



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA
A D M I N I S T R A C I O N

**LA MICROINDUSTRIA MAQUILADORA DEL VESTIDO,
PROPUESTA DE MEJORAMIENTO**

OLGA HERNANDEZ,

MIGUEL GONZALEZ

O S C A R O J E D A

A B R I L 1 9 8 7

18- + 11 - 87 R. B. J. M.

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

"Casa Abierta al Tiempo"

UNIDAD IZTAPALAPA

A D M I N I S T R A C I O N

LA MICROINDUSTRIA MAQUILADORA DEL VESTIDO,

PROPUESTA DE MEJORAMIENTO.

A S E S O R :

FLORENCIO RODIL

P A R T I C I P A N T E S :

OLGA LETICIA HERNANDEZ TAPIA

MIGUEL ANGEL GONZALEZ ANDRADE

OSCAR RUBEN OJEDA ENCISO

A B R I L 1987

074878

CON PROFUNDO RESPETO :

A todos los que de alguna manera hicieron posible que alcanzáramos esta meta, y en particular a nuestros padres y maestros que nos alentaron e ilustraron con su sabiduría y ejemplo.

OLGA, MIGUEL Y OSCAR

074878

I N D I C E

	<u>PAG.</u>
INTRODUCCION	1
 <u>CAPITULO I</u>	
EVOLUCION DE LA INDUSTRIA DEL VESTIDO EN MEXICO ...	3
1.1. ETAPA PRECOLOMBINA	5
1.2. ETAPA COLONIAL	6
1.3. PERIODO INDEPENDIENTE	7
1.4. PERIODO PORFIRISTA	8
1.5. PERIODO POST-REVOLUCIONARIO	9
1.6. ETAPA ACTUAL	12
 <u>CAPITULO II</u>	
CONDICIONES GENERALES ECONOMICO-POLITICAS DE MEXICO	24
2.1. SITUACION ECONOMICA ACTUAL-1986	25
2.1.1. CRECIMIENTO ECONOMICO	28
2.1.2. INFLACION	29
2.1.3. TIPO DE CAMBIO	30
2.1.4. DEUDA EXTERNA	30
2.1.5. EL SHOCK PETROLERO	32
2.1.6. PERSPECTIVAS ECONOMICAS A CORTO PLAZO.	35
2.2. PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1983-1988. OTROS PROGRAMAS	41
2.3. INGRESO DE MEXICO AL GATT. REPERCUSSIONES Y PERSPECTIVAS	50

CAPITULO III

CONDICIONES ESPECIFICAS DE LA MICROINDUSTRIA MAQUILADORA DEL VESTIDO

	55
3.1. CONTEXTO DE LA INVESTIGACION	55
* 3.2. LA INDUSTRIA DEL VESTIDO	56
* 3.3. LA MICROINDUSTRIA MAQUILADORA DEL VESTIDO (MMV)	61
3.3.1. LA MICROINDUSTRIA MAQUILADORA DEL VESTIDO EN LA ZONA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MEXICO	69
* 3.4. UBICACION DE LA MMV EN LA ECONOMIA NACIONAL ..	70
3.4.1. FACTORES MACROECONOMICOS	71
3.4.2. FACTORES MICROECONOMICOS	73

CAPITULO IV

TRABAJO DE CAMPO E INTERPRETACION DE LOS DATOS OBTENIDOS

75	
4.1. ADMINISTRACION GENERAL	87
4.1.1. COMPETENCIA ENTRE LAS MAQUILADORAS	88
4.1.2. TIEMPO PROMEDIO DE PARTICIPACION EN EL SECTOR Y PLANEACION DE OBJETIVOS	89
4.1.3. DEPENDENCIA DE LAS GRANDES EMPRESAS MAQUILADORAS	90
4.1.4. NORMAS Y REGLAMENTOS EN EL PROCESO DE TRABAJO	91

	<u>PAG.</u>
4.1.5. REGISTRO DEL ESTABLECIMIENTO ANTE LA SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO.....	91
4.2. AREA DE PRODUCCION.....	93
4.2.1 VALOR DE LA MAQUINARIA.....	93
4.2.2 TIEMPO DE USO DE LA MAQUINARIA.....	94
4.2.3 UTILIZACION DE LA CAPACIDAD INSTALADA.	95
4.2.4 INCREMENTO DEL PRECIO DE LAS MAQUILAS CON RESPECTO AL INDICE INFLACIONARIO..	98
4.2.5 VOLUMENES DE PRODUCCION.....	100
4.3. AREA DE COMERCIALIZACION.....	103
4.3.1 CAPACIDAD DE VENTA DIRECTA.....	103
4.3.2 ACCESO AL MERCADO DE MATERIAS PRIMAS..	104
4.3.3 NIVEL MENSUAL DE INGRESOS.....	105
4.3.4 POSIBILIDADES O ESPECTATIVAS DE COMERCIALIZACION	106
4.4. CONTABILIDAD Y FINANZAS.....	108
4.5. AREA DE RECURSOS HUMANOS.....	113
4.5.1 SALARIOS.....	113
4.5.2 RELACIONES ENTRE LOS EMPLEADOS.....	115
4.5.3 ANTIGUEDAD EN LA EMPLESA POR PARTE DE LOS EMPLEADOS (INDICE DE ROTACION DE PERSONAL).....	115
4.5.4 CONOCIMIENTO DE LOS PROGRAMAS DE CAPACITACION Y ADIESTRAMIENTO.....	116
4.5.5 ¿QUIEN CAPACITA A LOS EMPLEADOS?.....	116

PAG.

CAPITULO V

PROPUESTA DE MEJORAMIENTO PARA LA MICROINDUSTRIA MAQUILADORA DEL VESTIDO.....	118
5.1. DIAGNOSTICO FINAL.....	118
5.2. PROPUESTAS DE MEJORAMIENTO.....	121
A. METODO DE MEJORAS EN EL PROCESO PRODUCTIVO.....	122
B. APOYOS CONTABLES PARA LA ADMINISTRACION DE LA MICROINDUSTRIA MAQUILADORA DEL VESTIDO.....	127
C. LINEAMIENTOS PARA LA CAPACITACION Y ADIESTRAMIENTO DENTRO DE LA MMV.....	138
D. UTILIZACION DE LOS FINANCIAMIENTOS PREFERENCIALES QUE OTORGA EL GOBIERNO.....	146
E. UTILIZACION DE LOS ESTIMULOS Y PROGRAMAS QUE OTORGA EL GOBIERNO PARA LA EXPORTACION.....	162
NOTAS.....	165
BIBLIOGRAFIA.....	168
INDICE DE GRAFICAS.....	171

I N T R O D U C C I O N

El trabajo que aquí presentamos, responde a la inquietud que a los integrantes de nuestro equipo despertó el realizar una investigación sobre sectores productivos poco estudiados. Tal es el caso de lo que hemos denominado como Microindustria Maquiladora del Vestido, la cual se enmarca en el subsector productivo mexicano.

Dicha investigación, ha quedado comprendida en cinco capítulos. En los dos primeros, se da una visión general partiendo de los antecedentes de la industria, para posteriormente, dado el momento tan peculiar de la economía mexicana que vivimos, señalar los factores Económico-Políticos y sus posibles perspectivas a corto plazo. Dentro de estos tópicos, se hizo necesario analizar el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 y los distintos programas derivados de éste, por último, como un aspecto particular contemplamos la entrada de México al GATT.

En los siguientes tres capítulos, contemplamos ya específicamente los diferentes aspectos de la microindustria. Empezando con un análisis documental de este subsector en cuanto a los factores macro y microeconómicos que lo componen, para continuar con lo que conforma la investigación de campo. Cabe mencionar, que para su realización nos topamos-

con muchos problemas que inicialmente no imaginamos; entrevistar a los diferentes empresarios presentó todo un reto, ya que en su mayoría se encontraban renuentes a proporcionarnos cualquier tipo de información. Finalmente, después de muchos intentos logramos cubrir la muestra que habíamos programado y la información obtenida fue muy valiosa en nuestro trabajo. En base a las conclusiones de este último análisis, elaboramos propuestas de mejoramiento al sector que era el último objetivo de la investigación.

C A P I T U L O I

EVOLUCION DE LA INDUSTRIA DEL VESTIDO EN MEXICO.

En este capítulo presentaremos la evolución histórica de la industria del vestido y las características que presenta actualmente con el objeto de comprobar que la situación prevaleciente en las diversas áreas de esta industria, son determinados en gran medida por los cambios efectuados en la composición de este sector a lo largo de la historia y que terminan por establecer el modelo actual de la industria del vestido.

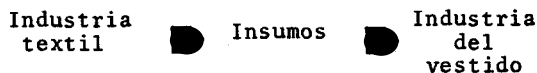
Analizaremos la composición y dimensiones de esta industria, intentando demostrar como en nuestra sociedad la empresa pequeña y su subsector micro han sido en todas las etapas históricas, fundamentales en el desarrollo productivo de la rama industrial del vestido, y como determinan en gran medida su participación en la economía nacional.

Lo anterior nos servirá de marco para comprender la problemática ya más específica de la industria maquiladora del vestido en forma de micro empresa, que se realizará en capítulos posteriores y que hará resaltar su importancia en el contexto de desarrollo que presenta esta rama industrial.

Sabemos que junto con la alimentación y la vivienda la necesidad de vestido se ha constituido como una preocupa --

ción fundamental y permanente del hombre a lo largo de su historia, por lo que la fabricación de prendas de vestido se plantea indispensable, además al convertirse en una actividad industrial, propicia el nacimiento y desarrollo de otras tantas actividades industriales sirviendo como un elemento activador o multiplicador de las actividades económicas de una nación. De esta forma podríamos decir que, en cierta medida, el fomento y desarrollo tanto de la industria del vestido como de cualquier otra, trae al interior de la sociedad una elevación de los niveles de vida de la población y una mayor independencia económica.

Caba aclarar que muchos autores manejan a esta industria del vestido como una rama de la actividad textil, junto con la fabricación de hilos e hilazas a partir de fibras naturales y artificiales y con la producción de telas.⁽¹⁾ Para efectos de nuestra investigación nos interesa analizar a la industria del vestido entendiendo por ésta a la dedicada exclusivamente a la confección de prendas de vestir y al ensamble de telas para la elaboración de los productos (ropa); por lo que consideramos a la textil como un abastecedor de insumos intermedios de la anterior, pero muy íntimamente relacionados y que presentan características casi idénticas en muchas etapas de su evolución histórica industrial.



1.1.- Etapa Precolombina.

Así podemos hablar de que en México, la industria del vestido tiene raíces precolombinas. Los indígenas confeccionaban prendas tejidas para abrigarse y vestirse hechos con fibras de algodón, henequén y maguey. Entre muchas otras prendas podemos encontrar: mantas, faldas, quetzaquémeles, taparrabos, túnicas, enaguas, corpiños y fajas; que adornaban con oro, plata, piedras preciosas o con pieles de animales, plumas de pájaros como el colibrí, el quetzal, el zacucán, el agacucán, los loros y las garzas, que también servían para adornar lujosas mantas, capas, penachos, coronas, mitras, abanicos y otros artículos. Además, teñían las telas de colores con algunos productos naturales que más tarde se emplearían en todo el mundo.

Podemos encontrar que la producción en esta etapa histórica tuvo como base o principio fundamental, satisfacer las necesidades de autoconsumo y sólo en muy pequeña escala se realizaban trabajos con un fin comercial, que no es otro que el del trueque con el poseedor de otro artículo que el primer productor no elabora. Todas sus características son artesanales y en estos conocimientos se fundamentará la incipiente industria posterior.

1.2.- Etapa Colonial.

En la etapa virreynal, los españoles traen ganado ovino a México y fomentan la producción de prendas de lana y algodón, pero este desarrollo es muy limitado ya que la ideología española dista mucho de tener una perspectiva o carácter capitalista-industrial y se avoca mayormente a la explotación del sector agrominero, por lo que la inversión en la industria del vestido en esta etapa sólo pretende satisfacer en alguna medida las necesidades internas. Desde aquí se comienza a tener una perspectiva clara del atraso al que se confinan a las industrias nacionales con respecto a los países capitalistas desarrollados, por carecer, entre otras cosas, de un grupo empresarial que invierta sus capitales en áreas clave de nuestra economía.

Los pocos y pequeños talleres que caracterizan esta etapa se encuentran ubicados principalmente en las ciudades de: Puebla, Querétaro, Guadalajara, San Luis Potosí, Valladolid (hoy Morelia), Oaxaca y México, D.F.

Así, mientras muchos países europeos simentaban su desarrollo y acumulación de capitales en la industria textil y su explosiva revolución tecnológica (como es el caso ampliamente documentado de Inglaterra⁽²⁾), en nuestro país no se le daba una importante promoción.

1.3.- Período Independiente.

Ya en la época independiente se intentaron crear las bases de un desarrollo que permitiese mejorar las condiciones político-económicas y sociales del país, siendo a mediados del siglo pasado cuando se logró simentar una verdadera industria textil y del vestido con una evolución más o menos constante.

Así, en el período comprendido entre 1821-1880, siendo Ministro de Estado Lucas Alamán, fue que se propició el establecimiento del Banco de Avío, para fomento a la industria nacional, Institución que en sus doce años de experiencia impulsó catorce proyectos de inversión (que para ese año significaban una cantidad importante), entre los que cabe destacar los referentes a la producción de tejidos de algodón en México, Puebla, Tlaxcala, Celaya y Morelia. Otros para tejido y confección de prendas de lana en Querétaro, Parral, Chihuahua y Cuencamé. Y uno más para la cría de gusanos de seda y elaboración de prendas de esta fibra.

Podemos a partir de este momento hablar de una etapa de prosperidad de la industria tanto textil como del vestido, situándonos alrededor de 1830 y 1885 vemos que se implantan más de 146 fábricas para la producción de tela y confección de vestidos, con más de 106,708 usos y en 36 de ellos funcionaban 2,069 telares, según consigna Jean Bazant

en su estudio sobre la productividad en la industria textil
(3)
algodonera mexicana.

En esta etapa vemos como el sector de la rama industrial del vestido comienza a evolucionar de pequeños talleres a pequeños grupos que contienen ya todas las características industriales, fenómeno que se irá acentuando conforme crezca la industria del vestido.

1.4.- Período Porfirista.

Durante el período de 1881 a 1910, el gobierno porfirista propició la inversión extranjera con lo que se fomentó la expansión industrial en ramas como: ferrocarriles, construcción, siderurgia y otras. Pero la más novedosa fue la introducción de la energía eléctrica de la que entre 1887 y 1910 se instalaron 63 plantas de producción y se formaron 100 compañías.

En 1889 esta nueva forma de energía se empleaba ya en la industria textil. Al término del porfiriato en el país habían ya 145 plantas textiles: 41 en Puebla, 14 en Veracruz, 12 en el Distrito Federal y otras de menor dimensión en diversos Estados de la República. Considerando la relación tan estrecha existente de la industria textil con la industria de la confección del vestido, se piensa que por lo menos existían una cantidad triple en establecimientos de este último tipo.

Por la anterior información, podemos pensar que para principios de siglo se presentan ya algunas empresas de mediana dimensión en la rama del vestido; se tienen datos, por poner un ejemplo, de que ya en esta época se empleaba la mano de obra femenina en forma indiscriminada dentro de las empresas. Otras de sus características en esta etapa son: Un mayor gasto en cuanto a activos fijos y costos de producción y un importante financiamiento externo para el desarrollo del sector, lo que será un rasgo fundamental de este período y que cabe resaltar.

Es de esta forma de desarrollo industrial impulsado por el empleo de la energía eléctrica, que para principios de este siglo existían ya varias empresas en la rama del vestido con las características siguientes: Mediana dimensión de producción y comercialización; utilización de mano de obra femenina en forma indiscriminada (jornadas de trabajo agotadoras, remuneraciones escasas, poca seguridad en el empleo, etc.). En cuanto a su organización administrativa, estas empresas se caracterizan por tener un mayor gasto en cuanto a activos fijos y costos de producción y un importante financiamiento externo como rasgo fundamental del desarrollo del sector textil en general.

1.5.- Período Post-Revolucionario.

Tras la revolución sobreviene una etapa de inestabili-

dad que se ve superada hasta la década de los 30's. A partir de esta época, realizaremos un análisis más profundo - por considerarlo de mayor relevancia para la comprensión de las condiciones actuales de la industria del vestido.

De 1937 a 1939 la ⁽⁴⁾planta industrial creció globalmente a un ritmo del 8% anual. La devaluación de 1938 y las restricciones de abastecimiento del exterior, provocados por la Segunda Guerra Mundial, aceleraron el proceso de sustitución de importaciones, provocando tanto en la industria del vestido como en otras ramas de la industria nacional un fomento en sus exportaciones.

Así vemos como un caso tan específico de la problemática internacional, sirve para el desarrollo de las empresas del país, al crecimiento económico, a la búsqueda de un mayor aprovechamiento de la capacidad instalada, etc.; puntos que retomaremos para su análisis en los siguientes capítulos.

En la década de 1940 se inicia la participación del estado de la industria y a partir de entonces, el Gobierno Mexicano avanza gradualmente en esa línea y en la política de proteccionismo, basándose en cuatro objetivos primordiales:

I.- Sustentar el desarrollo del mercado interno, protegiendo a industrias claves de la economía nacional de las fluctuaciones de los mercados internacionales.

II.- Buscar el equilibrio de los saldos negativos de la balanza de pagos.

III.- Incrementar los ingresos fiscales.

IV.- Sustituir importaciones.

Ese era el modelo de industrialización seguido por los países de alto desarrollo. Esta estrategia permitió por un tiempo, un crecimiento del aparato productivo en condiciones favorables, pero sin la solidez y estabilidad que le da la competencia del mercado internacional a la estructura industrial de cualquier país desarrollado.

El caso de la industria del vestido, es uno más en el que se adoptan modelos externos de desarrollo que no responden a las condiciones económicas y productivas que vive realmente el país y que redundará en múltiples contradicciones con la situación objetiva de México.

Si nos situamos en esta época, entre los años de 1935- y 1955, veremos que aún continuamos dependiendo fundamentalmente del desarrollo agrícola del país y que se estaban implementando sistemas de aprovechamiento de tierras más eficientes y una fuerte inversión en obras de irrigación.

Más cabe señalar que, existen factores que propician el desarrollo de la industria en esta época, como son:

a).- Por primera vez en muchos años, nuestro país gozó de una estabilidad política.

b).- Se establecen y consolidan los fundamentos del sistema financiero mexicano.

c).- A través del desarrollo agrícola, se comenzó a formar un mercado de consumo indispensable para la estructura industrial.

d).- La creación de una política de estímulos fiscales destinada a la formación de capitales nacionales.

Este último punto es muy importante, porque sólo a partir de una burguesía nacional se pueden crear grupos de empresarios que fortalezcan un sistema económico como el nuestro.

La importancia de esta fase radica en la intervención directa que tiene el Estado en la creación de un modelo específico de economía, que tendrá una clara repercusión en lo que a estructura industrial se refiere y por lo tanto, a características específicas que delimitarán a la industria del vestido.

1.6.- Etapa Actual.

Por último, trataremos la fase que va de 1955 a nuestros días, pero enfatizando ciertas particularidades que se

presentan en años clave o críticos del desarrollo de la industria del vestido.

Esta fase se caracteriza por el desarrollo del sector industrial fundamentalmente en materia de bienes de consumo y de materias primas para la gran industria de los países desarrollados.

