de "pedestal" fue el más citado (55.4 por ciento); al de "mesa" correspondió el 30.4 por ciento; 10.7 por ciento para "plafón"; y para automóvil, el 3.6 por ciento. Las marcas más nombradas fueron **Philips** (22.2%); seguida de **Histar** y **Orient**; más del 50 por ciento no supo qué marca compraría y el 16.7 por ciento no le dio importancia a este rubro.

Por su parte, el 76.4 por ciento dijo que compararía marcas y precios antes de elegir su aparato; el 46.4 por ciento se inclinó por uno de origen nacional y el 10.7 por ciento prefirió alguna marca importada; al resto no le preocupa la procedencia del

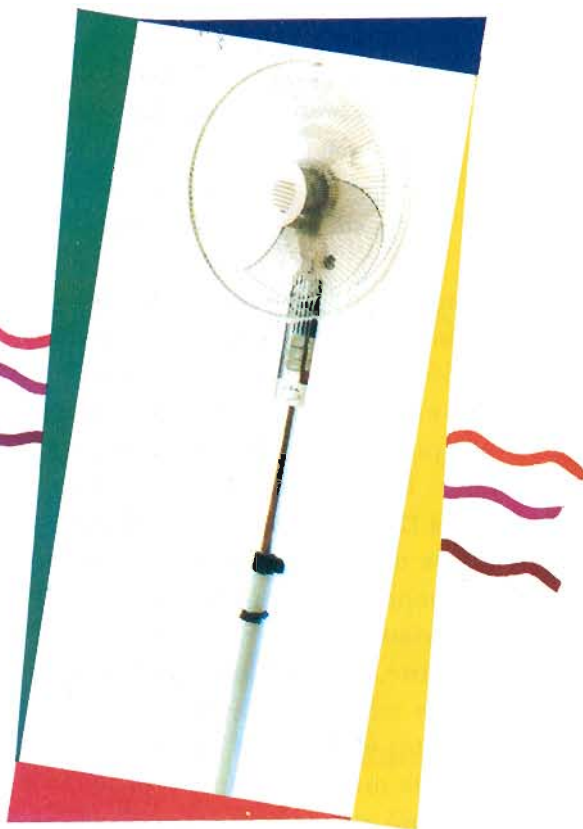
ventilador, o bien, no contestó esa pregunta (ver gráfica 4).

Finalmente, el 41.1 por ciento dijo que adquiriría el electrodoméstico en una tienda especializada; el 30.4 por ciento se dirigirá a las tiendas de autoservicio; los tianguis o mercados captaron la preferencia del 23.2 por ciento, y sólo el 5.4 decidió adquirirlo en una tienda departamental (ver gráfica 5).

### ¿Qué ventiladores se analizaron?

Los aparatos estudiados se clasifican en siete grupos: ventilador de pedestal de 16"; de mesa de 12" y 16"; tipo cuadrado; de mesa fijo de 6", 8" y 12".

Las marcas analizadas fueron: **Man, Philips, H. Steel Regal, Super Crown, Lakewood, Fresn, Tatung, Mogum, Mytek, Duracraft, Windmere, Patton y Polaris.**



### ¿Qué aspectos se estudiaron?

En primer término, los especialistas de la Profeco verificaron la información que debe proporcionar el fabricante sobre las características del producto:

- \* Tipo de ventilador (pedestal o mesa)
- \* Diámetro
- \* Número de velocidades
- \* Movimiento del cabezal
- \* Potencia nominal
- \* Voltaje nominal
- \* Sello NOM
- \* País de origen
- \* Garantía
- \* Centros de servicio

Asimismo, las pruebas de laboratorio se abocaron a tres aspectos importantes: eficiencia, seguridad y duración; los análisis se realizaron con base en tres normas oficiales: NOM-J-196/1 (requisitos de seguridad en ventiladores electrodomésticos y sus controles de velocidad); NOM-J-196/2 (requisitos de seguridad en ventiladores eléctricos de corriente alterna y controles de velocidad); y la NOM-J-137-1982 (determinación de la corriente de fuga en aparatos eléctricos).

### ¿En qué consistieron las pruebas?

Se aplicaron pruebas en los siguientes rubros:

**Longitud del cable de alimentación:** Es la distancia lineal que existe desde el cuerpo del ventilador hasta el cuello de la clavija. Para modelos de mesa debe ser como mínimo de 1.60 m; para los de pedestal, el mínimo es de 1.80 m. En ambos casos, el área transversal del cable debe tener por lo menos 0.75 mm<sup>2</sup> (calibre 18).

**Ángulo de oscilación del cabezal:** Para los aparatos con mecanismo oscilante se midió el desplazamiento angular del cabezal con respecto a su eje longitudinal, observado desde la parte superior (su amplitud angular no debe ser menor a 60°).

Debe contar con un dispositivo para operarlo cuando se desee.

**Consumo de energía:** Mediante el uso de un wattímetro digital se comprobó la potencia de operación en condiciones normales de funcionamiento (máxima velocidad y con el mecanismo de oscilación, si cuenta con él) y con una fuente de poder de 127 VCA a 60 Hz; esta medición se registró para todas las velocidades de operación. A partir de ella se calculó el costo por consumo de energía para cada una de las mediciones, en un intervalo de operación invariable de una hora; la tarifa de referencia para el cálculo matemático es de 7.5 nuevos centavos (válida para el área metropolitana), la cual está sujeta a cambios en función de la región geográfica en que se encuentre el consumidor.

$$\text{Costo (N\$)} = \frac{\text{Potencia (W)}}{1000} \times 1 \text{ hr} \times \text{N\$ } 0.075$$

**Seguridad eléctrica:** Todo aparato eléctrico de uso electrodoméstico -y específicamente los ventiladores de mesa y de pedestal- deberá garantizar la integridad física del usuario; por tal motivo es necesario verificar que las partes accesibles no sean "partes vivas" (con corriente eléctrica), a fin de evitar un choque eléctrico accidental.

Para comprobar lo anterior se monitoreó la periferia y piezas metálicas externas del cuerpo del ventilador con el auxilio de un dedo de prueba normalizado que conforma al circuito de prueba; con esto se observó si existía o no la probabilidad de un choque eléctrico.

**Estabilidad:** Se analizó el equilibrio del aparato colocando el cabezal en las posiciones extremas, comprobando después que el ventilador no perdiera su estabilidad. Asimismo se ajustó en posición paralela a la base acomodándolo en un plano inclinado de prueba (10° para ventiladores



de mesa y 5° para modelos de pedestal); en su operación, el ventilador no deberá deslizarse en ese plano.

**Prueba mecánica:** Las cubiertas protectoras, guardas y similares, no deben ser extraídas sin el auxilio de la herramienta adecuada, a menos que su remoción sea necesaria en su empleo normal; de hecho, la guarda del ventilador no tendrá aberturas grandes que permitan la introducción de objetos o partes corporales en el movimiento de las aspas. Las guardas delantera y trasera no deben permitir el contacto con los bordes de ataque de los álabes con unos dedos de prueba normalizados cuando se le aplique una carga de 0.5 kgf. La unión de las guardas coincidirá con la parte media del volumen de revolución; en su defecto, puede haberse recorrido un poco hacia la parte frontal. Los álabes no deben tener rebabas o filos cortantes en los bordes de ataque.

**Desplazamiento de aire:** En esta prueba se determinó el volumen de aire que desplaza el ventilador operando en sus

distintas velocidades, mismas que se midieron colocando un anemómetro paralelamente a las aspas del ventilador en cuatro puntos simétricos a una circunferencia concéntrica y distanciadas 40 mm radialmente una de otra, hasta alcanzar una velocidad menor a 24 m/min, a una distancia de tres veces el tamaño del ventilador; antes de la prueba, en cada medición se registraron las condiciones de temperatura, humedad relativa y presión, dentro de un recinto acondicionado.

**Distancia máxima perceptible del viento:** Se midió la longitud máxima en que el aire en movimiento puede ser percibido; aquella fue determinada por el anemómetro, que indicó una velocidad mínima a esa distancia.

**Bloqueo de motor:** Se impidió el movimiento de las aspas para la prueba de rotor, bloqueándolo durante 30 minutos; al término de este lapso, la temperatura no debía exceder de 170° C en el embobinado del motor.

**Uso prolongado:** Se pusieron a funcionar los ventiladores por un periodo de 48 horas continuas; al finalizar la prueba no debía presentarse calentamiento. Los aparatos se operaron bajo una carga normal y con una tensión igual a la nominal.

Las conexiones, manijas, guardas, portaescobillas y otros componentes, no debían aflojarse o presentar deterioro.

**Ruido:** Se midió el ruido que genera el ventilador en funcionamiento.

**Vibración:** Se cuantificó la vibración del aparato mientras está encendido.

**Temperatura de trabajo:** Se verificó la temperatura del motor a 0.5, 1, 2 y 4 horas de funcionamiento.

**Peso:** Se determinó en una báscula calibrada.

## ¿Cuáles fueron los resultados?

En lo que respecta a ventiladores de pedestal de 16" (16 pulgadas de diámetro), las pruebas de calidad aplicadas colocan en primer lugar a la marca **Man** -de manufactura mexicana- con su modelo **VPG 9016**, que alcanzó 96 puntos en la evaluación -los cuatro puntos restantes los perdió en la prueba de consumo de energía y vibración. Mientras tanto, el último sitio correspondió a la marca **Lakewood** modelo **1645-DX** -de origen estadounidense- con sólo 68 puntos; los 32 restantes le fueron retirados a causa de las deficiencias observadas en las pruebas de bloqueo del motor, uso prolongado, temperatura después de 48 horas de funcionamiento, alcance del viento, desplazamiento del aire y consumo de energía, además de que no presentó garantía ni información al consumidor.