Es importante señalar que la industria está compuesta por dos subsectores: El primero está representado por la industria propiamente dicha, en la que se dispone de instalaciones y taller propio y que por consiguiente mantiene su propia planta de personal; el segundo subsector está integrado por la industria no propia, pero al servicio del empresario, como se da en el caso del sector maquilero, en el que se apoya el industrial para incrementar su producción y en el que no requiere de una inversión propia en activos fijos, ni de personal en las labores de confección, este tema será ampliamente tratado en un capítulo posterior.

Aquí podemos hablar ya de una estructura productiva conformada por: Una gran cantidad de pequeños negocios y un porcentaje pequeño de grandes empresas. Sin embargo, es difícil asegurar la existencia de una estructura de mercado oligopolista, debido a la relevante importancia que tienen las transacciones que realizan las pequeñas y medianas empresas y a su papel predominante en la estructura indus --

trial a lo largo de su evolución. A continuación presentaremos datos estadísticos que nos permitirán tener una concepción más clara de la participación de estos pequeños focos-productivos en la composición total de la industria, de manera particular y relevante en la del vestido y de su evolución, hasta lograr presentar un panorama global y, mostrarnos a grandes rasgos la situación por la que atraviesan las Microindustrias Maquiladoras del Vestido (MMV), su participación dentro de la conformación del Producto Interno Bruto (PIB), su crecimiento real y las repercusiones inflacionarias en niveles de salario, entre otros aspectos, con lo que concluiremos este capítulo.

Según cifras elaboradas por el Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN) y con base en los censos industriales de 1930, la pequeña y mediana industria del país, por número de establecimientos, representaba el 12% del total de la industria de la transformación, en tanto que el 86% restante, correspondía a la industria menor que pequeña, es decir, a talleres y artesanías. Para 1950, el mismo sector de la pequeña y mediana industria representaba el 25.5% y la industria menor que pequeña redujo su participación a 71.9%. En 1955, la pequeña y mediana industria significó el 45.8% y la artesanía 51.95%. En 1960, la industria mediana y pequeña representó el 56.7% y los talleres artesanales 42.8%. Para 1965, la misma pequeña y me-

diana industria ascendió ligeramente a 56.8%, en tanto que la industria menor que pequeña descendió a 41.8%.

El censo industrial de 1971, reportó un total de -- 118,740 establecimientos de la industria de la transformación, de los cuales el 64.64% son industrias medianas y pequeñas, el 34.92% talleres y artesanías y sólo el 0.44% -- equivalen a 532 industrias con capital contable mayor de -- 25 millones de pesos.

Por lo que respecta al sector específicamente del ves tido y de acuerdo al censo industrial de 1975, el 88.1% de las negociaciones realizaban transacciones inferiores a -- los 3.6 millones, el 9.2% entre los 3.6 millones y los -- 23.9 millones, estos datos a pesos de 1979.

Por lo que respecta a su participación dentro de la -- composición del Producto Interno Bruto (PIB), ésta ha sido muy variable, así en 1960 su contribución fue de 3.7%, en 1970 del 4.7% y en 1978 del 5.2%. En 1978, el PIB de la in dustria del vestido, representó el 73.2% del valor total -- bruto de la producción y sólo correspondió a los insumos -- el 26.85% restante. En 1970, estos porcentajes eran del -- 66.3% y 33% respectivamente y, para 1980 del 41.9% y 58.1%.

En términos reales, el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, elaboró un reporte de la --

participación de la industria del vestido en el producto in terno bruto global, para el período comprendido entre 1970- y 1985, en el que se mantuvo más o menos estable (entre 2.8 y 2.3%), no así dentro de la industria manufacturera, en la cual dicha participación osciló entre un 9.3% en 1985 y un - 11.7% en 1970.

Podemos diferenciar dos claros períodos en esta fase:- el primero de 1970 a 1981, en el que la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto de la industria textil y del ves tido, alcanza su mayor índice en 1979 con 11.3% de incremento respecto al año anterior, en cambio, la menor tasa de - crecimiento alcanzada fue en 1976 con solo el 1.2% respecto de 1975. Sin embargo, de 1982 a 1984, que podemos considerar como el segundo período, se registra una fuerte contracción del PIB con tasas negativas del (7.3%) para 1982, (2%) en 1983 y (0.1%) en 1984; lo anterior está asociado a tasas de inflación superiores a las registradas en años anteriores, que incidieron en el avance del PIB textil, así como:- la crisis económica, la recesión económica internacional, - etc. Puntos que trataremos en el siguiente capítulo de manera detallada. En cambio, para 1985 se presenta un aumento - del PIB textil y del vestido de 4.8 respecto a 1984, lo que hace prever una estabilización del mismo en los años si -- guientes, si las condiciones generales de la economía lo -- permiten..

Pasando a otro punto, vemos que de 1960 a 1978 el crecimiento real promedio del sector, fue del 9.5% que representa un crecimiento más dinámico que el de todo el sector-manufacturero, el cual tuvo un crecimiento de sólo 7.4%. Además, su incremento es superior al alcanzado por la industria en su conjunto, que fue de 7.7% y por la economía en general que fue del 6.1%. Más presenta entre 1970 y 1984 una reducción gradual en este sector.

Podemos decir que, la problemática para un desarrollo sostenido se vió agravada en nuestra década. Como veremos en el Capítulo II, la problemática económica tiene amplias repercusiones en la industria del vestido, tanto por su naturaleza orientada mayoritariamente al consumo nacional, como por la crisis de la economía nacional e internacional.

Además, podemos decir que la estructura financiera del sector en estudio es deficiente y entorpece el buen funcionamiento de esta actividad. Por un lado, existe una baja inversión en activos fijos por empresas de la rama industrial del vestido, en contraposición al elevado nivel tecnológico de la industria textil y en general con la de otras ramas industriales⁽⁵⁾, ya que con excepción de la del Tabaco, la industria del vestido fue la de menor proporción de activos fijos a activos totales dentro del sector manufacturero (22%); más aún si la comparamos con la inversión realizada-

en maquinaria y equipo, pues la proporción respecto al activo total disminuye al 17% esto y un alto nivel de empleo (personal de la planta productiva), nos da un cuadro de utilización tecnológica deficiente.

Tomando en cuenta todo lo anteriormente expuesto, podemos concretar que en el período de 1970 a 1986, existen dos fases relevantes en el desarrollo de la industria del vestido. La primera que podríamos denominar etapa de auge (1970-1981) en la que la participación de la industria del vestido era cada vez más significativa en la conformación del Producto Interno Bruto, así como, su índice de crecimiento mayor al de industria en general. En este período se fomenta un plan de mejoramiento tendiente a una elevada industrialización con maquinaria cada vez más sofisticada, por lo que la necesidad de importar estos artículos del extranjero se hace cada vez más necesaria. La segunda etapa la podemos denominar de crisis y va de 1982 hasta nuestros días, que aunque como ya mencionamos, representó una etapa de contracción y elevada deuda internacional, presenta una expectativa fundamental para nuestro trabajo y es la de un cambio en la política gubernamental en los mecanismos de desarrollo. Como ya no podemos importar maquinaria, equipo e insumos para transformarlos y satisfacer el mercado nacional e intentar incursionar en el mercado internacional, ahora vamos a basar nuestras estrategias en un recurso abundante en

nuestro país: la mano de obra.

Así, la administración actual se ha preocupado por realizar y promover programas de sustitución de importación, de fomento a las exportaciones y otro de muchísima importancia el de fomento a las maquiladoras, comprendiendo que estos pequeños focos productivos son básicos en las expectativas de mantenimiento y desarrollo de la planta industrial y por ende, en la satisfacción tanto del mercado interno, como con expectativas a la exportación, que genere las tan necesitadas divisas para nuestro país.

Podemos concluir diciendo, que el régimen actual se enfrentó al reto que representaba una crisis económica de alta magnitud con una estrategia de bases más reales, acordes a la situación nacional. Las empresas maquiladoras y de manera específica, la de la industria del vestido, se encuentran ante el compromiso más grande que se les ha conferido históricamente, pues no solo deben trabajar más eficientemente para alcanzar niveles de desarrollo que les permita convertirse en pequeñas, medianas y grandes empresas, sino que de su correcta aplicación, dependen renglones básicos en la economía actual, como son: crecimiento del PIB, garantía de autoconsumo, generación de divisas, sustitución de importaciones, mantenimiento y desarrollo de los niveles de empleo, que son algunos de los puntos más relevantes en que

la participación de estos focos productivos puede tener repercusiones.

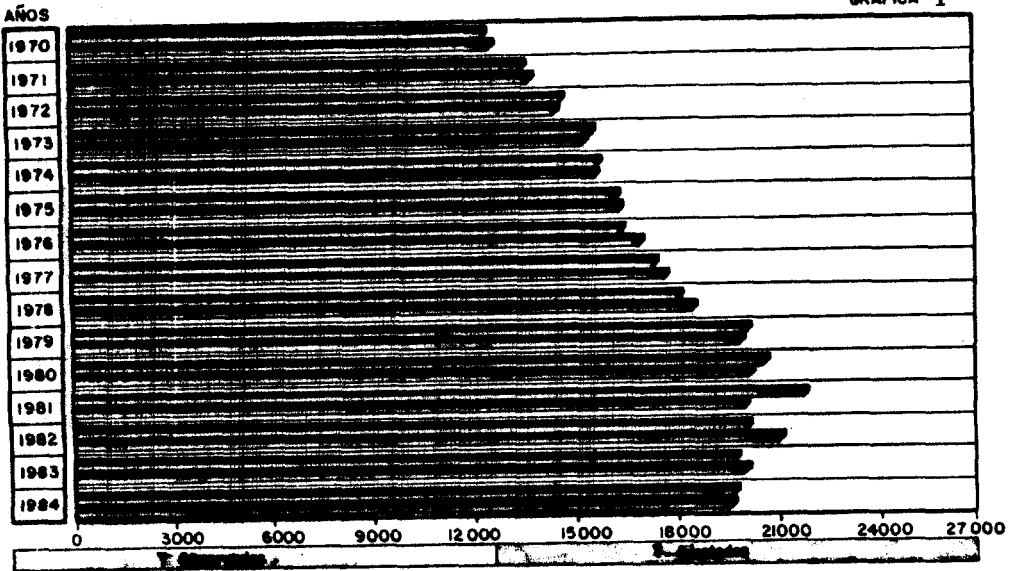
Se hace pues interesante en nuestro contexto, la investigación de sectores productivos como la MMV, para ayudar - desde el punto de vista administrativo, a un más correcto - aprovechamiento de su capacidad, encontrándole vías de desarrollo y más amplia participación para beneficio, tanto de estos pequeños grupos de productores, como de la economía - en general.

Para concluir el capítulo, anexamos algunos cuadros referentes al ya mencionado desarrollo del PIB, la inflación y su relación. Todos ellos según los más recientes censos -- aplicados por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. ⁽⁶⁾ (Ver gráficas de la 1 a la 6).

COMPORTAMIENTO Y TENDENCIA DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO REAL EN LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO 1970-1984

(MILLONES DE PESOS DE 1970)

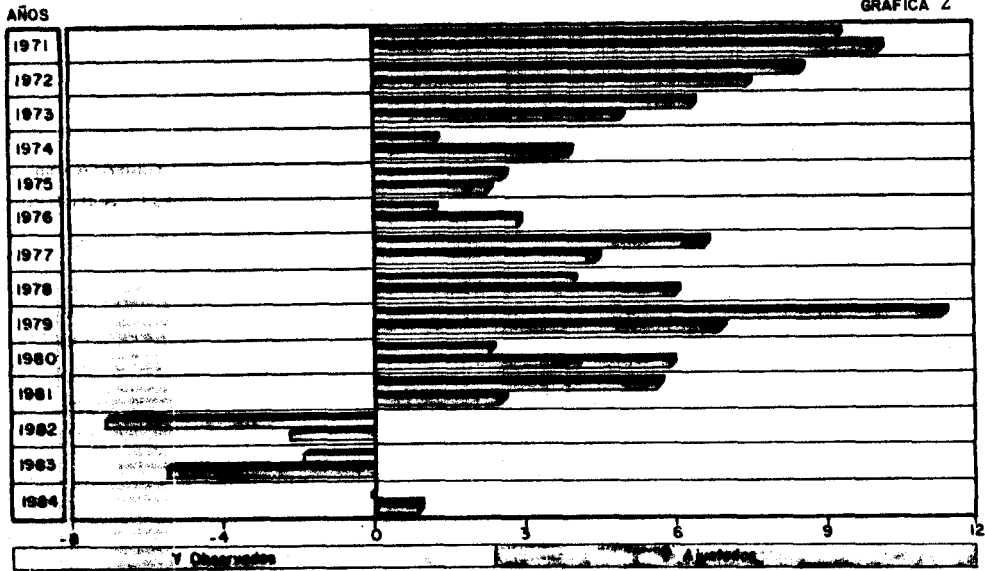
GRAFICA 1



MODELO: $\hat{Y} = 1088648 + 1824.994X - 280.4511X^2 + 22.58950X^3 - 4248809E - 01X^5$ R2: .96236

COMPORTAMIENTO Y TENDENCIA DE LA TASA DEL PIB REAL EN LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO 1971-1984

GRAFICA 2



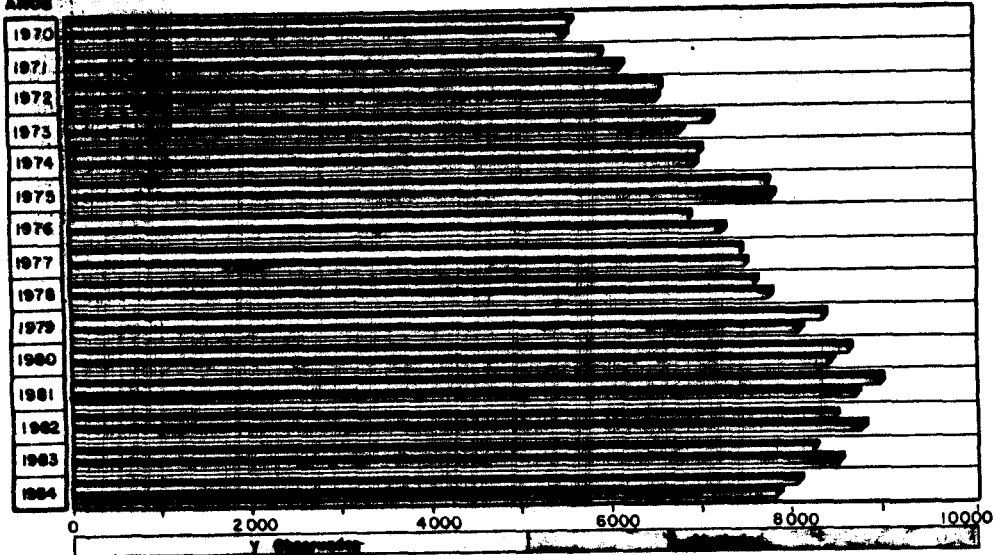
$\hat{Y} = 1180201 - 0.7178448X - 1.008758X^2 + 0.1774227X^3 - .8232782E - 03X^5 + 7410503E - 06X^9$ R2: .88626

FUENTE: SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO.

COMPORTAMIENTO Y TENDENCIA DEL PIB REAL EN LA RAMA DE PRENDAS DE VESTIR
(Millones de pesos de 1970)

1970-1984
AÑOS

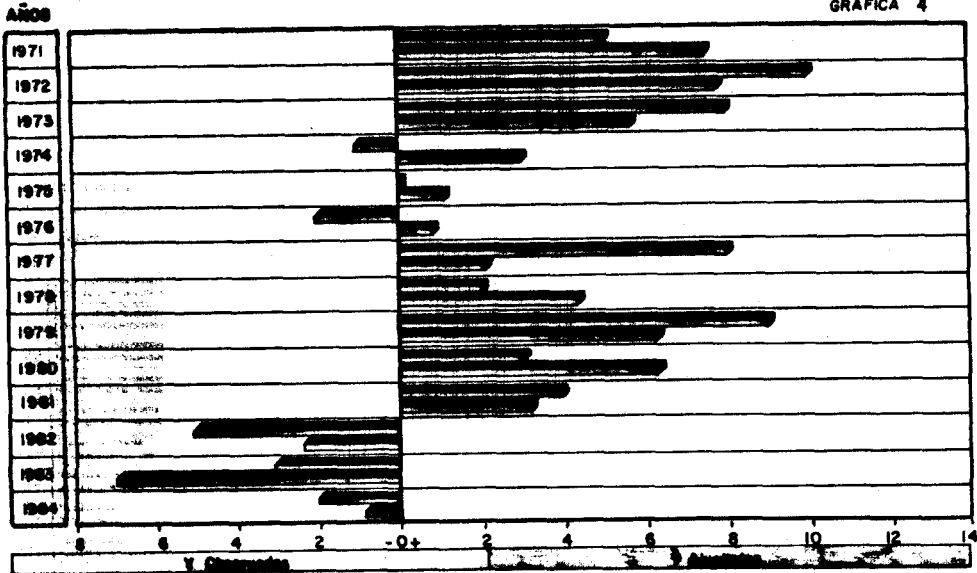
GRAFICA 3



MODELO: $\hat{y} = 4632.159 + 1066.615x - 194.8275x^2 + 14.449x^3 - .2379471E-01x^5$ $R^2 = .94084$

COMPORTAMIENTO Y TENDENCIA DE LA TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB REAL EN LA RAMA DE PRENDAS DE VESTIR
1971-1984

GRAFICA 4

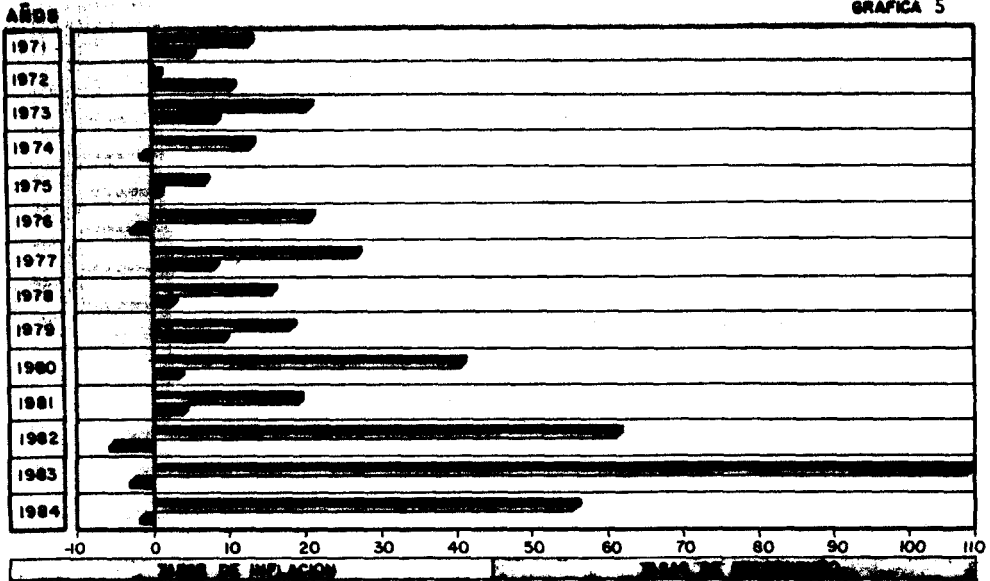


$\hat{y} = 2.61366 + 8.018889x - 3.462908x^2 + 0.4003505x^3 - .137747E-02x^5 + .1022046E-07x^9$ $R^2 = .61433$

FUENTE: SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO.