Entre los ventiladores de mesa de 16", la mayor puntuación fue para la marca **H. Steel Regal** -de Taiwán- modelo **T-1616 B**, que obtuvo 97 puntos, los tres restantes los perdió en los análisis de desplazamiento.



to del aire y alcance del viento. Por su parte, la calificación más baja correspondió de nueva cuenta a la marca **Lakewood** -de procedencia norteamericana- en su modelo *1600 DX* con 73 puntos, en virtud de que presentó deficiencias en las pruebas de bloqueo de motor, temperatura después de 48 horas de funcionamiento, alcance del viento, seguridad mecánica, desplazamiento del aire y consumo de energía; tampoco ofreció garantía, instructivo e información al consumidor.

De la muestra de ventiladores de mesa de 12", la marca mexicana **Man** alcanzó el primer lugar con su modelo *VMC 9012* que evaluó con 93 puntos; perdió siete en las pruebas de consumo de energía y vibración. En el último peldaño se situó **Lakewood**, modelo *1245-DX* con 82 puntos; los 18 restantes se le retiraron debido a las fallas en las pruebas de bloqueo de motor, seguridad mecánica, alcance del viento y desplazamiento del aire; además no presentó garantía, instructivo e información al consumidor.

A los ventiladores de mesa de 8 y 6 pulgadas, por tener un diámetro distinto, no se les sometió a una evaluación comparativa; sin embargo, la marca **Polaris** de 8" -procedente de China- modelo *LQ-8*, obtuvo una calificación de 93 puntos, en tanto que **H. Steel Regal** -de Taiwán- modelo *FL-T 602*, alcanzó 91 puntos. El primer aparato consume más energía que el segundo, aunque en el rubro de seguridad la evaluación favorece al modelo procedente de Taiwán. Es importante hacer notar que el cabezal del ventilador **H. Steel Regal** no oscila y el del **Polaris** sí.

Finalmente, en cuanto a ventiladores tipo cuadrado fijo se analizaron dos marcas: **Windmere** -de origen norteamericano- modelo *C-753*, que mereció 91 puntos, y **Lakewood** -también de E.U.- modelo *P-223*, que sólo reunió 56 puntos; por su parte, el ventilador de mesa fijo de 12" marca **Patton** -norteamericano- modelo *FAN-TA-21*, tuvo una calificación de 93 puntos.



Los resultados de las pruebas aplicadas a los ventiladores de mesa de 6, 8 y 12", así como al de tipo cuadrado fijo, no se presentan en forma comparativa porque las marcas analizadas son las únicas que se comercializan en nuestro mercado.

Los detalles sobre las evaluaciones parciales de cada prueba, así como los datos específicos acerca de todos los ventiladores sometidos a estudio, aparecen en las siguientes tablas de resultados.

Si desea mayor información, diríjase a la Dirección de Investigación de la Procuraduría Federal del Consumidor, ubicada en Insurgentes Sur núm. 1228, 7º piso, colonia Tlacoquemécatl del Valle, México, D.F.; o bien, llame al 559-73-77, extensiones 241 y 242.

## Glosario

**Flujo de aire:** cantidad de aire que se desplace en la unidad de tiempo en una dirección determinada.

**Ángulo de oscilación:** desplazamiento en que se mueve el cabezal del ventilador en posición horizontal.



**Velocidad de rotación:** número de revoluciones por minuto a las cuales giran los álabes del ventilador.

**Cabezal:** dispositivo que contiene a los álabes y al motor, cuya posición puede modificarse según se requiera.

**Tamaño del ventilador:** diámetro de la circunferencia trazada por los extremos de los álabes del ventilador.

## Recomendaciones de compra

### De mesa de 12 pulgadas de diámetro

Importados: **Tatung LX-125**

Resultó excelente en la prueba de eficiencia; su calificación fue de 93 puntos y tiene un precio de N\$ 95.00

Nacionales: **Man VMG 9012**

Calificó excelente en desplazamiento de aire y alcance del viento; obtuvo 93 puntos y cuesta N\$ 120.00.

### De mesa de 16 pulgadas

Nacionales: **Man VMG-9016**

Evalúo bien en eficiencia y en duración, y excelente en seguridad; alcanzó 96 puntos y tiene un precio de N\$ 140.00.

### De pedestal de 16 pulgadas

Nacionales: **Man.VPG 9016**

En el análisis de eficiencia calificó bien obteniendo una puntuación de 96, además su precio es de N\$ 150.00.

Importados: **Super Crown Tobico**

Resultó bien en eficiencia y obtuvo una puntuación de 89 con un precio de N\$ 79.90.

Nota: Es muy importante que el producto tenga el sello NOM.

## Recomendaciones de instalación y uso

\* Antes de usar su ventilador lea cuidadosamente las instrucciones y recomendaciones del fabricante.

\* Evite conectarlo junto con otros aparatos en el mismo contacto, ya que puede sobrecalentarse y provocar un incendio.

\* Nunca lo coloque cerca de las cortinas u otro objeto suspendido pues podría enredarse en las aspas.

\* Instálelo cerca de una entrada de aire en la habitación.

\* En caso de reparación acuda a su centro de servicio más cercano para que le hagan válida su garantía.

\* No lo ubique cerca de su televisor porque podría generar algunos problemas a la imagen.

\* No intente lubricarlo ya que los motores que utilizan estos aparatos son de lubricación permanente.

\* Cerciórese de que no le caiga ningún líquido o vapor.

\* Si lo usa en la cocina, cuide que el cable no se queme con objetos calientes y que los álabes no estén sometidos a temperaturas altas, pues se deformaría su estructura de plástico.

\* No cubra ninguna parte de su ventilador mientras está funcionando.

\* Si lo utiliza para secar ropa, coloque las prendas frente al aparato a 50 cm de distancia.

\* No utilice este electrodoméstico para otros usos que no sean generar movimiento de aire.

### Comentarios a las características de los ventiladores de pedestal de 16 pulgadas de diámetro

Todos los aparatos de este grupo presentan tres álabes y pesan entre 3.5 y 4.5 kg, a excepción de **H. Steel Regal S1600** cuyo peso es de 4.72 kg, **Tatung SLR-16** de 5.1 kg, **Man VPG 9016** con 6.66 kg, y **Philips HR3381/A** y **HR3381/AT** con 7.5 kg, esta última marca con los modelos de mayor peso.

Todos cumplen con la norma de longitud del cable de conexión eléctrica, desde los 1.79 m de **Philips HR3381/A** y **HR3381/AT** hasta los 2.19 m de la marca **Man VPG 9016**.

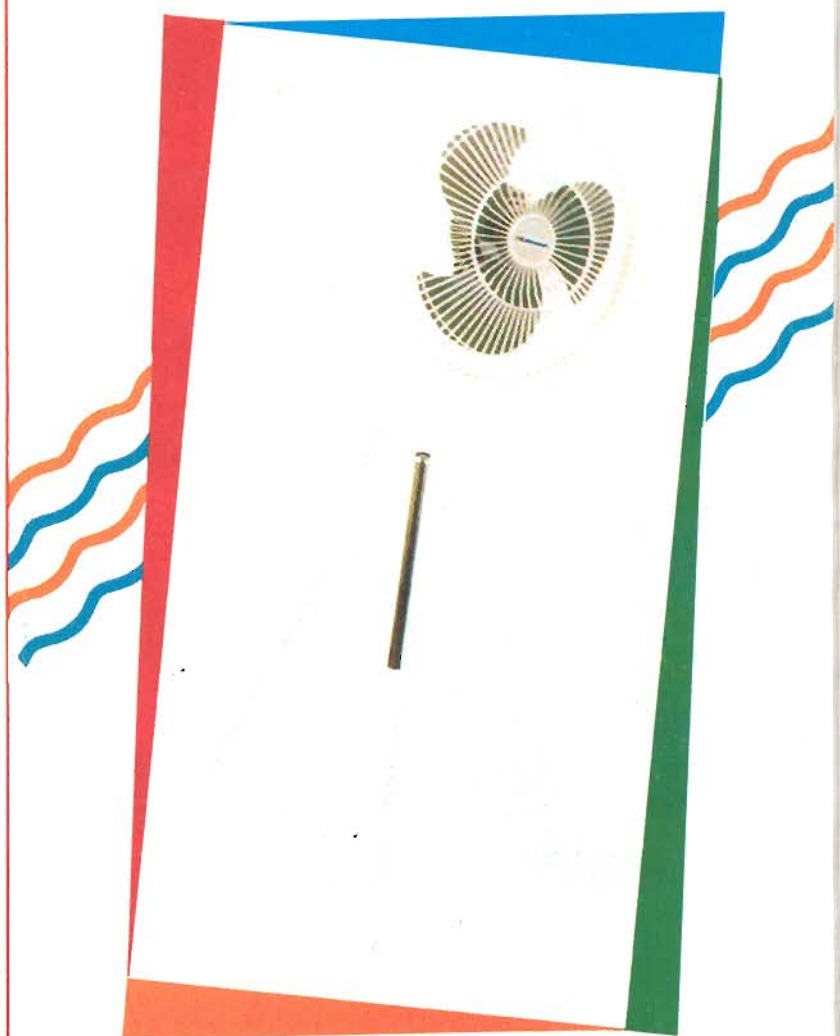
Casi todos estos ventiladores cuentan con velocidades que se activan mediante tres botones aunque **Lakewood 1645-DX**, **Fresh 16A-RDO**, **Tatung SLR-16** y **Dura-craft DS-1600** poseen perilla giratoria. El único aparato que tiene control de encendido temporizado es **Philips HR3381/AT**, que se mantiene funcionando durante el tiempo que usted marque previamente. Todos cuentan con mecanismo oscilatorio del cabezal y cumplen con la norma del ángulo de movimiento. La rejilla de protección de los álabes elaborada a base de material metálico es característica de todos los modelos exceptuando a **H. Steel Regal S1600** cuya rejilla es de metal y plástico, así como **Lakewood 1645-DX** que sólo es de plástico.