RELACION DE LAS TASAS DE INFLACION Y DEL PIB REAL EN LA RAMA DE PRENDAS DE VESTIR 1971-1984

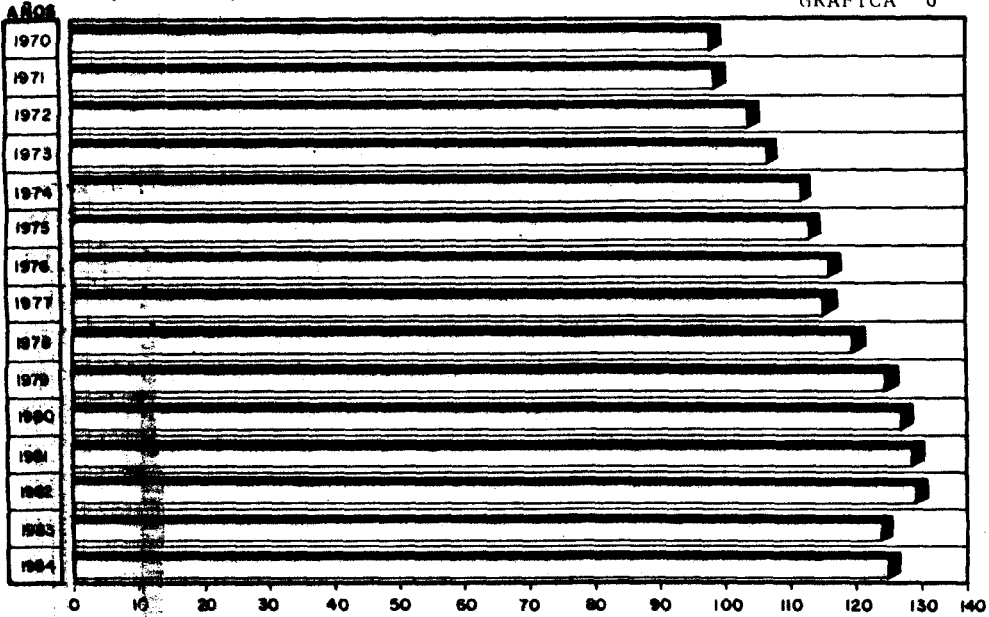
GRAFICA 5



INDICES DE PRODUCTIVIDAD

Total Nacional 1970-1984 (1970=100.0)

GRAFICA 6



FUENTE: SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO.

C A P I T U L O I I

CONDICIONES GENERALES ECONOMICO-POLITICAS
DE MEXICO

Partiendo del principio de que los fenómenos económicos condicionan la situación financiera, política y social de un país y que, por consecuencia lógica y para objeto de nuestro estudio, esos mismos fenómenos modifican en sustancia, la estructura financiera de las entidades del sector público y organizaciones privadas. Es nuestro propósito en este apartado el describir de manera breve, el entorno económico actual y el previsible a corto plazo, para sentar las bases que nos permitan desarrollar, en subsecuentes capítulos, el diseño de estrategias y políticas de índole administrativo, que permitan la mejora real de la Microindustria Maquiladora del Vestido.

Reconocemos, que la época que nos ha tocado vivir es trascendental en la historia de México, por ello, el estudio que realizamos tiene que contemplar las características específicas del momento económico-político, por ende, nos proponemos exponer lo que a nuestro criterio es lo fundamental de la economía y que tiene relación directa con la microindustria en estudio. Así pues, analizaremos la crisis que se da principalmente con el shock petrolero, la inflación, la deuda externa, las nuevas políticas fiscales, el

Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 (PND); en lo referente a estrategias económicas y con énfasis especial en el sector industrial, esbozando un análisis de los diferentes Programas de los que se vale para la realización de sus lineamientos; y, en otro apartado que versará principalmente sobre Comercio Internacional, hablaremos sobre el ingreso de México al Sistema Generalizado de Aranceles y Comercio (GATT), sus repercusiones y perspectivas.

Es necesario, precisar que todos estos factores se analizarán con miras de la afectación o el beneficio que representarán para nuestro campo de estudio, de tal forma, que no pretendemos el profundizar en cuestiones económico-políticas para no postergar la obtención del objetivo principal del trabajo, sino establecer un marco que nos permita con claridad y certeza, el hacer propuestas de mejoramiento al sector productivo en estudio.

2.1.- Situación Económica Actual-1986.

En nuestra opinión, no es preciso remontarnos años atrás para tratar de resumir la situación económica del país, basta y sobra con describir los principales indicadores de 1986 y si acaso de 1985, para darnos cabal cuenta de que en 1986 la expansión económica global en México fue de crisis y recesión. La inflación de la que más tarde hablaremos, no fue controlada y una desaceleración de los planes -

nacionales de desarrollo se originó por la caída de los pre cios del petróleo en los mercados internacionales. Los problemas económicos asociados con las distorsiones en el co mercio internacional y alimentaciones severas a los tipos - de cambio fueron otros factores importantes. La deuda exter na continuó inhibiendo el crecimiento y el déficit del sec tor público se mantuvo en exceso y fuera de control.

Con respecto al proceso político diremos que en 1986, el régimen enfrentó dos retos: a) el restablecer el consenso nacional en las instituciones y b) reconstruir la economía. En lo tocante al primer punto se experimentó una crisis nacional que cuestionó la viabilidad del sistema político, aunque tratándose del concepto crisis es menester que distingamos la dimensión de la misma en lo que los poli tólo gos han dado en llamar el nudo histórico (como antecedentes) y la crisis final (como consecuente).

En el nudo histórico se identifican las siguientes causas síntomas:

- La clase política tiene capacidad para modificar las instituciones.
- Una nueva clase política logra utilizar las instituciones.
- Los factores de poder llegan a un compromiso.

El estado de crisis final se caracteriza porque:

- Las instituciones dejan de controlar la situación.
- Los políticos pierden capacidad para usar las instituciones.
- Los políticos pierden legitimidad.
- No están bien representadas y balanceadas las fuerzas de poder.
- El pacto político se altera.

Ahora bien, ya en conocimiento de lo anterior y enunciando a continuación algunos de los factores políticos que contribuyeron a la inestabilidad económica como:

a) Diferencias de política exterior con los Estados Unidos de Norteamérica.

b) La pérdida de credibilidad en la Administración Pública debido a la incongruencia entre el tener que hacer y las acciones reales, con pérdida de cohesión en la representación de fuerzas.

c) Problemas en las elecciones de representantes para cargos populares, principalmente en el norte del país, cuestionaron en profundidad la práctica política.

d) El excesivo gasto público y el deterioro de la capacidad administrativa.

e) Rumores sobre cambios en el gabinete presidencial.

Concluimos que en 1986, se presentó un nudo histórico y que, de no superarse la emergencia económica, en 1987 y - 1988, podremos estar en la crisis final del sistema político mexicano.

A continuación, procederemos a hablar en lo particular sobre cada agregado económico:

2.1.1.- Crecimiento Económico.

Importante es para la reducción del déficit en la balanza de pagos el crecimiento de las exportaciones mexicanas de productos manufacturados. Es así que la posición competitiva de México alcanzó un crecimiento moderado sobre la demanda del mercado mundial, sin embargo, el Producto Interno Bruto (que es el indicador que mide el grado de desarrollo del país) fue negativo en cuatro puntos de por ciento en 1986, significativamente menor al índice positivo obtenido de 2.7 puntos de por ciento en 1985. Un factor importante a la baja del PIB fue la actuación del área manufacturera y el sector agrícola.

La recesión generalizada de 1986, afectó seriamente la estructura económica de todas las empresas del país, pero -

muy en lo particular a la industria mediana y pequeña, ya - que estas últimas no contaron con los mecanismos de defensa para enfrentar la falta de liquidez y los cambios en las - condiciones de los mercados a que suelen acudir. En suma, - las oportunidades de negocios estuvieron limitadas al máxi- mo.

2.1.2.- Inflación.

Con la economía en estado precario, el control de la - inflación y la estabilización del tipo de cambio, no es po- sible, dice un reconocido economista, y eso fue exactamente lo que ocurrió en México en 1986. El debilitamiento de la - economía provocó un retorno al proceso hiperinflacionario, - ya que el índice alcanzado fue cercano al 105%, siendo la - presión monetaria el factor preponderante, siguiéndole en - importancia la devaluación del peso contra el dólar, la re- visión de precios controlados por el gobierno y otras cau- sas menores. Otro factor inflacionario importante fue el in- cremento de precios a los servicios públicos para financiar el déficit gubernamental.

Como deducimos, el índice del 100% estuvo muy por enci-
ma de la meta del gobierno de 60%.⁽⁷⁾

En nuestra opinión, el gobierno debe impedir a toda - costa, una continua contracción de la demanda, debe estabi-

lizar el tipo de cambio y establecer controles sobre el gas to público y la emisión monetaria, si es que desea en ver - dad reducir el índice inflacionario a niveles tolerables. - Acerca de esto último, no creemos que el gobierno sea capaz de contener la espiral inflacionaria en 1987.

2.1.3.- Tipo de Cambio.

En 1986, continuaron vigentes las disposiciones de con trol cambiario, prevalenciando el mercado controlado para im portaciones, exportaciones, asistencia técnica, deuda exter na, etc. -y el mercado libre-, pago de dividendos, viajes, - etc. La paridad libre a fin de año, se fijó en 922 pesos - por dólar y la controlada en 925 pesos por dólar, es decir, un deslizamiento del 104% y 149% respectivamente, por sobre las paridades vigentes para esos mercados al 31 de diciem - bre de 1985.

La paridad promedio de 1986, fue de 630 y 613 pesos - por dólar para los mercados libre y controlado.

2.1.4.- Deuda Externa.

Los antecedentes de la deuda externa se remontan a la época post-independentista (1822) por lo que sería complejo el pretender ahondar en sus causales, sin embargo, para -- ilustrar la problemática de la deuda externa, es menester, - describir las condiciones económicas del país de 1982 a --

1986 y asociarlas en paralelo con el crecimiento de la deuda.

Concretándonos, diremos que las acciones y estrategias en materia de deuda externa se orientaron a recuperar el prestigio crediticio del país y a restaurar la capacidad de negociación en los mercados internacionales de capitales.

De 1985 a 1986 la deuda externa total de México, se incrementó en términos netos en 6,000 millones de dólares, llevando el saldo a fines de diciembre de 1986 a aproximadamente 103,000 millones de dólares, habiendo hecho pagos por servicio de deuda por cerca de los 6,000 millones de dólares.⁽⁸⁾

Por otra parte, las continuas reestructuraciones de la deuda, manifiestan la incapacidad de nuestra economía para cubrir sus compromisos financieros con el exterior. Agregamos, que es cierto que las reestructuraciones escalonan progresivamente los pagos, tanto de principal como de intereses, pero estos últimos no se interrumpen, sino que aumentan la deuda y provocan nuevos préstamos, casi inevitables, para la importación de materia prima, equipo y alimentos.

Por último, creemos pertinente destacar que a mediados de 1986, se auspició por el gobierno mexicano, la estructuración del Programa de Capitalización de Pasivos y Sustitu-

ción de Deuda Externa por Inversión cuyo objeto principal - es reducir parcialmente la deuda externa y promover el desarrollo industrial de manera integral.

En lo tocante a tasas de interés, el proceso ha sido - favorable a México, ya que durante los últimos tres años - (1983-1986) las tasas disminuyeron de 11 a casi 7 puntos de por ciento, con el consiguiente ahorro de divisas, fijándose una tasa a fines de 1986 del 6.8% para préstamos preferenciales a México, que incluyó una reducción en las comisiones que los bancos obtienen por prestar dinero.

2.1.5.- El Shock Petrolero.

Hemos querido destacar, en primer término, la problemática de la deuda externa, para posteriormente poder ligar - ese fenómeno, con otro de igual magnitud e importancia, es decir, la problemática del petróleo, ya que últimamente se han establecido vínculos entre ambas que no permiten decir que no podrá resolverse el uno sin considerar el otro o viceversa.⁽⁹⁾

Ya sabemos que en síntesis, el colapso del Mercado Petrolero Mundial eliminó más de 8,000 millones de dólares de ingreso para México en 1986, de sus proyectados ingresos de 14,000 millones de dólares para ese período. El "crash" petrolero le costó a México 4,000 millones de dólares en ven-

tas solo a Estados Unidos de Norteamérica, quien representa casi el 50% de las ventas de petróleo de México, seguido - por Japón con un 10% y quien ahorró cerca de 600 millones - de dólares, si consideramos que por cada dólar que declina - el precio del petróleo, México reduce sus ingresos de divi - sas en aproximadamente 550 millones de dólares por año. El - resultado de esto último, se reflejó en un deterioramiento - en la balanza de pagos y, en consecuencia, una reducción en - las reservas monetarias en moneda extranjera, cuyo punto - crítico se ubicó a fines de 1986, cuando las reservas decre - cieron a 4,000 millones de dólares, ligeramente arriba del - 50% del nivel a que estaban a fines de 1985. El otro impac - to fue registrado en el déficit presupuestal del gobierno - para ese año, que fue equivalente al 17% del producto nacio - nal bruto, déficit que fue cubierto en parte, mediante el - incremento a los precios de los servicios públicos provei - dos por el estado y un acortamiento en los plazos de entero - de la carga impositiva de las empresas.

La caída de los precios del petróleo, impactó a todas - las áreas de la economía: puso presión a la inflación, el - crédito de bancos fue severamente restringido y el proceso - de devaluación del peso fue más agresivo.

Un factor a destacar, es que a finales de 1986 y como - consecuencia de la crisis económica, resurgieron algunos - brotes de decisiones "populistas" y esto puede resultar con

traproducente a mediano plazo, para los planes del Gobierno Mexicano.

Por último, queremos mencionar las diferencias de la crisis de 1982, con el objeto de que estemos conscientes de la magnitud del problema actual: la caída en los precios del petróleo y su inestabilidad, el debilitamiento del flujo del capital extranjero, la deuda externa y la agravante existencia de una creciente deuda interna.

Aspectos Varios.

La captación bancaria se redujo a un 16% en proporción a 1985 y los financiamientos bancarios decrecieron un 40% (en términos reales), significando que en 1986 la gente ahorro menos y tuvo menor acceso a crédito bancario para inversión. En concordancia, las tasas de interés casi llegaron a 3 dígitos en términos nominales y rebasaron el 150% en términos efectivos, marcando records sin precedentes.

El empleo tuvo también, tasa negativa desde principios de 1986. Cifras oficiales indican que el desempleo se incrementó del 4 al 6% en la población económicamente activa, pero el sector privado opina que el efecto fue más serio y que el desempleo fue cercano al 18% de los 6 millones de gentes que tienen empleo fijo.

En lo tocante a la pequeña industria y microindustria,

que en su mayoría ocupa personal eventual o subempleo, diremos que la crisis fue más severa, ya que aunado al desempleo se dió el efecto de explotación, ya que los salarios no observaron los mínimos generales.

2.1.6.- Perspectivas Económicas a Corto Plazo.

Creemos necesario exponer lo que a nuestro juicio condicionará substancialmente el panorama macroeconómico para, posteriormente, comentar sobre la política económica interna y sus indicadores relevantes.

El primer punto radica en el nuevo acuerdo de México con el Fondo Monetario Internacional (FMI), que fue firmado provisionalmente el 22 de julio de 1986. Dicho acuerdo es el vehículo para proveer a México de nuevos préstamos por cerca de 12,000 millones de dólares, originalmente programados para finales de 1986 y 1987 y posteriormente reprogramados, como ahora sabemos, para mediados de 1987 y 1988. Dichos préstamos provendrán de una variedad de países e instituciones, incluyendo 6,000 millones de dólares de Bancos Comerciales, dependiendo como ya vimos, de como se muevan los precios del petróleo en el mercado internacional.⁽¹⁰⁾

En negociaciones previas, el FMI y otros acreedores insistieron sobre programas de rígida austeridad para reducir el déficit del presupuesto público y controlar la inflación, pero con los últimos acuerdos, los acreedores parecen estar

preparados a ser más flexibles, enfocando más sus miras en los planes del Gobierno Mexicano para el crecimiento económico a largo plazo. Para este efecto, en junio 23 de 1986, los Secretarios de Hacienda y Programación y Presupuesto, anunciaron el Programa de Aliento y Crecimiento (PAC) con el cual el gobierno busca reactivar la economía y proveer nuevos incentivos para el crecimiento económico. La filosofía económica detrás del PAC indica que el reducir la inflación va a tener una menor prioridad por el Gobierno, en la búsqueda de conseguir el crecimiento. Las tasas de crecimiento del Producto Nacional Bruto del 3 al 4% para 1987 y 1988, ya han sido definidas. Como más adelante veremos derivado del acuerdo con el FMI, el Gobierno Mexicano deberá implantar en 1987, nuevos incentivos fiscales dentro de una reforma fiscal profunda, liberalización del crédito y una aplicación más flexible sobre las leyes de inversión extranjera y nuevas regulaciones y esquemas para atraer nuevas industrias al país, descartando desde luego, el que dentro de estos planes se de importancia a las industrias pequeñas y a la microindustria. Sin embargo, dado que la economía global será impactada positivamente, esperamos un efecto en cadena favorable al segmento de industria que nos ocupa.

Una conclusión es menester a estas alturas y es el hecho de que sin nuevos financiamientos externos, las oportunidades de México para obtener la mitad del crecimiento eco

nómico esperado para 1987 y 1988 son altamente cuestionables. Por otra parte, si la tendencia de los precios del petróleo continúa a la baja, sobre un precio promedio de 15 dólares el barril, México podría resultar afectado de un 7 a un 10% en su nivel de ingresos esperado para 1987. En febrero de este año, el precio promedio del crudo mexicano fue de 14.88 dólares por barril.

Veamos ahora en que se fundamenta la política económica de 1987, para cuyo objeto parafrasearemos declaraciones oficiales del gobierno:

"La política económica para 1987, estará guiada por cuatro objetivos fundamentales:

- Alentar un crecimiento económico moderado pero con alta generación de empleos...
 - Renovar el combate a la inflación...
 - Consolidar y ampliar el proceso en marcha de cambio estructural...
- (11)
- Impulsar la descentralización de la vida nacional..."

"... se propone una estrategia económica que persigue reducir la inflación como prerequisite para el crecimiento sostenido. Esta estrategia consta de tres fases:

- Corrección de precios relativos; (para ayudar a corregir el déficit presupuestal).
- Reducción de la inflación;
- Reactivación económica moderada".

"... estas tres fases tienen un encadenamiento natural en el tiempo, cuyo orden no puede trastocarse sin alterar la efectividad del esquema global. "... no se persigue una reactivación prematura y excesiva durante el primer semestre, forzada por una expansión del gasto público, antes de que se registre una baja significativa de la inflación, -- ello daría lugar a inestabilidad financiera y la recuperación acabaría siendo efímera..."

Basados en la política económica anterior, nosotros inferimos los siguientes indicadores económicos:

INDICADORES ECONOMICOS

C O N C E P T O	R E A L		P R E S U P U E S T A D O			
	1985	1986	1987	1988	1989	1990
CPP	56.1	81.0	109.0	111.0	94.0	74.0
SALARIOS	55.0	104.0	110.0	107.0	88.0	73.0
PIB		(4.0)	2.0	2.9	(4.5)	2.0
INDICE DE PRECIOS (a fin de año)		105.7	115.0	110.0	90.0	75.0
PARIDAD (PS/DLL) (a fin de año)						
- LIBRE		630	1,910	3,900	7,120	11,370
- CONTROLADA		925	1,850	3,780	6,910	11,030

Ahora bien, es pertinente destacar para 1987 y años subsecuentes, la reforma fiscal que coadyuvará a la obtención de las metas económicas, esta principalmente se enfocará a:

Objetivos.