Los ventiladores **Philips** en todos sus modelos incluyen un fusible de protección térmico; este dispositivo sirve para que en condiciones extremas de calentamiento del motor, por obstrucción o sobrevoltaje, se funda e interrumpa de inmediato el funcionamiento, entonces será necesario cambiar esta pieza para utilizar de nuevo el electrodoméstico. Esta información no la brinda el

fabricante al consumidor.

La firma **Man** elabora los ventiladores de las marcas **Birtman**, **Sears** y **Record**, los cuales poseen las mismas características de los modelos **Man** reportados en este estudio.

**Lakewood** es comercializada en México por **Blue Point**, empresa que proporciona garantía y servicio en sus talleres, además de instructivo e información al consumidor en español. Sin embargo en el mercado existen ventiladores de esta marca, pero importados por otra compañía, que no otorgan ninguna de las ventajas antes mencionadas, ni tienen el sello NOM.



# Ventiladores de mesa de 16"

|            | MARCA                                           | MAN                    | H.STEEL REGAL          | PHILIPS                | PHILIPS                | LAKEWOOD               | SUPER CROWN            |
|------------|-------------------------------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
|            | MODELO                                          | VMG-9016               | T-1616B                | HR-3177/A              | HR-3177/AT             | 1600 DX                | 16D-NOM                |
|            | PAIS DE ORIGEN                                  | MEXICO                 | TAIWAN                 | MEXICO                 | MEXICO                 | E.U.                   | TAIWAN                 |
|            | INFORMACION AL CONSUMIDOR                       | SI                     | SI                     | NO                     | NO                     | SI                     | NO                     |
|            | INSTRUCTIVO                                     | SI                     | SI                     | SI                     | SI                     | SI                     | NO                     |
|            | GARANTIA (AÑOS)                                 | 1                      | 1                      | 1                      | 1                      | 1                      | 1                      |
| EFICIENCIA | CONSUMO DE ENERGIA                              | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> |
|            | DESPLAZAMIENTO DE AIRE                          | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> |
|            | ALCANCE DEL VIENTO                              | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> |
|            | ANGULO DE OSCILACION                            | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> |
| DURACION   | RUIDO                                           | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> |
|            | VIBRACION                                       | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> |
|            | USO PROLONGADO                                  | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> |
| SEGURIDAD  | TEMPERATURA DESPUES DE 45 HS. DE FUNCIONAMIENTO | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> |
|            | SEGURIDAD ELECTRICA                             | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> |
|            | SEGURIDAD MECANICA                              | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> |
|            | BLOQUEO DE MOTOR                                | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> |
|            | PRECIO \$S                                      | 140.00                 | 140.00                 | 139.00                 | 150.00                 | 125.00                 | 79.00                  |
|            | EVALUACION                                      | 96                     | 96                     | 94                     | 94                     | 83                     | 76                     |

EXCELENTE  
BIEN  
REGULAR  
DEFICIENTE



X

# Ventiladores de mesa de 12"

| MARCA                                           | MAN      | TATUNG | LAKEWOOD | LAKEWOOD | WINDMERE |
|-------------------------------------------------|----------|--------|----------|----------|----------|
| MODELO                                          | VMG 9012 | LX-125 | 1200-DX  | 1245-DX  | FLAIR    |
| PAIS DE ORIGEN                                  | MEXICO   | CHINA  | E.U.     | E.U.     | E.U.     |
| INFORMACION AL CONSUMIDOR                       | SI       | NO     | SI       | SI       | SI       |
| INSTRUCTIVO                                     | SI       | SI     | SI       | SI       | SI       |
| GARANTIA (ANOS)                                 | 1        | 1      | 1        | 1        | 1        |
| CONSUMO DE ENERGIA                              |          |        |          |          |          |
| DESPLAZAMIENTO DE AIRE                          |          |        |          |          |          |
| ALCANCE DEL VIENTO                              |          |        |          |          |          |
| ANGULO DE OSCILACION                            |          |        |          |          |          |
| RUIDO                                           |          |        |          |          |          |
| VIBRACION                                       |          |        |          |          |          |
| USO PROLONGADO                                  |          |        |          |          |          |
| TEMPERATURA DESPUES DE 40 HS. DE FUNCIONAMIENTO |          |        |          |          |          |
| SEGURIDAD ELECTRICA                             |          |        |          |          |          |
| SEGURIDAD MECANICA                              |          |        |          |          |          |
| BLOQUEO DE MOTOR                                |          |        |          |          |          |
| PRECIO N\$                                      | 120.00   | 95.00  | 97.00    | 141.00   | 150.00   |
| EVALUACION                                      | 93       | 93     | 92       | 92       | 91       |

EXCELENTE  
BIEN  
REGULAR  
DEFICIENTE



# Ventiladores de pedestal de 16"

| MARCA                                                 | MAN                    | PHILIPS                | PHILIPS                | H. STEEL<br>REGAL      | MOGUM                  | TATUNG                 | SUPER<br>CROWN         | MYTEK                  | FRESH-<br>DURACRAFT    | LAKEWOOD               |
|-------------------------------------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| MODELO                                                | VPG 9016               | HR 3381/A              | HR 3381/AT             | S 1600                 | M-940                  | SLR-16                 | TOBICO                 | MY-0120                | 16A-RDO                | DS-1600                |
| PAIS DE ORIGEN                                        | MEXICO                 | MEXICO                 | MEXICO                 | TAIWAN                 | MEXICO                 | INDONESIA              | TAIWAN                 | MEXICO                 | TAIWAN                 | E.U.                   |
| INFORMACION<br>AL CONSUMIDOR                          | SI                     | NO                     | NO                     | SI                     | SI                     | SI                     | SI                     | SI                     | NO                     | SI                     |
| INSTRUCTIVO                                           | SI                     | SI                     | SI                     | SI                     | SI                     | SI                     | SI                     | NO                     | NO                     | SI                     |
| GARANTIA (AÑOS)                                       | 1                      | 1                      | 1                      | 1                      | 1                      | 1                      | 1                      | 1                      | 1                      | 1                      |
| CONSUMO DE<br>ENERGIA                                 | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> |
| DESPLAZAMIENTO<br>DE AIRE                             | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> |
| ALCANCE DEL<br>VIENTO (m)                             | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> |
| ANGULO DE<br>OSCILACION                               | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> |
| RUIDO                                                 | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> |
| VIBRACION                                             | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> |
| USO<br>PROLONGADO                                     | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> |
| TEMPERATURA<br>DESPUES DE 40 HS.<br>DE FUNCIONAMIENTO | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> |
| SEGURIDAD<br>ELECTRICA                                | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> |
| SEGURIDAD<br>MECANICA                                 | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> |
| BLOQUEO DE<br>MOTOR                                   | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> | <div><div></div></div> |
| PRECIO - N\$                                          | 150.00                 | 155.00                 | 169.00                 | 180.00                 | 124.00                 | 115.00                 | 79.90                  | 69.90                  | 88.00                  | 149.80                 |
| EVALUACION                                            | 96                     | 92                     | 91                     | 90                     | 90                     | 89                     | 89                     | 83                     | 80                     | 79                     |
|                                                       |                        |                        |                        |                        |                        |                        |                        |                        |                        | 74                     |