- 1.- Obtener una recaudación por I.S.R. a las empresas equivalente al 2.5 del PIB, al fin del periodo de transición, ampliando la base gravable y de ser posible, una disminución de las tasas impositivas.
- 2.- Alentar la inversión y la actividad económica.
- 3.- Lograr un sistema tributario equitativo y simple.
- 4.- Lograr una base gravable que sea independiente de la inflación.
- 5.- Promover el saneamiento financiero de las empresas, eliminando el sesgo del sistema actual en materia de endeudamiento.

Corrección Inflacionaria de la Base Gravable de las Empresas.

Sistema de corrección de los efectos de la inflación sobre la base gravable, muy semejante al Boletín B-10.

- 1.- Costo de Ventas.- Eliminación del sistema de últi-

mas entradas, primeras salidas (UEPS). Se deduce el costo de las compras de materias primas y materiales en lugar del costo de la venta.

2.- Depreciación de Activos Fijos ya existentes.- Revaluación de los activos fijos con el Índice Nacional de Precios al Consumidor y cálculo de la depreciación de acuerdo con los coeficientes que marca la Ley.

3.- Depreciación de Nueva Inversión.- Deducción inmediata de un porcentaje fijo de la inversión, equivalente al valor presente real de la depreciación a las tasas legales actuales. Este porcentaje oscila entre el 50% y 80%, dependiendo del tipo de activo.

4.- Intereses Internos.

Intereses deducibles (o acumulables)

= Intereses pagados (o recibidos)
- Pasivos (o activos financieros) X tasa de inflación.

5.- Intereses Externos.

Intereses deducibles (o acumulables)

= Intereses pagados (o cobrados) + pérdida (ganancia)

cia) en cambios

- Pasivo (o activo) financiero X tasa de inflación.
- 6.- Activos y Pasivos no Onerosos (sin pago de intereses).- Se acumula o deduce el resultado de la posición neta multiplicado por la tasa de inflación.
- 7.- Pérdidas de Ejercicios anteriores.- Actualización con el Índice Nacional de Precios al Consumidor. - Se respetan los límites actuales de amortización de estas pérdidas.
- 8.- Dividendos.- Se mantiene el actual sistema de deducción de dividendos.

Sistema de Transición.

Las empresas calculan el pago de I.S.R. con el sistema actual y el nuevo y pagarán de acuerdo a la tabla siguiente:

(FUENTE SHCP)

	<u>AÑO</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
Impuesto Actual		80%	60%	40%	20%	0%
Impuesto Nuevo		20%	40%	60%	80%	100%

2.2.- Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988. Otros Programas.

Es un documento que el Presidente de la República pre-

Para los propósitos que nos competen, enfocaremos nuestra atención al primer apartado, en el cual se definen las estrategias de desarrollo económico y social de sectores específicos, entre los cuales destacaremos el sector industrial y por ende, a la industria del vestido.

La estrategia económica y social del PND, busca superar las dificultades presentes y abrir la salida estratégica del país hacia una sociedad igualitaria. Para cumplir con este cometido, se orienta en torno a dos líneas fundamentales de acción estrechamente relacionadas entre sí; una de reordenación económica y otra de cambio estructural. La reordenación económica constituye la respuesta estratégica para enfrentar las manifestaciones de la crisis y crear las condiciones mínimas para el funcionamiento normal de la economía.

La línea estratégica de cambio estructural se orienta a iniciar transformaciones de fondo en el aparato productivo y distributivo y en los mecanismos de participación social, dentro de éste, para superar las insuficiencias y desequilibrios fundamentales de la estructura económica.

Así, siguiendo esta misma línea, el PND, contempla las políticas de fomento a la pequeña y mediana industria, enfocando la importancia de éstas "en su gran capacidad para absorber y capacitar la fuerza de trabajo y desarrollar voca-

ciones empresariales, porque su capital es nacional y tiene gran flexibilidad para responder a los cambios de mercado".

Otra característica que presentan, es la similitud de problemas que enfrentan. Por ello, es necesario para su fomento, no actuar de manera individual, sino diseñar instrumentos de carácter colectivo, para que mediante su organización se puedan resolver problemas que les son comunes.

La política de fomento para estas empresas, enfatiza la canalización de los beneficios a través de formas de cooperación y organización, sin que ellas pierdan su individualidad, proponiendo como instrumentos:

- Bolsas de subcontratación.⁽¹²⁾
- Uniones de crédito.
- Centros de adquisición de materias primas en común.
- Programas de capacitación gerencial. Facilitando así la eliminación de trámites burocráticos.

Cabe señalar, que los lineamientos y estrategias que propone el PND, están acordes con las necesidades que nosotros pretendemos predecir; sin embargo, en la actual crisis no será tarea fácil llevar a cabo estos lineamientos, existen problemas a los que el Gobierno Mexicano ha estado enfocando su atención.

Antes de entrar en conclusiones, es necesario remitir - nuestra atención a otros instrumentos donde el gobierno des - cansa las líneas a seguir para el cumplimiento de los obje - tivos en el sector de la mediana y pequeña industria, tal - es el caso del "Programa Nacional de Fomento Industrial y - Comercio Exterior", 1984-1988 (P.N.F.I.C.E.), presentado en el Diario Oficial de la Federación el 13 de agosto de 1984, cuyo propósito fundamental es el de implementar estrategias de cambio estructural, coordinando las acciones de las enti - dades del Gobierno Federal, Estatal y Municipal, con sus - sectores productivos (público, privado y social), para lo - grar hacer de México una potencia industrial intermedia, ha - cia finales del presente siglo.

Dicho Programa, no estipula aún una clara definición - de lo que se deberá entender por pequeña y microindustria, - sin embargo, en uno de sus objetivos estipula la necesidad - de consolidar los niveles de subcontratación ya existentes - en el país y, posteriormente, ampliarlos efectivamente en - beneficio del sector industrial, asentando de igual manera - la consolidación de empresas de tamaño medio y dando priori - dad a la microindustria en el marco del "Programa Integral - de Fomento para la Pequeña y Mediana Industria" (F.I.F.P.M. - I.), mismo del que hablaremos después de citar algunas es - trategias que contempla el Programa Nacional de Fomento In - dustrial y Comercio Exterior.

Es necesario, aclarar que retomaremos sólo aquellas - que consideremos de importancia para nuestro campo de ac -- ción, quedando comprendidas en seis rubros esenciales:

- Mediante la subcontratación se impulsará la articula - ción entre empresas de diferente tamaño y a través del apoyo al aprovechamiento pleno de las economías de es - cala se buscará una mayor eficiencia y competitividad de la planta productiva. (Ver patrón indicativo de ra - cionalización de la organización industrial, Cuadro - No. 1).
- La pequeña y mediana industria, será fortalecida por - la decisión gubernamental de consolidar este tipo de - empresa, propiciando su crecimiento y eficacia y desa - rrollar al máximo sus potencialidades. Ellas se distin guen por su capacidad para absorber fuerza de trabajo - con reducidos requerimientos de capital, por su orien - tación a la producción de bienes básicos y por su con - tribución a la integración de procesos industriales y - al desarrollo regional y de capacidad empresarial.
- Dentro de los criterios para apoyar la reinversión de - utilidades, se contempla el Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña (ya mencionado con an - terioridad) P.A.I., que constituye el instrumento de - congruencia para conjuntar la normatividad de los sec -

tores financiero e industrial.

- Se desarrollan dentro de las líneas de acción y mecanismos a seguir, un mercado de maquinaria usada, promoviendo en los contratos de adquisiciones que los permitan, requisitos de subcontratación a fin de apoyar a las empresas medianas y pequeñas.
- Se promueve también en estas líneas de acción, que las empresas medianas y pequeñas se organicen para establecer relaciones con las empresas contratistas.
- De acuerdo a lo planteado en las políticas de fomento a la pequeña y mediana industria, se les apoya mediante contratos de aprovisionamiento a mediano y largo plazo que especifiquen la asistencia técnica y financiera. Contando para ello, con sociedades nacionales de crédito y banca de desarrollo.

Como observamos, el fomento a la pequeña y mediana industria, está encaminado a propiciar que éstas alcancen un incremento sustancial en su nivel de eficiencia; auspiciar su autodesarrollo, capitalización interna y promover su organización tanto interna como en otras empresas de características similares. Lo anterior, se dará en un marco de beneficio social en términos de selección y uso apropiado de los recursos nacionales.

Para otorgar estos apoyos, el gobierno toma en cuenta la combinación de las siguientes variables:

- a) Personal ocupado.
- b) Valor de la producción.
- c) Valor de los activos totales.

El Estado trata de apoyar la eficiencia de la pequeña y mediana empresa en sectores industriales donde alcancen los estándares de competitividad, para con ello, evitar el encarecimiento de los productos.

Para lograr estos objetivos, también se basará en un paquete especializado de estímulos fiscales adecuado a sus necesidades y características particulares. Su acceso será a través de procedimientos sencillos y ágiles para que su aplicación sea un incentivo efectivo.

Regresando ahora a lo estipulado en el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña, que por decreto oficial se edita el 30 de abril de 1985; dicho Programa tiene como finalidad principal, "apoyar y promover la instalación y operación de las empresas de este subsector, aprovechando sus potencialidades y aptitudes para la generación de empleo, producción de bienes prioritarios, integración industrial y desarrollo regional".

2.3.- Ingreso de México al GATT: Repercusiones y Perspectivas.

Es menester de nosotros como futuros profesionistas, - manejar aspectos de tipo microeconómico, que probablemente - en otra época, no se vislumbrarán como factores trascenden - tales en un estudio de tipo administrativo. Tal es el caso - del reciente ingreso al GATT, que repercutirá en todos los - sectores productivos y por ende, en nuestro campo de estu -
(13)
dio.

Como mencionamos al iniciar este capítulo, no pretende - mos polemizar en estos factores (de tipo macroeconómico), - sino dar un marco que nos sirva de apoyo. Por tal motivo, - para tratar este aspecto realizaremos una breve introduc -
ción, desglosaremos los aspectos relevantes en seis aparta - dos y estableceremos los efectos que tiene en la industria - textil y del vestido.

No cabe la menor duda de que, con la entrada al GATT - tenemos que contar con materias primas de buena calidad, a - precios competitivos que nos permitan integrarlos a produc - tos procesados o acabados, tanto para el mercado interno a - precios accesibles, como para colocarlos en mercados exter - nos en condiciones de competencia.

Con ello se obtendrán divisas, se ampliará la produc - ción, se abatirán cost-s, se demandarán menos importaciones

y se crearán mayor número de empleos.

a) Principales compromisos que implica:

- Limitación y/o prohibición de ciertos elementos de política comercial (ejemplo: permisos previos a la importación).
- Aceptación de ciertas reglas básicas en el trato de la nación más favorecida y el mismo tratamiento a mercancías importadas legalmente que a mercancías iguales o similares nacionales.
- No discriminación entre países proveedores.

b) Algunos derechos que se adquieren:

- El que otros países miembros no apliquen arbitrariamente medidas que afecten concesiones pactadas en favor de México.
- La participación en la elaboración de las reglas internacionales del comercio, para no quedar como hasta ahora, sujetos a dichas reglas sin haber influido en su elaboración.
- Ser beneficiario del mismo trato por otros países y sus mercancías, con derechos de reclamación.
- Tener derecho a ser objeto de consultas antes de

cualquier cambio en las condiciones de acceso para productos negociados a favor de México.

c) Instrumentos de Política Comercial, limitados o prohibidos:

- Permiso previo u otro tipo de restricciones cuantitativas (a menos que se haya negociado su permanencia o reimposición) o justificado según el Artículo del GATT (Art. XVIII).
- Precios oficiales para efecto de aforo aduanero.

d) Instrumentos autorizados:

- Aranceles -no importa el monto del arancel aplicado-.
- Cuotas arancelarias. La aplicación de un nivel arancelario hasta cierto límite de importación cuantificable y la imposición de otro arancel, incluso sustancialmente mayor, al rebasar el límite original.

e) Modalidades de negociación en general y limitaciones o excepciones de la negociación:

- Consolidación de un nivel arancelario. Implica el acordar un nivel arancelario que puede ser el actual o un nivel superior al actualmente vigente, -

por encima del cual no se podrá aumentar el arancel de importación a menos que sea resultado de una suspensión temporal o renegociación con los países interesados.

- Países con quien se negocia. No se negocia con todos los países, sino con los que constituyen la principal fuente de importaciones.
- Salvaguardias. Implica la negociación de los artículos, según el grado de desarrollo de los países.
- Renegociación. Retirar una concesión mediante un pago equivalente.
- Montos o niveles a negociar. No existe una obligación con respecto a niveles arancelarios pre-determinados.

f) Pago de Entrada:

- Se efectúa por concesiones recibidas o susceptibles de ser aprovechadas por el país que ingresa.

Los efectos que tiene en la industria textil y del vestido no se presentan en forma negativa, ya que en el mismo GATT, todo el sector de la industria mencionada está bajo un régimen de excepción de las reglas generales, a través del Acuerdo relativo al Comercio Internacional de los Texti

les (comúnmente llamado el Acuerdo de Multifibras) del que México es miembro desde su creación en 1973.

Se espera próximamente una extensión o renovación del Acuerdo, en condiciones más flexibles. El Acuerdo Multifibras da como resultado, la posibilidad de asegurar ciertos mercados (como E.U. en hilos, telas y prendas de vestir) para nuestras exportaciones. No obstante, nunca se han llenado todas las cuotas negociadas.

A la fecha, sólo se han negociado convenios bilaterales con la comunidad económica europea (primero limitando hilos y telas y hoy día, solamente hilos) y con los Estados Unidos. Dada la escasa oferta exportable de prendas de vestir, las cuotas correspondientes incluyen exportaciones de empresas maquiladoras que re-exportan su producción a los Estados Unidos.

C A P I T U L O I I I

CONDICIONES ESPECIFICAS DE LA MICROINDUSTRIA MAQUILADORA DEL VESTIDO

Para comprender las condiciones específicas de la Microindustria Maquiladora del Vestido (MMV), es necesario hacer distinción del contexto general en que ésta se ubica, es decir, la industria textil en general. En los capítulos anteriores, ha quedado plasmado un marco operacional de la historia, desarrollo y contexto global de la industria textil en México, mencionando a la industria del vestido como una de sus principales ramas, clasificando dentro de ésta, a las empresas según su magnitud productiva. De esta forma, encontramos a la gran industria del vestido, la mediana industria y la pequeña industria, la cual comprende un subsector llamado Microindustria Maquiladora del Vestido, el cual dada la relevante importancia socioeconómica que ha adoptado recientemente, la hemos escogido como nuestro objeto de estudio.

3.1.- Contexto de la investigación.

Dentro de esta clasificación y conscientes del gran número de establecimientos de tipo MMV ubicados en todo el país, enfocaremos nuestra atención a los centros productivos maquileros ubicados en la Zona Metropolitana de la Ciu-

dad de México (ZMCM), pretendiendo llegar a la elaboración de propuestas de mejoramiento productivo y administrativo - más reales y mayormente representativos a la situación económica y social del país.

3.2.- La Industria del Vestido.

El avance del proceso de industrialización en México, - trajo consigo un aumento en los niveles económicos de la población y cambios en las pautas de consumo, especialmente - en la industria textil, ya que, por un lado, se redujo la - demanda de telas sin confeccionar, aumentando la demanda de prendas de vestir ya confeccionadas y por el otro, el surgimiento de aparatos productivos muy particulares dedicados a cubrir en forma especial y determinante esta nueva forma de consumo.⁽¹⁴⁾

Esta nueva fase en la producción maquiladora, se compone de un particular proceso de producción, en el que se distinguen cinco etapas básicas:

- 1.- Diseño y determinación de patrones.
- 2.- Corte de telas.
- 3.- Costura.
- 4.- Acabado e inspección.
- 5.- Empaque y distribución.

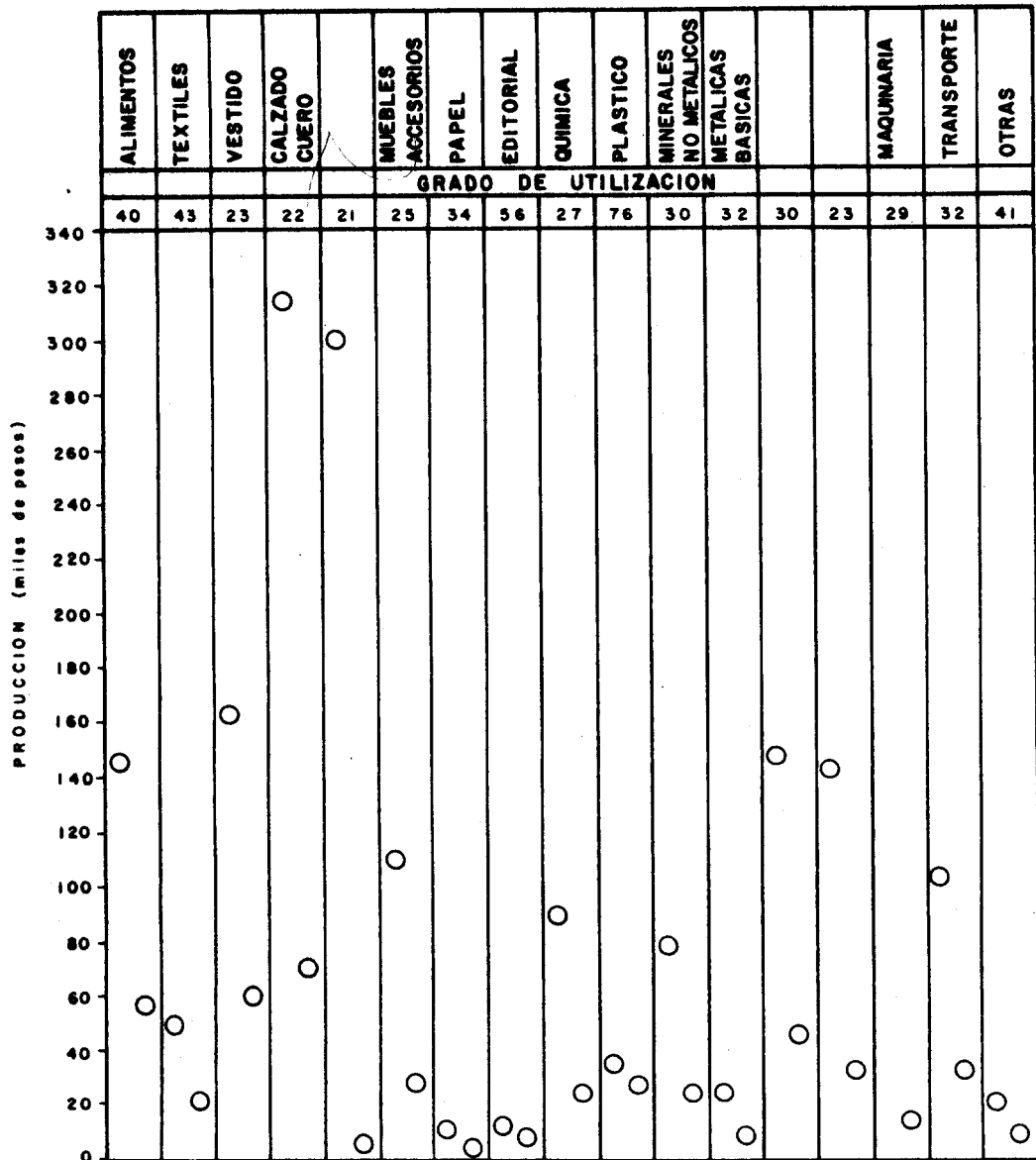
La etapa de costura representa en forma general el 80% del proceso de producción, así como, un porcentaje similar en cuanto al empleo de maquinaria y mano de obra. De la habilidad y productividad del obrero frente a su máquina, depende la productividad de la empresa, propiciando distintas formas organizativas de producción, que cubren total o parcialmente el proceso de manufactura, repercutiendo en los costos de producción. (Ver gráficas comparativas 7,8 y 9)

Si bien, la industria textil experimentó un avance extraordinario con la aplicación de la energía eléctrica a finales del siglo XIX, durante el presente siglo su avance tecnológico ha sido lento, consistiendo éste en unas cuantas mejoras a la maquinaria, sin eliminar su alta dependencia a la mano de obra y representando una continuidad lenta en el proceso productivo y una imposibilidad técnica para reducir los costos. El desarrollo de la industria textil se ha inclinado hacia la producción de lotes de ropa en una misma talla y estilo y diversificación de prendas, provocando una mayor demanda de maquinaria más productiva que lentamente ha ido apareciendo, gracias a la tecnología electrónica.