E F I C I E N C I A

D U R A C I O N

S E G U R I D A D

EXCELENTE

BIEN

REGULAR

DEFICIENTE

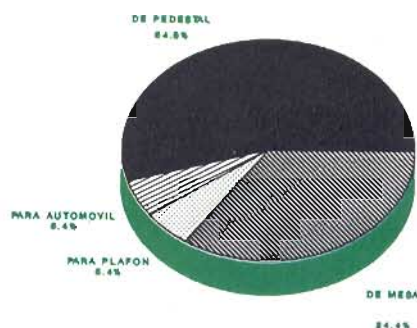
# Ventilador de mesa de 8"

|            |                                                |                        |
|------------|------------------------------------------------|------------------------|
|            | MARCA                                          | POLARIS                |
|            | MODELO                                         | LQ-8                   |
|            | PAIS DE ORIGEN                                 | CHINA                  |
|            | INFORMACION AL CONSUMIDOR                      | SI                     |
|            | INSTRUCTIVO                                    | SI                     |
|            | GARANTIA (AÑOS)                                | 1                      |
| EFICIENCIA | CONSUMO DE ENERGIA                             | <div><div></div></div> |
|            | DESPLAZAMIENTO DE AIRE                         | <div><div></div></div> |
|            | ALCANCE DEL VIENTO                             | <div><div></div></div> |
|            | ANGULO DE OSCILACION                           | <div><div></div></div> |
| DURACION   | RUIDO                                          | <div><div></div></div> |
|            | VIBRACION                                      | <div><div></div></div> |
|            | USO PROLONGADO                                 | <div><div></div></div> |
|            | TEMPERATURA DESPUES DE 40 HS DE FUNCIONAMIENTO | <div><div></div></div> |
| SEGURIDAD  | SEGURIDAD ELECTRICA                            | <div><div></div></div> |
|            | SEGURIDAD MECANICA                             | <div><div></div></div> |
|            | BLOQUEO DE MOTOR                               | <div><div></div></div> |
|            | PRECIO N\$                                     | 49.80                  |
|            | EVALUACION                                     | 93                     |

EXCELENTE  
BIEN  
REGULAR  
DEFICIENTE

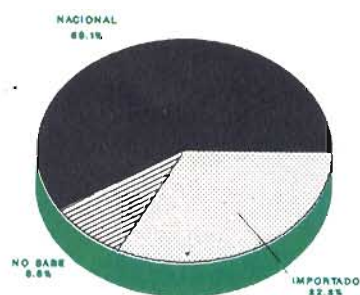


GRAFICA 1  
¿CUAL PREFIEREN LOS CONSUMIDORES?



FUENTE: DIRECCION DE INVESTIGACION, PROFECO, ENCUESTA "VENTILADORES", MARZO, 1993

GRAFICA 2  
¿NACIONAL O IMPORTADO?



FUENTE: DIRECCION DE INVESTIGACION, PROFECO, ENCUESTA "VENTILADORES", MARZO, 1993

## Ventiladores tipo cuadrado fijo

|            | MARCA                                           | WINDMERE | LAKWOOD  |
|------------|-------------------------------------------------|----------|----------|
|            | MODELO                                          | C-753    | P-223    |
|            | PAIS DE ORIGEN                                  | E.U.     | E.U.     |
|            | INFORMACION AL CONSUMIDOR                       | SI       | NO       |
|            | INSTRUCTIVO                                     | SI       | NO       |
|            | GARANTIA (AÑOS)                                 | 1        | NO       |
|            | NUM. ALABES<br>TAMAÑO                           | 6<br>12" | 5<br>20" |
| EFICIENCIA | CONSUMO DE ENERGIA                              |          |          |
|            | DESPLAZAMIENTO DE AIRE                          |          |          |
|            | ALCANCE DEL VIENTO                              |          |          |
| DURACION   | RUIDO                                           |          |          |
|            | VIBRACION                                       |          |          |
|            | USO PROLONGADO                                  |          |          |
| SEGURIDAD  | TEMPERATURA DESPUES DE 40 HS. DE FUNCIONAMIENTO |          |          |
|            | SEGURIDAD ELECTRICA                             |          |          |
|            | SEGURIDAD MECANICA                              |          |          |
|            | BLOQUEO DE MOTOR                                |          |          |
|            | PRECIO N\$                                      | 150.00   | 79.00    |
|            | EVALUACION                                      | 91       | 56       |

EXCELENTE  
BIEN  
REGULAR  
DEFICIENTE



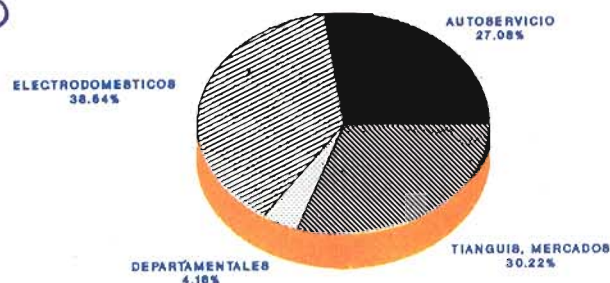
## Ventilador de mesa fijo de 12"