Es de esta forma, que la manufactura de prendas de vestir en la producción nacional bruta de la industria manufacturera no ha variado significativamente; en 1965 el valor -

PORCENTAJE DE UTILIZACION DE LA CAPACIDAD INSTALADA POR ACTIVIDAD INDUSTRIAL

GRAFICA 7

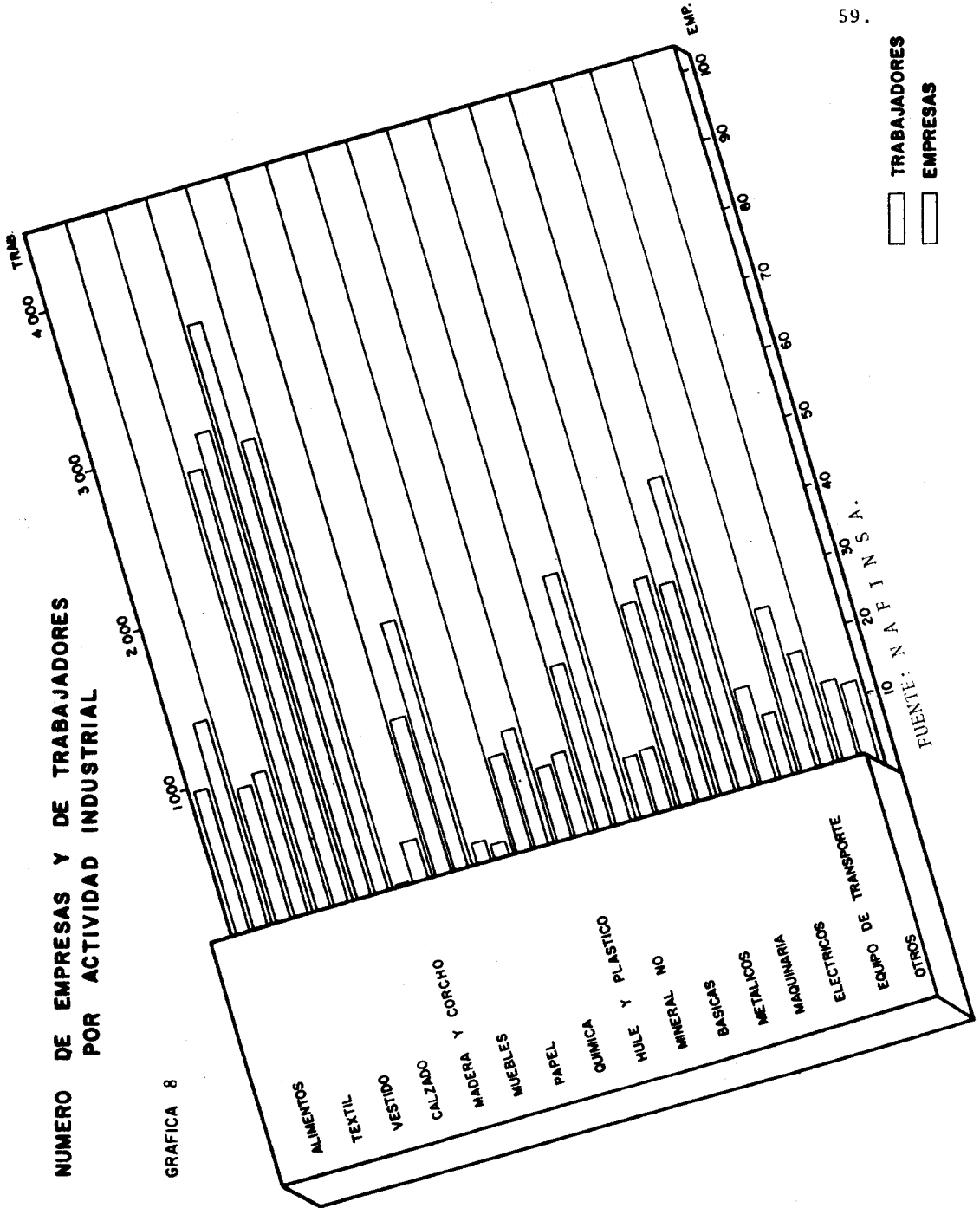


- CAPACIDAD INSTALADA
- PRODUCCION REAL

FUENTE: N A F I N S A.

NUMERO DE EMPRESAS Y DE TRABAJADORES POR ACTIVIDAD INDUSTRIAL

GRAFICA 8

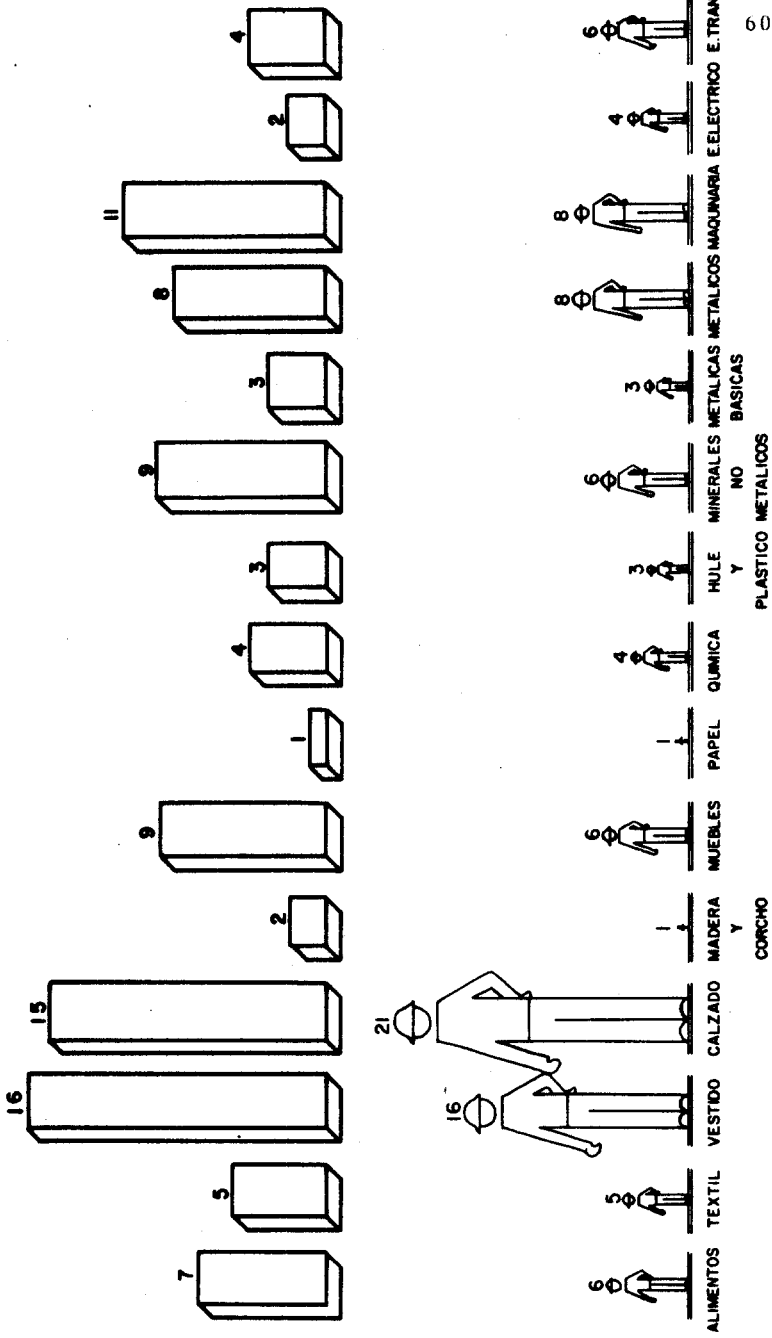


TRABAJADORES
 EMPRESAS

FUENTE: I N A F I N S A.

PORCENTAJE DE EMPRESAS Y TRABAJADORES POR ACTIVIDAD INDUSTRIAL

GRAFICA 9



FUENTE: N A F I N S A.

de la producción de ropa, representó el 2.06% de las manufacturas totales mexicanas; en 1970 fue el 2.47% y en 1975 fue de 2.13%. (Ver gráficas 10 y 11).

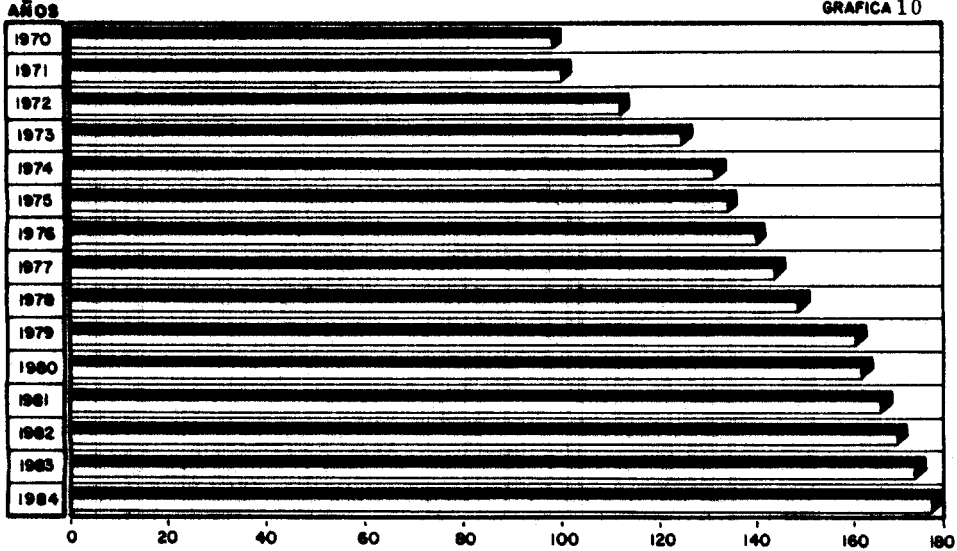
La industria nacional del vestido, se encuentra en México con características proteccionistas muy especiales, ya que se prohíbe la importación de prendas, trayendo como consecuencia un desajuste en el precio nacional con respecto a los precios internacionales, impidiendo a la industria nacional penetrar en un mercado competitivo a nivel internacional y mostrando una proporción baja de la producción nacional con respecto al valor de exportaciones. (Ver gráficas 12, 13 y 14).

3.3.- La Microindustria Maquinadora del Vestido (MMV).

El surgimiento y supervivencia de las pequeñas empresas maquiladoras, se debe en gran medida a su vinculación con otras empresas del ramo, reflejando este vínculo en el envío de materiales por parte de grandes empresas, para ser maquilados por pequeñas empresas, como forma de hacer frente a pedidos imprevistos obteniendo mano de obra barata y reduciendo los pagos de trabajo en la estructura interna de la empresa. La remuneración al trabajo, representa una proporción de costos en la industria del vestido, mayor que la observada en el promedio de la industria manufacturera y el porcentaje dedicado a pagos por maquila, triplica la proporción correspondiente a la medida de la actividad manufactu-

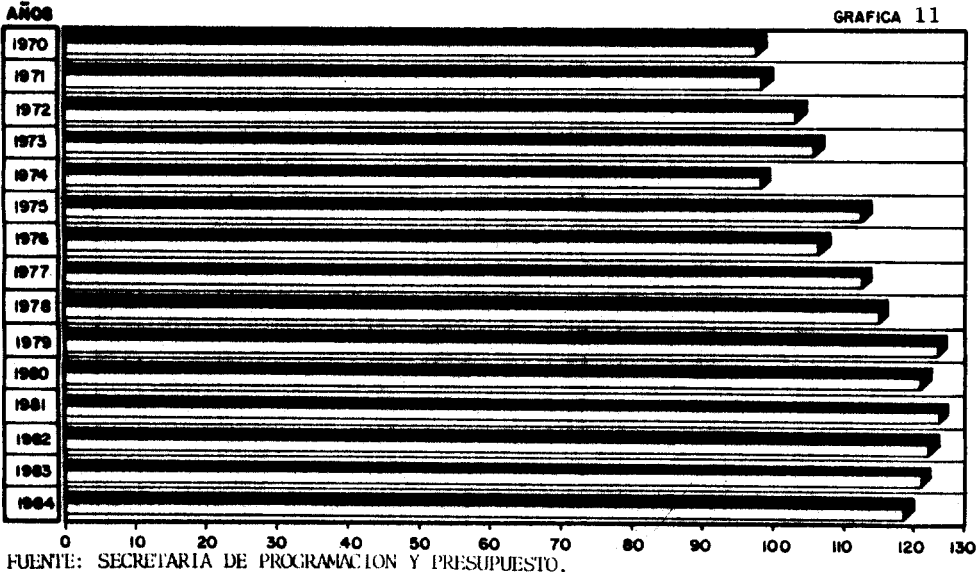
INDICES DE PRODUCTIVIDAD
Otras Industrias Textiles
1970-1984 (1970=100.0)

GRAFICA 10



INDICES DE PRODUCTIVIDAD
Prendas de Vestir
1970-1984 (1970=100.0)

GRAFICA 11



FUENTE: SECRETARÍA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO.

**GENERACION DE DIVISAS POR LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO
1976-1985**

(Millones de pesos corrientes)

PERIODO	EXPORTACIONES TOTALES 1	VARIACION ANUAL %	EXPORTACIONES INDUSTRIA MANUFACTURERA 2	VARIACION ANUAL %	PARTICIPACION % (3 = 2/1)	EXPORTACIONES INDUSTRIA TEXTIL
1976	51 905	-	32 848	-	63.3	6 970
1977	99 779	92.2	58 572	78.3	58.7	7 671
1978	141 554	41.9	77 410	32.2	54.7	10 061
1979	200 597	41.7	86 691	12.0	43.2	10 745
1980	352 057	75.5	94 838	9.4	26.9	10 724
1981	474 421	34.8	100 627	6.1	21.2	10 563
1982	1 215 803	156.3	215 320	114.0	17.7	17 313
1983	2 542 238	109.1	584 284	171.4	23.0	18 469 a/
1984	4 081 896	60.6	1 161 291	98.8	28.4	21 198
1985	5 624 012	37.8	1 774 226	52.8	31.5	18 817
	VARIACION ANUAL %		PARTICIPACION % (5=4/1)		PARTICIPACION % (6=4/2)	
1976	-		13.4		21.2	
1977	10.1		7.7		13.1	
1978	31.2		7.1		13.0	
1979	6.8		5.4		12.4	
1980	(0.2)		3.0		11.3	
1981	(1.5)		2.2		10.5	
1982	65.9		1.4		8.0	
1983	1.7		0.7		3.2	
1984	1.8		0.5		1.8	
1985	(1.2)		0.3		1.1	

a Cifras correspondientes al periodo enero-noviembre

b Cifras correspondientes al periodo enero-octubre

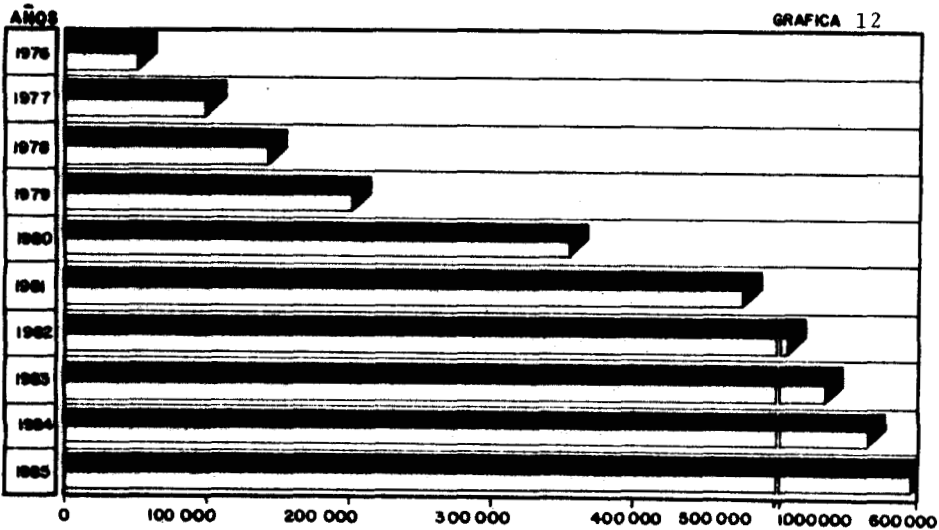
FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA, SPP.

GENERACION DE DIVISAS NACIONALES

Exportaciones Nacionales

1976-1985

(Millones de pesos)



FUENTE: SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO.

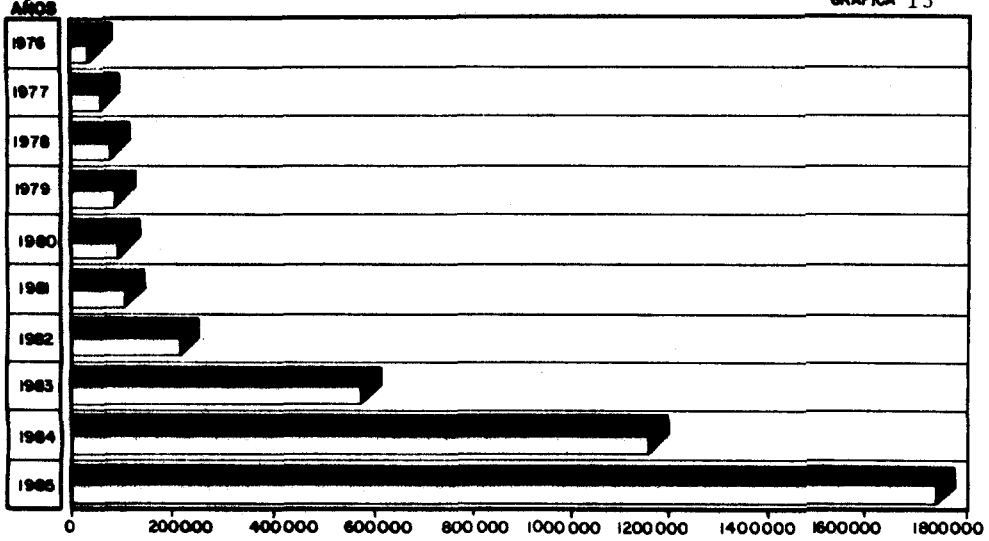
GENERACION DE DIVISAS INDUSTRIA MANUFACTURERA

Exportaciones Industria Manufacturera

1976-1985

(Millones de pesos)

GRAFICA 13

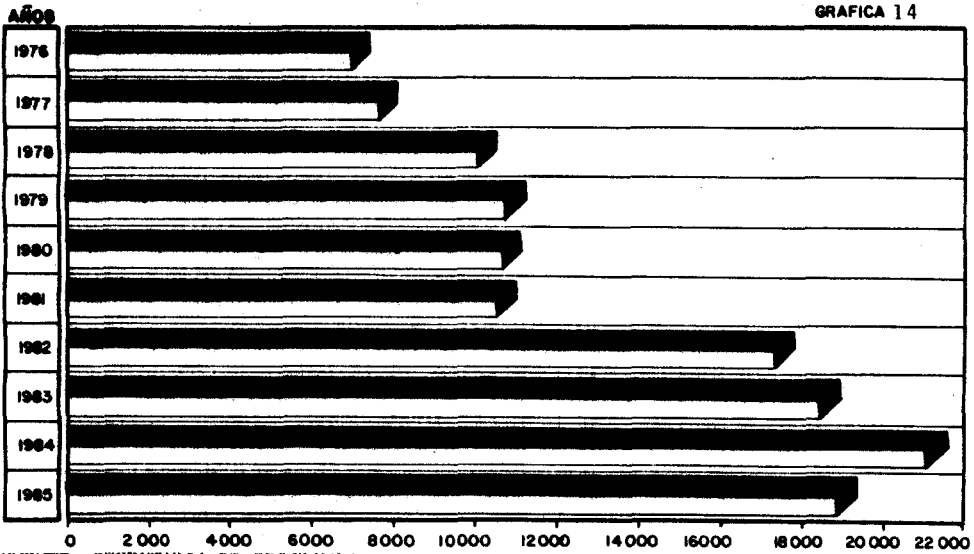
**GENERACION DE DIVISAS INDUSTRIA TEXTIL**

Exportaciones Industria Textil

1976-1985

(Millones de pesos)

GRAFICA 14



FUENTE: SECRETARÍA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO.

como función económica, subsidiar y auxiliar a las grandes-empresas y actividades del sector público, así como, satisfacer la demanda de mercados especializados y constituirse - como una reserva de mano de obra.⁽¹⁶⁾

Para los propósitos de la presente investigación, se utilizarán cinco criterios para la clasificación de la MMV:

- 1.- Financieros.- Volumen de activo fijo o activo neto.
- 2.- Administrativos.- Capacidad productiva en base al número de empleados.
- 3.- Comerciales.- Volumen de ventas y capacidad de distribución.
- 4.- Sector Terciario.- Número de clientes.
- 5.- Industriales.- Niveles máximos de energía y capacidad productiva instalada en su maquinaria.

En base a estos criterios, podemos enmarcar a las empresas de la siguiente manera:

- Microindustria.- Empresas que ocupan hasta 15 personas y cuyo valor de ventas no excede a los 40 millones de pesos anuales.
- Pequeña industria.- Empresas que ocupan hasta 100 personas y cuyo valor de ventas no excede los 500 millo -

nes de pesos anuales.

- Mediana industria.- Empresas que ocupan hasta 250 personas y cuyo valor de ventas no excede los 1,100 millones de pesos anuales.⁽¹⁷⁾

Para expresar más claramente la importancia de la MMV, se hace necesario plantear que no existe información clara o precisa sobre los diversos criterios que la definen, es decir, no hay datos exactos sobre el número de empleados que ocupa, el volumen de su producción, el volumen de materia prima utilizada, etc., debido a la subcontratación de sus servicios por parte de empresas mayores.

Por lo tanto, definiremos a la MMV como la empresa que realiza tareas que forman parte del proceso de trabajo fuera de las actividades de los centros de producción, los cuales proporcionan al maquilero las materias primas y/o instrumentos de producción. Con esto da lugar a diferentes tipos de maquileros, según la relación de éstos en los medios de producción, así como, con el mercado al que concurren.⁽¹⁸⁾

De esta forma, tenemos tres tipos de maquileros:

- 1.- Los que no tienen acceso al mercado del producto o al mercado de las materias primas textiles, ni son propietarios de los medios de producción.

- 2.- Los que no tienen acceso al mercado del producto, pero pueden ser propietarios de las materias primas o de los medios de producción.
- 3.- Los que tienen acceso al mercado de materias primas textiles o poseen los medios de producción, pero no pueden comercializar directamente sus productos.

Las condiciones de trabajo señalados, principalmente en los primeros incisos, dan lugar a maquileros establecidos a domicilio; generalmente los primeros agrupan un mayor número de trabajadores que los segundos, sin embargo, ambos contribuyen de una manera parcial en la reducción del desempleo y ambos se generan en función de la ubicación geográfica de los mercados de consumo.

Los maquileros abastecen a grandes fábricas (Vanity, Levi-Strauss, Ocean Pacific, Kappasport, Marsel, etc) las cuales, al adquirir sus servicios obtienen las siguientes ventajas:

- a) Asegura mano de obra, sin obligaciones legales
- Salario inestable y generalmente mal retribuido.
- Extensas jornadas de trabajo.
- Evasión de pago de prestaciones sociales (reparto -

- Imposición de cargas de trabajo no remunerado a familiares del trabajador.
- Evasión de impuestos y leyes reguladoras de condiciones de trabajo.
- Transferencia de costos de producción.
- Imposición de cambios en las líneas de producción.
- Impedimento a mejoras técnicas debido a la dispersión de los trabajadores.

3.3.1.- La Microindustria Maquiladora del Vestido en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México.

Una vez señalada la magnitud e importancia de la MMV en la economía nacional y dados los problemas técnicos para su estudio, en tanto a la forma clandestina en que se presenta, la presente investigación se concretará a estudiar los problemas técnicos, financieros y administrativos de estas empresas que se hallen ubicadas en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, dada la imposibilidad de abarcar su estudio a nivel Nacional, en base a la falta de tiempo y a la carencia de estudios o investigaciones que arrojen datos e información confiable y actualizada.

Al mismo tiempo, al escoger a la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, no es un acto fortuito. Es en la

Ciudad de México donde se concreta un gran porcentaje de actividades de este tipo, así como, donde se ubican la mayor parte de grandes empresas del vestido que representan un eslabón importante en la supervivencia y desarrollo de empresas maquiladoras de tipo micro.

De la misma forma, la Ciudad de México representa el principal mercado de prendas de vestir, así como ser también uno de los principales mercados de mano de obra, superado por las zonas fronterizas del norte del país, donde la industria maquiladora ha cobrado gran importancia en los últimos años, pero desarrollándose a nivel macro y encaminado a satisfacer la demanda de empresas transnacionales.

3.4.- Ubicación de la MMV en la Economía Nacional.

Una vez señalados los aspectos económicos generales en que se ubica la MMV, es necesario señalar, cómo estos influyen en la posibilidad de desarrollo, haciendo distinción tanto a nivel macroeconómico como a nivel microeconómico, para esclarecer cuales son susceptibles de ser contemplados dentro de nuestras propuestas de mejoramiento y cuales son ajenos a nuestro alcance.

De esta forma, mencionaremos los aspectos y elementos de la economía nacional que influyen directamente en el desarrollo de la MMV, a nivel macroeconómico para posteriormente, hacer lo mismo a nivel microeconómico.

3.4.1.- Factores Macroeconómicos.

La recesión económica generalizada de 1986, afectó seriamente la estructura económica de todas las empresas del país, tanto a nivel público como privado. Para las industrias medianas y pequeñas, esta recesión marcó definitivamente sus posibilidades de crecimiento y desarrollo, pues al no contar con los mecanismos de defensa para enfrentar la falta de liquidez ni los cambios en las condiciones de los mercados a los que solía acudir, sus oportunidades de crecimiento quedarán limitadas al mínimo.

La entrada de México al GATT no significó una afectación a la industria textil y del vestido, ya que este sector se halla bajo un régimen de excepción a las reglas generales de este acuerdo, a través de las reglas dictadas por el Acuerdo de Multifibras, que rige lo relativo al comercio internacional de las manufacturas textiles.

El Plan Nacional de Desarrollo (PND) y los programas que de éste se derivan, señalan objetivos encaminados al mejoramiento y desarrollo de la pequeña y micro industria. Sin embargo, al igual que muchos objetivos contenidos en este proyecto gubernamental, los apoyos a estas empresas quedarán más en intenciones que en hechos consumados. Tanto la recesión económica provocada por sucesos económicos internacionales, como la inviabilidad de la iniciativa gubernamen-

tal de estar presente en todas las actividades económicas, por mucho que sus intenciones estén plasmadas en grandes y ambiciosos planes, han determinado que la economía llamada subterránea continúe desarrollándose sin posibilidades de crecimiento real, a menos que las intenciones gubernamentales se vean acompañadas de un cambio técnico, productivo y administrativo nacido al interior de estas pequeñas y micro industrias.

Ante la imposibilidad de plantearse un crecimiento a gran escala y la falta de recursos, la estrategia de crecimiento de grupos maquileros, se inclinó hacia el fomento de diversos polos productivos ubicados en todo el país, con una composición diferente, es decir, sin proseguir con un desarrollo técnico contínuo basado en maquinaria altamente calificada, sino trabajando con la misma maquinaria y en nu merosos casos, disminuyendo al personal empleado.

Otra de las formas en que la recesión económica repercutió en el desarrollo de la MMV, se refiere al suministro de materias primas de origen extranjero. Durante muchos años, la industria textil mexicana dependió en forma defini tiva de las importaciones de telas y fibras, en especial las de origen sintético. Ante la imposibilidad de continuar import anto materias primas, muchas grandes industrias se de claran en crisis y un gran número de pequeñas industrias simplemente desaparecerían de la actividad productiva.

Dentro de los costos de producción de la industria textil y del vestido, éstas emplean un alto margen de mano de obra, representando un 45% del total del costo de operación. A pesar de esto, la crisis económica ha empujado a los productos a reducir sus costos para mantenerse en un nivel competitivo, provocando un detrimento en los niveles de vida de los trabajadores, al ser los salarios el primer rubro afectado.

3.4.2.- Factores Microeconómicos.

A pesar del papel importante que la MMV juega en la economía general, su supervivencia es dependiente a la vinculación que tiene con sus proveedores, que en muchos casos son también su propio mercado consumidor, quitando así autonomía e independencia productiva.

La productividad al interior de la MMV depende de las habilidades del operario de la maquinaria, ya que los procesos de producción son sumamente heterogéneos y discontinuos. De aquí la necesidad del productor de encontrar sistemas que mejoren la continuidad en el ritmo de trabajo y su imposibilidad de ponerlos en práctica, debido al empleo de mano de obra escasamente capacitada y con poca estabilidad y permanencia en el puesto.

Al desarrollarse fuera del marco legal por no cumplir con las disposiciones legales en materia laboral, fiscal y-

comercial, la MMV forma parte de la llamada economía subterránea, por lo cual es difícil encontrar datos precisos sobre su situación concreta en cuanto a niveles de producción, costo de operaciones, empleo de mano de obra y aportación a la producción textil nacional.

Al hallarse en esta situación clandestina, los programas de asistencia técnica, legal y financiera tienen pocos resultados positivos. Muchas veces, el temor por parte de los productores a ser inspeccionados por autoridades gubernamentales, provocan que permanezcan al margen de las oportunidades de asistencia que el gobierno otorga. Por otra parte, cuando el productor se interesa para ser objeto de los programas de asistencia, rara es la vez que puede cumplir con los requisitos que le son pedidos.

C A P I T U L O I V

TRABAJO DE CAMPO E INTERPRETACION

DE LOS DATOS OBTENIDOS

En los capítulos anteriores, elaboramos un panorama general del desenvolvimiento de la microindustria maquiladora del vestido, pero cabría ahora preguntarnos ¿Qué sucede al interior de estos centros productivos? ¿Cómo se estructuran las labores de producción, ventas, contabilidad, administración, etc.? ¿Existe un verdadero control de todos estos factores en cada una de las áreas en que se divide la empresa, sólo se actúa por reacción?.

Estas y muchas otras interrogantes nos llevaron a elaborar un cuestionario con el que nos adentremos en la formación orgánica de este subsector industrial. Realizando una investigación de campo, en los problemas específicos de cada una de las áreas funcionales de la Microindustria Maquiladora del Vestido (MMV), entendiendo de antemano que, aunque en este subsector productivo no se delimitan claramente cada uno de estos renglones y que en muchos casos, una sola persona realiza las labores completas de la mayoría de estas áreas, es necesario por razones de exposición y análisis de la información, delimitarla de este modo.

Este cuestionario responde a la necesidad que tiene nuestro grupo de investigación de: encontrar información fidedigna de la situación en que se encuentra la MMV. Como ya lo habíamos mencionado, no existe dentro de la teoría ningún análisis de la microindustria y sus condiciones, ya que es un concepto muy reciente en el cual todavía no se han unificado muchos criterios. Esta información nos servirá para completar el marco sobre el que se desarrolla el sector industrial que estamos estudiando y su problemática, para en el siguiente capítulo plantear propuestas de mejoramiento acordes a la situación real de la MMV, el cual es objetivo principal de nuestro trabajo.

Nuestra investigación de campo, por razones ya expuestas como escasez de tiempo, delimitación geográfica, recursos económicos, etc., se vió obligada a tomar un número reducido de muestra, pero por la información obtenida consideramos es altamente representativa en nuestra área de estudio (Area Metropolitana), ya que aquí se desarrollan condiciones similares en toda la MMV por el tipo de mercado, tanto de proveedores como de consumidores, por lo que escogimos 30 diferentes empresas de diversos puntos del Area Metropolitana y que elaboran distintos tipos de prendas.

El lenguaje que se emplea en este cuestionario final, es un poco más simple que el del cuestionario piloto, ya que

al realizar algunas pruebas preliminares, detectamos que se manejaba un esquema demasiado teórico, por lo que hicimos - algunas modificaciones para una aplicación más fácil y para que el entrevistado tuviera una comprensión más clara de lo que se le preguntaba, facilitando sus respuestas y mejorando la calidad de la información obtenida.

La estructura del cuestionario debía responder a la necesidad de obtener una información que resultara relevante para los fines de nuestro estudio y que permitiera el acceso a hechos reales. Cada pregunta debería contener un único problema, además, de estar íntimamente ligado a la persona entrevistada.

De esta forma, el cuestionario se dividió en temas y temas en algunas ocasiones para romper algunas barreras con el entrevistado al referirse a temas muy delicados como son, los requerimientos gubernamentales (registro a la SHCP, salario, capacitación, registros contables, etc.).

Así aunque el cuestionario parece tener una total continuidad, del lado izquierdo del margen, cada pregunta lleva un tipo especial de círculo que nos indica el tipo de área al que pertenece y nos facilita su procesamiento.

La mayoría de las preguntas son de tipo cerrado, lo que nos trajo entre otros beneficios un cuestionario sencill-

llo, con respuestas ya definidas, por lo que no hay desviación de información y donde existe una muy escasa posibilidad de confusiones, además de permitirnos un manejo estadístico más rápido y eficiente.

Empleamos también preguntas en batería, para cuando fuese necesario encadenar alguna respuesta que trajera consigo la necesidad de otra pregunta, que nos diera una comprensión más clara de la situación.

En forma general este es el esquema seguido para la elaboración del cuestionario. Pensamos que es una de las partes más relevantes de nuestro trabajo, pues es aquí donde el investigador deja los libros, las fórmulas y las estadísticas para salir a enfrentarse con una realidad que le permita, después de analizarla, establecer el nuevo camino al que deberá enfocar sus esfuerzos.

Los datos que obtuvimos del cuestionario, fueron complementados por la observación directa; en muchos casos no se puede, dentro de un cuestionario asentar datos muy particulares observados en cada empresa y que aportan una visión más clara de su situación y a la que el investigador tiene acceso en el momento en que levanta el cuestionario.

A continuación anexamos dos cuestionarios.

CUESTIONARIO DIRIGIDO A LOS DIRECTIVOS DE LAS MICROINDUSTRIAS MAQUILADORAS DEL VESTIDO.

Le agradecemos de antemano las atenciones que se sirva dar al presente cuestionario y le participamos que los resultados de éste tienen la finalidad de ayudar al mejoramiento y desarrollo de las condiciones de la Microindustria Maquiladora del vestido. El manejo de la información es estrictamente confidencial.

INSTRUCCIONES: Marque con una cruz el paréntesis que corresponda a su respuesta y en caso de requerirlo especifique en las líneas.

- 1.- ¿Cuál es el principal problema al que se enfrenta su empresa?
 - () el mercado esta controlado por una clase social.
 - () no tiene capacidad para comercializar directamente su producto.
 - () su maquinaria es anticuada.
 - () otro, especifique por favor: _____
- 2.- ¿Cómo considera la competencia de empresas maquiladoras?
 - () alta () normal () nula
- 3.- ¿Cuánto tiene de iniciado su negocio?
 - () menos de 2 años () de 2 a 5 años () más de 5 años
- 4.- ¿Tiene objetivos establecidos a corto, mediano y largo plazo?
 - (volúmenes de producción, incremento en sus ingresos, etc.)
 - () sólo a corto plazo
 - () a corto y mediano plazos
 - () de los tres tipos
 - () no considera necesario el establecimiento de estos.
- 5.- ¿La empresa actúa en función de las metas establecidas por las compañías para las que trabaja?
 - () ocasionalmente () siempre () no
- 6.- ¿Existen normas que rijan la administración de su empresa?
 - (como la entrada de sus empleados a determinadas horas, días de descanso predeterminados, etc)
 - () sí () no () son mínimas
- 7.- ¿A cuánto asciende el valor actual de su maquinaria?
 - () menos de \$4'000,000.00
 - () de \$4'000,000.00 a \$10'000,000.00
 - () más de \$10'000,000.00
- 8.- ¿Cuánto tiene en promedio con esas máquinas?
 - () menos de 2 años () de 2 a 5 años () más de 5 años
- 9.- ¿Qué tiempo utiliza la maquinaria diariamente?
 - () hasta 8 hrs. () de 8 a 12 hrs. () Más de 12 hrs.

- 18.- ¿A pensado en comercializar directamente su producto?
 Sí, no, ¿porqué? _____

- 19.- ¿Esta registrado ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público?
 () sí () no
- 20.- En caso afirmativo ¿qué tipo de registro tiene?
 () Causante menor () causante mayor
- 21.- En caso de no estar registrado ¿cuál es la razón?
 () no cree conveniente registrarse
 () considera excesivos los trámites
 () no tiene recursos disponibles para pagar las cuotas que le impondrían
 () otras.
- 21.- ¿Existe algún control que le indique las pérdidas o ganancias en su empresa?
 () sí, ¿qué tipo de control? _____
 () no, ¿porqué? _____
- 22.- ¿Tiene conocimiento de los programas de financiamiento que el gobierno esta otorgando para la industria pequeña y microindustria?
 () sí () no () mínimamente
- 23.- En caso de tener conocimiento ¿a solicitado algún tipo de financiamiento?
 () sí pero sin éxito
 () sí, con éxito
 () no ha sido necesario
- 24.- ¿Cuándo necesita financiamiento recurre a las compañías para las que maquila?
 () sí () no
- 25.- En caso afirmativo, ¿cuál es el convenio de pago?
 () pagos periódicos a un determinado interés.
 () pagos con trabajos de maquila
 () otros
- 26.- ¿Acude a las instituciones bancarias para solicitar crédito?
 () sí () no
- 27.- En caso negativo ¿cuál es la razón?
 () no lo consideran sujeto de crédito
 () el monto de los intereses es muy elevado
 () no ha tenido necesidad de hacerlo

- 28.- Indique en la siguiente tabla cuál es la distribución de sus empleados de acuerdo al salario que perciben.