|            | MARCA                                           | PATTON    |
|------------|-------------------------------------------------|-----------|
|            | MODELO                                          | FAN-TA-21 |
|            | PAIS DE ORIGEN                                  | E.U.      |
|            | INFORMACION AL CONSUMIDOR                       | SI        |
|            | INSTRUCTIVO                                     | SI        |
|            | GARANTIA (AÑOS)                                 | 1         |
| EFICIENCIA | CONSUMO DE ENERGIA                              |           |
|            | DESPLAZAMIENTO DE AIRE                          |           |
|            | ALCANCE DEL VIENTO                              |           |
| DURACION   | RUIDO                                           |           |
|            | VIBRACION                                       |           |
|            | USO PROLONGADO                                  |           |
| SEGURIDAD  | TEMPERATURA DESPUES DE 40 HS. DE FUNCIONAMIENTO |           |
|            | SEGURIDAD ELECTRICA                             |           |
|            | SEGURIDAD MECANICA Y EQUILIBRIO                 |           |
|            | BLOQUEO DE MOTOR                                |           |
|            | PRECIO N\$                                      | 228.00    |
|            | EVALUACION                                      | 93        |

EXCELENTE  
BIEN  
REGULAR  
DEFICIENTE

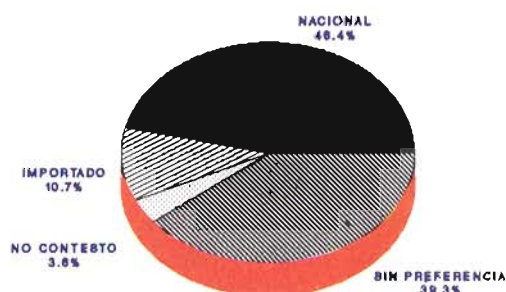


### GRAFICA 3 ¿DONDE ADQUIRIERON SU VENTILADOR?



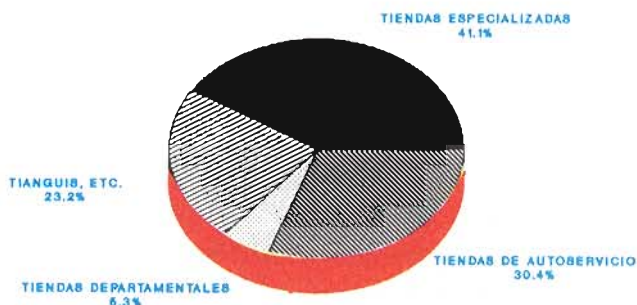
FUENTE: DIRECCION DE INVESTIGACION, PROFECO, ENCUESTA "VENTILADORES", MARZO, 1993.

### GRAFICA 4 ¿PREFIEREN NACIONAL O IMPORTADO?



FUENTE: DIRECCION DE INVESTIGACION, PROFECO, ENCUESTA "VENTILADORES", MARZO, 1993.

### GRAFICA 5 ¿DONDE PIENSAN COMPRARLO?



FUENTE: DIRECCION DE INVESTIGACION, PROFECO, ENCUESTA "VENTILADORES", MARZO, 1993.

## Ventilador de mesa fijo de 6"

MARCA H. STEEL REGAL

MODELO FL-T-602

PAIS DE ORIGEN TAIWAN

INFORMACION AL CONSUMIDOR SI

INSTRUCTIVO SI

GARANTIA (AÑOS) 1

CONSUMO DE ENERGIA ☐

DESPLAZAMIENTO DE AIRE ☐

ALCANCE DEL VIENTO ☐

RUIDO ☐

VIBRACION ☐

USO PROLONGADO ☐

SEGURIDAD ELECTRICA ☐

TEMPERATURA DESPUES DE 40 HS. DE FUNCIONAMIENTO ☐

SEGURIDAD MECANICA ☐

BLOQUEO DE MOTOR ☐

PRECIO N\$ 52.00

EVALUACION 91

EXCELENTE

BIEN

REGULAR

DEFICIENTE



# Lo que el viento no se llevó

La calidad de los ventiladores  
Éstos son los mejores

Ventilador de pedestal de 16":

\***Man** modelo *VPG9016* (hecho en **México**;  
con evaluación de 96 puntos y un precio de  
N\$ 150.00).

\***Super Crown** modelo *Tobico*  
(hecho en Taiwán; 69 puntos; N\$ 79.90)



Ventilador de mesa de 16":

\***Man** modelo *VMG9016* (hecho en **México**;  
96 puntos; N\$ 140.00).

\***H. Steel Regal** modelo *T-1616B* (hecho  
en Taiwán; 96 puntos; N\$ 140.00).



Ventilador de mesa de 12":

\***Man** modelo *VMG9012*  
(hecho en **México**; 93 puntos; N\$ 120.00).

\***Tatung** modelo *LX-125*  
(hecho en China; 93 puntos; N\$ 95.00).