Con salario menor al mínimo	Con salario mínimo	Con salario mínimo profesional	Con sueldo mayor al profesional	A destajo

- 29.- ¿Cómo considera las relaciones entre sus empleados dentro de su empresa?
 buenas () malas () regulares
- 30.- En cuanto a la antigüedad de sus empleados ¿cuál es la característica en su compañía?
 el personal dura poco tiempo trabajando en la empresa
 la duración de sus empleados es normal
 el personal dura mucho tiempo trabajando en la empresa.
- 31.- ¿Tiene conocimiento de los programas de capacitación y adiestramiento que ofrece la Secretaría del trabajo y Previsión Social?
 sí () no () mínimamente
- 32.- ¿Cuándo capacita a sus empleados en que forma lo realiza?
 lo hace usted
 lo hace una persona destinada para ello en la empresa
 lo hace la persona más hábil de acuerdo a la labor
 Otros.

CUESTIONARIO DIRIGIDO A LOS DIRECTIVOS DE LAS MICROINDUSTRIAS MAQUILADORAS DEL VESTIDO.

Le agradecemos de antemano las atenciones que se sirva dar al presente cuestionario y le participamos que los resultados de éste tienen la finalidad de ayudar al mejoramiento y desarrollo de las condiciones de la Microindustria Maquiladora del vestido. El manejo de la información es estrictamente confidencial.

INSTRUCCIONES: Marque con una cruz el paréntesis que corresponda a su respuesta y en caso de requerirlo especifique en las líneas.

- 1.- ¿Cuál es el principal problema al que se enfrenta su empresa?
 - () el mercado esta controlado por una clase social.
 - (x) no tiene capacidad para comercializar directamente su producto.
 - () su maquinaria es anticuada.
 - () otro, especifique por favor: _____

- 2.- ¿Cómo considera la competencia de empresas maquiladoras?
 - (x) alta () normal () nula

- 3.- ¿Cuánto tiene de iniciado su negocio?
 - () menos de 2 años () de 2 a 5 años (x) más de 5 años

- 4.- ¿Tiene objetivos establecidos a corto, mediano y largo plazo?
 - (volúmenes de producción, incremento en sus ingresos, etc.)
 - (x) sólo a corto plazo
 - () a corto y mediano plazos
 - () de los tres tipos
 - () no considera necesario el establecimiento de estos.

- 5.- ¿La empresa actúa en función de las metas establecidas por las compañías para las que trabaja?
 - (x) ocasionalmente () siempre () no

- 6.- ¿Existen normas que rijan la administración de su empresa?
 - (como la entrada de sus empleados a determinadas horas, días de descanso predeterminados, etc)
 - (x) sí () no () son mínimas

- 7.- ¿A cuánto asciende el valor actual de su maquinaria?
 - () menos de \$4'000,000.00
 - () de \$4'000,000.00 a \$10'000,000.00
 - (x) más de \$10'000,000.00

- 8.- ¿Cuánto tiene en promedio con esas máquinas?
 - () menos de 2 años () de 2 a 5 años (x) más de 5 años

- 9.- ¿Qué tiempo utiliza la maquinaria diariamente?
 - (x) hasta 8 hrs. () de 8 a 12 hrs. () Más de 12 hrs.

18.- ¿A pensado en comercializar directamente su producto?

Si, (no) ¿porqué? AVIACION DE CHINA

19.- ¿Esta registrado ante la Secretaria de Hacienda y Crédito Público?

() no
 (✓) sí

20.- En caso afirmativo ¿qué tipo de registro tiene?

() causante mayor
 (✓) Causante menor

21.- En caso de no estar registrado ¿cuál es la razón?

() no cree conveniente registrarse
 () considera excesivos los trámites
 () no tiene recursos disponibles para pagar las cuotas que le impondrían
 () otras.

21.- ¿Existe algún control que le indique las pérdidas o ganancias en su empresa?

(✓) sí, ¿qué tipo de control? EDD DE EQUILIBRIO NEGATIVO
 () no, ¿porqué? _____

22.- ¿Tiene conocimiento de los programas de financiamiento que el gobierno esta otorgando para la industria pequeña y microindustria?

(✓) sí () no () mínimamente

23.- En caso de tener conocimiento ¿a solicitado algún tipo de financiamiento?

() sí pero sin éxito
 () sí, con éxito
 (✓) no ha sido necesario

24.- ¿Cuándo necesita financiamiento recurre a las compañías para las que maquila?

() sí (✓) no

25.- En caso afirmativo, ¿cuál es el convenio de pago?

() pagos periódicos a un determinado interés.
 () pagos con trabajos de maquila
 () otros

26.- ¿Acud: a las instituciones bancarias para solicitar crédito?

() sí (✓) no

27.- En caso negativo ¿cuál es la razón?

(✓) no lo consideran sujeto de crédito
 () el monto de los intereses es muy elevado
 () no ha tenido necesidad de hacerlo

- 28.- Indique en la siguiente tabla cuál es la distribución de sus empleados de acuerdo al salario que perciben.

Con salario menor al mínimo	Con salario mínimo	Con salario mínimo profesional	Con sueldo mayor al profesional	A destajo
0	0	3	4	

- 29.- ¿Cómo considera las relaciones entre sus empleados dentro de su empresa?
 buenas () malas () regulares
- 30.- En cuanto a la antigüedad de sus empleados ¿cuál es la característica en su compañía?
 el personal dura poco tiempo trabajando en la empresa
 la duración de sus empleados es normal
 el personal dura mucho tiempo trabajando en la empresa.
- 31.- ¿Tiene conocimiento de los programas de capacitación y adiestramiento que ofrece la Secretaría del trabajo y Previsión Social?
 sí () no () mínimamente
- 32.- ¿Cuándo capacita a sus empleados en que forma lo realiza?
 lo hace usted
 lo hace una persona destinada para ello en la empresa
 lo hace la persona más hábil de acuerdo a la labor
 Otros. El JUEVE

El cuestionario se interpretará por áreas funcionales dentro de una empresa, tomando en cuenta las que a nuestro parecer son básicas:

- Administración General.
- Producción.
- Comercialización.
- Finanzas.
- Recursos Humanos.

En cada una de las anteriores áreas, se buscó detectar los problemas básicos y la frecuencia con la que se presentan. Así obtuvimos porcentajes con los que se pudo emitir un juicio bastante acertado de la situación y problemática imperante en el sector y así, exponer en el capítulo siguiente algunas propuestas de desarrollo.

4.1.- Administración General.

Aquí se pretendió encontrar un problema que fuera de carácter más o menos general en todas las maquiladoras, encontrándose lo siguiente:

- El 47% de las empresas, dijo tener como principal problema el control en el mercado del vestir por oligopolios. Son grandes productores y distribuidores los --

que controlan tanto el mercado de materias primas como la distribución de mercancías.

En la segunda opción, se encontró que el 36% de las empresas son incapaces de comercializar directamente sus productos, teniendo esto como causa principal el desconocimiento de la estructura del mercado y de la comercialización, - al no atreverse a participar en él.

Por último, se encontró que el 17% considera como -- principal problema, lo anticuada de su maquinaria, lo que - hace más lento su proceso productivo y dificulta el desarrollo de su empresa.

4.1.1.- Competencia entre las Maquiladoras.

Con este punto pretendemos conocer la competencia en - este sector productivo, dándonos una idea de la intensidad de la lucha por absorber la demanda del sector, entre las - diferentes empresas. Los datos arrojados por el cuestionario son los siguientes:

El 75% de los directivos, considera que el comporta -- miento del mercado es altamente competitivo, lo cual obliga a los maquileros a reducir sus índices de ganancias y bus - car procesos productivos mayormente eficientes.

En la segunda opción, se encontró que un 25% de las em

presas consideran que la competencia entre las MMV es normal, como en cualquier otro tipo de rama industrial; esta actitud es representativa de los productores de muy corta visión y que no tienen una intención mayor de penetrar en el mercado.

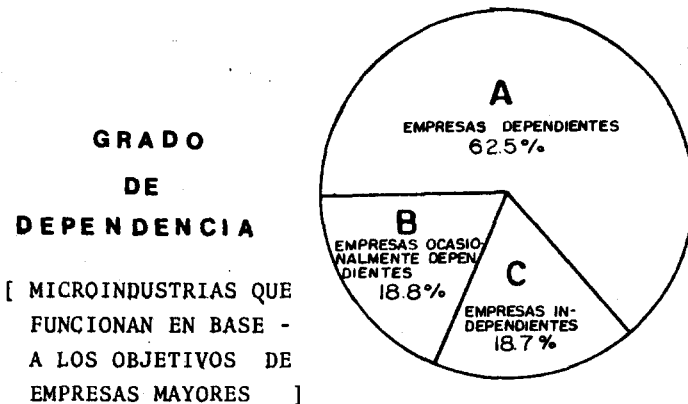
4.1.2.- Tiempo promedio de Participación en el Sector y Planeación de objetivos.

Del total de la muestra observada, apenas un 12.5% tiene menos de dos años de iniciada su labor; un 37% tiene entre dos y cinco años de actividades; y finalmente, el 50% lleva más de cinco años, con mayor cimentación en el mercado. De este último grupo con mayor tiempo de participación en el sector, apenas la mitad tiene estructurada su producción en cuanto planeación de objetivos a corto y mediano plazo, dando así muestras del conocimiento de su capacidad productiva y programación de ventas y contratos. El 62.5% del total de la muestra declaran planear su producción a corto plazo; es decir, a pesar de que más del 87% de los productores tienen más de dos años en el negocio, esto no ha sido determinante para avanzar positivamente en una planeación productiva; el 12.5% restante, declaró su incapacidad para planear su producción, actuando sólo de acuerdo a los efectos inmediatos del mercado.

4.1.3.- Dependencia a las Grandes Empresas Maquilado -
ras.

En cuanto a la dependencia de la MMV a las grandes em-
presas maquiladoras, casi dos terceras partes, un 62.5% de-
claró depender totalmente a las especificaciones que dictan
las grandes empresas a las que en muchas ocasiones surten -
del total de materias primas. Del 37.5% restante, la mitad-
declaró verse obligado ocasionalmente a actuar en función -
de las grandes empresas y el otro 18.75% afirmó no depender
en lo más mínimo de las grandes firmas como era de esperar-
se, este último grupo, se constituye de empresas creadas -
desde hace varios años, con objetivos a corto, mediano y -
largo plazo, con maquinaria adecuada y modernizada.

Gráficamente quedaría así:



4.1.4.- Normas y Reglamentos en el proceso de trabajo.

Dentro de cualquier sistema de producción resultan indispensables normas o reglamentos que contengan los lineamientos generales de acción dentro del proceso productivo.- La encuesta al respecto nos arrojó los siguientes datos: un 75% tiene normas establecidas y del 25% restante la mitad tiene normas mínimas y la otra mitad no contempla este aspecto.

De la misma forma que los objetivos, la planeación y el tiempo de permanencia en el sector, la utilización o carencia de normas y reglamentos de producción, determinan las posibilidades de desarrollo de cada empresa. Si bien, es cierto que un alto porcentaje declaró utilizar formalmente este tipo de normas, es de consideración el que una octava parte de la muestra respondiera el no atender a este tipo de normas e incluso, desconocerlas.

4.1.5.- Registro del establecimiento ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

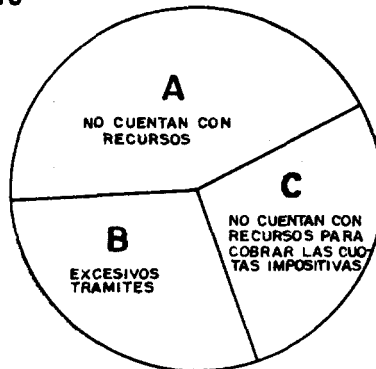
Del total de establecimientos encuestados, un 80% se encuentra debidamente registrado ante SHCP; de este porcentaje, un 60% esta como causante menor y un 40% como causante mayor. Debemos aceptar que la composición de estos porcentajes es elevada, ya que en zonas colindantes a la Ciudad de México, se localiza un elevado número de estable

cimientos con menor índice de producción y que participan productivamente al margen de las instancias oficiales.

El 20% de establecimientos que reconoció no estar registrado ante la SHCP, señaló como sus principales motivos, razones económicas; un 42% dijo no creer conveniente su registro por resultar muy caro; un 29% aseguró que los trámites son excesivamente largos y otro 29%, aseguró no contar con recursos suficientes para cubrir las cuotas impositivas debido al reducido margen de ganancias con que se maneja el establecimiento.

Gráficamente quedaría así:

**Empresas sin registro
ante SHCP**



4.2.- Area de Producción.

4.2.1.-Valor de la Maquinaria.

Este punto, lo consideramos muy importante para determinar de alguna forma, el nivel de inversión en activos fijos con que cuenta la Microindustria Maquiladora del Vestido; los datos arrojados por el cuestionario son los siguientes:

- El 25% de las empresas emplean maquinaria con un valor menor de \$4'000,000.00, por lo que se deduce que su capacidad para maquilar altos volúmenes de prendas es muy baja. Estas empresas se encuentran en su mayoría realizando las labores de maquila en su propia casa -- donde tienen su maquinaria y donde solo pueden producir un tipo de prenda.
- Otro grupo de fabricantes se constituyen por el 43.7% de las maquiladoras, las cuales tienen invertido en maquinaria entre 4 y 10 millones de pesos; estas micro industrias que ya cuentan con estos tipos de inversiones en activo fijo, tienen maquinaria más especializada y con ello obtienen diversidad en las prendas que producen. En estos centros productivos, existe una incipiente variedad de puestos, que dependen de la habilidad y experiencia que se tenga en el maquilado de diferentes prendas.

- Por último se encontró, que un 31.25% de las Microindustrias Maquiladoras del Vestido encuestadas, poseen maquinaria con valor superior a los 10 millones de pesos, contando con una mayor capacidad productiva, planeando mejor su producción y poseyendo una planta de personal ocupado, más amplia y con mayor diversificación de funciones.

4.2.2.- Tiempo de uso de la Maquinaria.

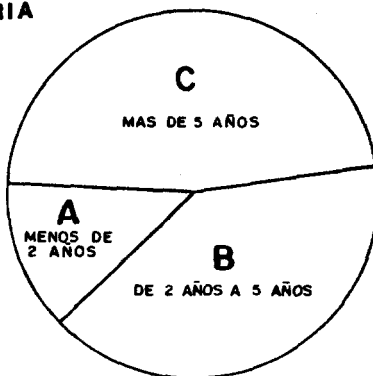
La mayoría de estos talleres, no cuenta con los recursos económicos suficientes para ir al día en avances tecnológicos; así que estos productores cuidan mucho la herramienta y máquinas de sus microindustrias y procuran su máxima duración; de esta forma, los porcentajes de utilización de maquinaria en la MMV son los siguientes:

- En empresas que cuentan con máquinas que tienen menos de dos años de utilización, se obtuvo un porcentaje del 13.33%, son en su mayoría empresas que tienen muy poco tiempo de fundadas.
- Las empresas que tienen maquinaria con un promedio de utilización entre 2 y 5 años, son las más comunes y abarcan un promedio del 46.66% del total.

- Por último, las empresas que han utilizado su maquinaria más de 5 años, son generalmente las que tienen más tiempo en este sector productivo y representan un 40% del total de las MMV.

Ver gráfica siguiente:

ANTIGÜEDAD DE LA MAQUINARIA



4.2.3.- Utilización de la Capacidad Instalada.

En épocas como las actuales en que el mercado se contrae y la demanda de productos es cada vez menor, el aprovechamiento

char de manera óptima la capacidad instalada, manteniendo un proceso de producción constante, se hace difícil. Pero, por otro lado, de este eficiente proceso productivo, depende la reducción de los costos y por tanto, el valor del producto para el mercado.

Ya habíamos mencionado que en muchos casos la producción de algunos maquiladores es cíclica, por la imposibilidad de que con una misma maquinaria se deben producir diferentes artículos, para diferentes temporadas de venta (swueters, faldas, playeras, ropa de baño, etc.).

Así hay temporadas en las que existen altos volúmenes de pedidos en las que incluso, se da la necesidad de contratar destajistas para sacar adelante la producción y en otras, en la que éstas se ve sumamente reducida; a empresas que trabajan en esta forma, corresponde el 11.76% del total de empresas encuestadas, así la jornada de trabajo varía entre las 8 y las 24 hrs., dependiendo de la temporada en que se dé el ciclo productivo.

Sin embargo, es importante aclarar que el mayor porcentaje, en cuanto a frecuencia o aparición como datos representativos de utilización de la capacidad instalada, correspondió el promedio de 8 horas diarias, que según los datos recabados, le corresponde un 52.94% del total.

Por último, un 35.29% dijo utilizar su maquinaria entre 8 y 12 horas en promedio al día, estas empresas tienen una variedad de maquinaria y pedidos más programados, además, de realizar algunos tipos de maquila más diversificados.

En todo proceso productivo se hacen necesarios encargados de dirigir los procesos de producción, y que a su vez establezcan mecanismos de control, la supervisión en estas empresas productoras se hace entonces relevante, por lo que se incluyó como un punto más en nuestro cuestionario, los resultados arrojados por éste, son los siguientes:

El 87.5% de las MMV, tienen una persona encargada de la supervisión del proceso de producción. En muchos casos, es el dueño mismo del negocio o algún familiar de éste; en otros casos, esta labor la realiza el empleado que después de muchos años de trabajar en la empresa, tiene ganada ya la confianza del dueño. Este tipo de estratificación en las labores del trabajo, es característica de estos sectores mi cromaquiladores del vestido, en que una sola persona se encarga totalmente de la administración en general, por un lado y por el otro, una masa de trabajadores colocados todos al mismo nivel dentro del proceso productivo.

Por otro lado, encontramos empresas que no consideraban necesario llevar a cabo este control y otras que sólo

lo empleaban ocasionalmente; esto es característico de los productores más pequeños y a nivel familiar, en ambos casos, el porcentaje fue del 6.25%.

4.2.4.- Incremento del precio de las Maquilas con respecto al Índice Inflacionario.

Uno de los problemas más graves que ha traído la crisis económica, es el del índice inflacionario ampliamente comentado ya en capítulos anteriores, en este apartado nos interesa conocer de manera objetiva que repercusiones ha traído al sector que investigamos, según los mismos industriales.

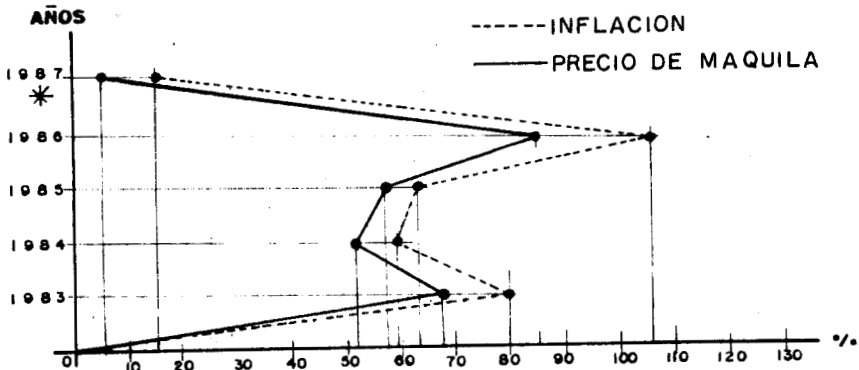
Así el 50% de las MMV encuestadas, dijo haber aumentado en la misma proporción sus precios de venta a sus costos, porque de darse el caso contrario, no resultaría costeable la fabricación de estas maquilas.

Dentro del otro 50%, existen múltiples razones por las cuales el productor se ve imposibilitado para transferir los aumentos en sus costos de materias primas y gastos de producción íntegramente al valor de sus productos terminados, entre estos encontramos que el 55.55% no incrementa sus precios a la par de la inflación, porque si lo hacían se saldrían del mercado competitivo, el cual como ya señalamos, es muy fuerte. El 22%, ha tenido que aumentar sus ni-

veles de producción para compensar la reducción en el nivel de utilidades de su negocio. Por último, el 22.45% no ha podido resistir los impactos de la inflación en sus costos y representa un elevado decremento en sus ingresos.

Muchas de estas empresas por sus débiles bases constitutivas (como sería el no poseer un mercado estable, ni -- contar con reservas de capital para hacer frente al aumento de sus costos de producción, etc.) se han visto obligados a cerrar sus establecimientos, vender su maquinaria y situaciones similares. Problemas de esta índole son los que pretendemos evitar, buscando fórmulas que ayuden a un aprovechamiento más adecuado de los recursos con los que cuenta la MMV y así apoyar de alguna manera, a este sector productivo.

INFLACION-INCREMENTO EN LOS PRECIOS DE LA MAQUILA



* HASTA EL MES DE FEBRERO

4.2.5.- Volúmenes de Producción.

El tener determinados los volúmenes de producción de cada una de las máquinas de la empresa o del conjunto de éstas, ya sea por hora, por día, por mes, etc. nos da una idea del potencial de nuestra empresa. Pero como ya vimos, existen factores como: el tiempo que se tiene con un tipo de máquinas, el aprovechamiento real de la capacidad instalada, así como, la habilidad del operario y la duración de la jornada de trabajo, además, de que tenemos que tomar en cuenta el tipo de maquiladora de que estemos hablando. De esta forma, según los datos recabados, el 56.25% de las empresas encuestadas, no contaban con mecanismos precisos para calcular su producción exacta y la planean sólo a corto plazo, actuando por reacción a los pedidos de maquila que les hacen los grandes distribuidores. Así, si un pedido les exige entregar 5,000 faldas en una semana, la jornada de trabajo se amplía en muchos casos hasta las 24 horas del día, durante varios días y si es necesario, se contrata a destajistas que ayuden a maquilar el lote para cumplir con el contrato.

El 43.75% restante, sí tiene determinados sus alcances de producción y generalmente son las maquiladoras que producen distintos tipos de prendas y poseen mayor número de máquinas con más variadas funciones. A continuación, presenta

mos un cuadro en el que incluimos algunos de los volúmenes, tipos de prendas y tiempo empleado en el proceso de producción de estas maquilas. Todo lo anterior, para dar una panorámica de los alcances productivos de las MMV:

VOLUMEN	TIPO DE PRENDA	TIEMPO DE PRODUCCION
2000 Pzas.	Ropa Interior	6 horas
5000 Pzas.	Faldas Niña	3 días
50 Pzas.	Vestido Niña	40 horas
100 Pzas.	Juego de Chamarra y pantalón	16 horas
100 Pzas.	Playeras	4 horas
100 Pzas.	Shorts	4 horas
100 Pzas.	Vestidos Dama	3 días
100 Pzas.	Conjuntos Dama	3 días
4000 Pzas.	Sweter Tejido	20 días
300 Pzas.	Trajes de Baño	5 días

Según la forma en que manejan el área de producción, podemos dividir a las MMV en dos grandes grupos: las que realizan una labor empírica y por otro, las que manejan los principios básicos de administración de la producción.

Las primeras tienen el conocimiento del proceso productivo debido a una amplia experiencia laboral, en base a muchos años de trabajo en este campo industrial, pero no manejan

jan ningún procedimiento técnico que les ayude a aprovechar de manera más eficiente su potencial. Estos productores son altamente intuitivos y emprendedores, pero en un mercado como el actual cada vez con mayor competencia por la contracción del mercado, sólo los más preparados pueden permanecer en él.

Las del segundo grupo, al contrario de las primeras, tratan de mantener un buen nivel tecnológico, hasta el grado en que sus recursos se lo permitan; programan más el empleo de su maquinaria, a fin de no sobrecargarle de manera excesiva el trabajo en determinadas temporadas, tienen a una persona generalmente encargada de dirigir el proceso de producción y globalmente han trabajado de manera más eficiente, logrando absorber en parte, los efectos de la crisis, como es el caso del ya mencionado índice inflacionario.

En ambos casos, queda mucho por hacer y nuestra intención es ayudar al desarrollo integral de las MMV. Para el primer caso, proponemos implementar técnicas más acordes al contexto actual en que se desenvuelve este sector productivo. En el segundo caso, la labor debe enfocarse a la búsqueda de la consolidación y desarrollo de estas micromaquiladoras. Para lo anterior, el gobierno promueve diversos programas de asistencia técnica, que dan prioridad a los pequeños productores. En el siguiente capítulo, haremos mención de -

algunos de estos programas.

Como ya dijimos en capítulos anteriores, este subsector industrial junto con los demás pequeños productores, se enfrentan al reto más importante que se les ha conferido históricamente, que es el de servir de base para estructurar un proyecto diferente en la rama industrial. Este programa trata de ser más acorde a las condiciones que vive actualmente el país. La estrategia es dar fomento a pequeños núcleos productivos, diseminados por todo el país, para alcanzar el objetivo fundamental, el desarrollo integral del país.

Se pretende emplear de manera más eficiente, los recursos tanto técnicos como humanos, tarea que requiere de todos los esfuerzos y participación de los grupos productivos entre los cuales se encuentra la MMV.

4.3.- Area de Comercialización.

4.3.1.- Capacidad de Venta Directa.

En el aspecto de la comercialización, encontramos que la característica preponderante de la MMV, es la reducida capacidad de comercializar directamente sus productos. Las estadísticas nos arrojan que un 25% de maquileros destinan el total de su producción a las fábricas o marcas para las que trabajan; otro 25% de la muestra, tiene acceso a vender

su producto directamente a los consumidores, sin embargo, sólo lo hacen ocasionalmente, por lo que no representa para ellos un ingreso fijo. El otro 50% de la muestra, comercializa directamente su producto, pero dados los restringidos canales de distribución que utilizan, la ganancia por esta actividad resulta pequeña, viéndose obligados a seguir fungiendo como maquiladores.

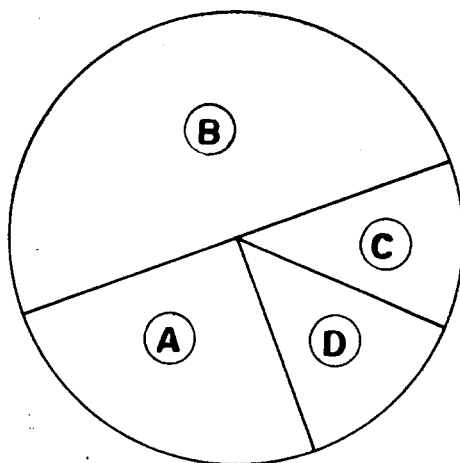
4.3.2.- Acceso al Mercado de Materias Primas.

Las materias primas también juegan un papel importante y peculiar para la MMV; los maquileros en general tienen acceso a los hilos y telas, pero a costos muy superiores en comparación con los fabricantes e intermediarios; en la encuesta realizada, estos maquileros representan un 60% del total encuestado; otro 25%, tiene acceso sólo a hilos y accesorios, por lo que son los únicos gastos que les representan las materias primas; la tela que es la materia prima principal, les es proporcionada por las compañías o marcas para las que maquilan; el 15% restante, representa al grupo que tiene acceso a todas las materias primas, éstos generalmente tienen ya muchos años en el mercado y su larga vinculación con los oferentes de telas, les permite esta posición.

4.3.3.- Nivel Mensual de Ingresos.

Otro factor analizado en este apartado, fue el nivel de ingresos. Dada la importancia de éste, presentamos la clasificación en la siguiente gráfica:

NIVEL DE INGRESOS



- A** ingresos menores de \$ 1'000,000.00
- B** ingresos de \$ 1'000,000.00 a 2'000,000.00
- C** ingresos mayores de \$ 2'000,000.00 a 3'000,000.00
- D** ingresos mayores de \$ 3'000,000.00

Como puede observarse en la gráfica, la mayor parte de la microindustria está concentrada en la clase B, con ingreu

sos entre 1 y 2 millones de pesos mensuales, lo que nos da una pauta para corroborar la definición de las microindustrias dada en el capítulo tercero.

Consideramos que en lo referente a las MMV con ingresos superiores a los \$3'000,000.00, éstas efectúan gastos superiores al promedio, debido a que tienen acceso al mercado de todos los insumos, efectuando por ende gastos mayores.

4.3.4.- Posibilidades o Espectativas de Comercialización.

Un último aspecto y quizá el de mayor importancia para las propuestas de mejoramiento que realizaremos posteriormente, es el de las miras que tienen los empresarios de la industria en estudio de entrar de lleno a la comercialización de sus productos, para en un supuesto, participar en el sector de lo que consideramos pequeña o mediana industria. Esta pregunta fue una de las pocas que se dió en forma abierta en nuestro cuestionario, por lo que recibimos gran variedad de respuestas, aunque todas contemplándolo como un posible paso a futuro y en su mayoría, tienen presente el incremento que en sus ingresos ese paso significaría; sin embargo, cabe mencionar que también comentan que tal decisión implica recursos financieros abundantes con los que todavía no cuentan.

Podemos enmarcar las conclusiones del área de comercialización en sus puntos principales:

Primera.- La MMV se encuentra plasmada en un sistema - donde difícilmente puede alcanzar su desarrollo, las - razones principales son: su mercado es de difícil acceso, ya que las materias primas se encuentran en manos - de grandes oligopolios que determinan de manera directa, el costo de los productos manufactureros de este - ramo; los canales de distribución de las prendas que - fabrican están, a pesar de la diversificación de la demanda, controlados por los mecanismos establecidos por estos mismos oligopolios; la posibilidad entonces de - que las MMV entren a comercializar directamente sus - productos, radica en que cuenten también con un elevado capital que les permita comprar una marca para su - explotación.

Segunda.- Los ingresos de la MMV, la mantienen en una - posición desfavorable dentro de la economía no contando con estabilidad; tampoco cuentan con mecanismos de - protección para imprevistos o bajas en el mercado, disminuyendo notablemente sus posibilidades de crecimiento.

4.4.- Contabilidad y Finanzas.

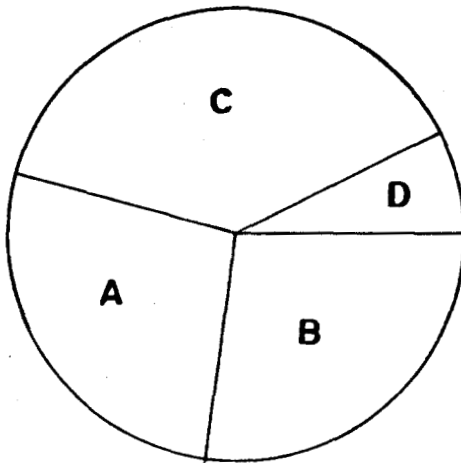
El área de contabilidad y finanzas, quedó comprendida en tres conceptos generales: los controles o mecanismos que utilizan para conocer la utilidad o pérdida del negocio, - los financiamientos de tipo preferencial que otorga el gobierno en pro del mejoramiento en este subsector y la forma de financiamiento que utilizan en general estas empresas.

En cuanto al primer tópico, lanzamos una pregunta -- abierta y clara a la forma en que conocen la utilidad o pérdida de su empresa, los datos que nos arrojó son: un 22% no tiene ningún control, esto por no creerlo necesario y un 78% - tiene alguna forma de control, éstos a su vez, los podemos clasificar en el siguiente cuadro:

CONTROLES CONTABLES QUE UTILIZAN LOS EMPRESARIOS DE LA MMV		
CATEGORIAS	% DE EMPRESAS	TIPO DE CONTROL
A	27.27	Estado de Resultados y Balance General.
B	27.27	Contratan servicios externos que les llevan su contabilidad.
C	36.36	Balances e Inventarios.
D	9.1	Estado de Resultados.

Gráficamente quedarían así:

CONTROLES CONTABLES



Como podemos observar, la mayoría de las empresas manejan controles sencillos, basados principalmente en balances y estados de resultados. Pese a que el porcentaje mayor de la muestra (36%) indicó llevar su control por medio de balances e inventarios.

En el aspecto financiamiento, encontramos mecanismos característicos de este subsector. La mayoría de los empresarios desconocen totalmente los programas de financiamien-

to preferencial que el gobierno otorga, representando éstos un 67% de la población encuestada. En un 16.5% el conocimiento de estos programas, es mínimo y un porcentaje igual si tiene conocimiento de los programas. De estas dos últimas categorías, determinamos también otro aspecto sobre si los empresarios han utilizado o no estos financiamientos preferenciales; de esa muestra que los conoce (33%) una tercera parte ha solicitado esos financiamientos y con éxito, otra tercera parte los ha solicitado pero sin éxito y la parte restante, no los ha solicitado.

Otro tipo de financiamiento que se abarcó, es el que hacen las compañías o fábricas a las maquiladoras. Cabe señalar que inicialmente, en el cuestionario piloto que lanzamos no contemplamos este financiamiento, pero, por pláticas realizadas con algunos maquileros, decidimos ahondar en la cuestión. Las estadísticas arrojadas fueron las siguientes: existe un 60% de maquileros que recurren a financiamientos de este tipo, el 40% restante, por ende no utiliza ese mecanismo; del 60% mencionado, también detectamos que el 56% paga estos créditos con trabajos de maquila y el 40% restante, llega a acuerdos de pagos periódicos con un interés determinado.

El último tipo de financiamiento que abarcamos, es el tradicional, es decir, el que pueden realizar los maquileros a través de las instituciones bancarias; la estadística

en este aspecto fue determinante: sólo un 3% de la población encuestada acude a las instituciones bancarias, el otro 97% no lo hace. Las razones que se argumentaron para no acudir a los bancos como medio de financiamiento en un 50%, estuvieron enfocadas al excesivo interés al que se otorgan los créditos bancarios; el 37.5% restante, dijo que sería inútil solicitar créditos, ya que dadas las características de las MMV, los solicitantes quedaban fuera de las políticas establecidas por el banco para el otorgamiento de créditos, es decir, que: no los consideraban sujetos a crédito. El restante 12.5% no había tenido necesidad de solicitar los créditos bancarios.

Para concluir con este apartado, resulta necesario citar las principales conclusiones a las que llegamos de este análisis estadístico:

Primera.- Las Microindustrias Maquiladoras del Vestido, no cuentan con controles adecuados que les permitan realizar una planeación (aunque sea a mediano plazo); derivado de esto, encontramos un grave riesgo en cuanto a la supervivencia de las mismas en época de crisis, como la que atraviesa nuestro país. A consecuencia de esta falta de controles eficientes, los maquileros no pueden tener un sistema de costeo que les permita conocer sus costos reales de producción.

Segunda.- A pesar de la inquietud del gobierno por implementar programas de apoyo a este subsector, los mecanismos establecidos hasta ahora, carecen de una adecuada promoción, esto sin tomar en cuenta la falta de credibilidad hacia las acciones gubernamentales; por lo que las medidas y los recursos destinados en este renglón, han resultado para la MMV inútiles. Esto propicia que la microindustria siga trabajando bajo condiciones poco alentadoras para su desarrollo.

Tercera.- Los préstamos que realizan las fábricas o compañías a las maquileras que les trabajan, son realizados generalmente en condiciones muy ventajosas para los acreedores, ya que de esta manera aseguran una producción determinada a precios bajos, estableciendo también con ese sistema, una dependencia de las microindustrias y reduciendo sus niveles de ingreso y desarrollo.

Cuarta.- Las instituciones bancarias, no representan una solución a la falta de recursos de la MMV, ya que sus intereses son muy elevados y las políticas que manejan para el otorgamiento de créditos, no contempla a las microindustrias como sujetos de crédito, por ser en su mayoría clandestinas.

4.5.- Area de Recursos Humanos.

4.5.1.- Salarios.

Del total de empresas encuestadas, encontramos la siguiente distribución en cuanto a los salarios:

Con salario menor al mínimo, obtuvimos un porcentaje que representa al 2.37% del total, un índice muy bajo, más cabe mencionar que en el último trimestre de 1985 y a raíz de lo sucedido con el temblor, se encontró que en muchos establecimientos las condiciones laborales eran críticas, las jornadas de trabajo extendían los horarios normales y los salarios muchas veces estaban por abajo del mínimo, -- por lo que este dato no puede representar de manera fidedigna a la generalidad, y es muchas veces falseado para evitar problemas legales.

Con el salario mínimo, obtuvimos un 40.94% y que por lo tanto, constituye el renglón con más alta concentración a pesar de que según la Camara Nacional de la Industria -- Textil, asegura que el salario de todo este sector industrial, es en general elevado.

Con el salario mínimo profesional, tenemos un porcentaje de 21.36% del total del personal empleado, este se otorga al personal dedicado a labores que requieren de un recurso humano más calificado y con mayor experiencia en él

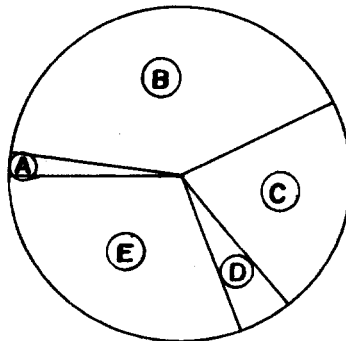
a la del común denominador.

Con sueldo mayor al profesional dentro de las empresas encuestadas, se obtuvo un 5.044%, generalmente lo perciben los encargados del proceso productivo (supervisores), empleados con conocimiento total del proceso productivo y de los métodos particulares de fabricación, estos empleados tienen un alto nivel de responsabilidad en la maquilación.

Por último, encontramos que existe una amplia utilización del trabajo a destajo, debido a que en muchas de estas empresas requiere a esta gente sólo en épocas de altos pedidos y para que trabajen sin un número delimitado de horas; este grupo representa un 30.267% en el total de las maquiladoras encuestadas, elevado porcentaje que nos demuestra la característica cíclica de la producción de la mayoría de los establecimientos.

La composición de los salarios queda dividida entonces, de la siguiente forma:

- (A) Salario menor al mínimo
- (B) Salario mínimo
- (C) Salario mínimo profesional
- (D) Sueldo mayor al profesional
- (E) Pago a destajo



4.5.2.- Relaciones entre los Empleados.

Del total de empresas encuestadas, se detectó que un 82.35% decían llevar buenas relaciones de trabajo, esto es justificable debido a que hablamos de focos productivos en los que la mayoría de los que trabajan, son familiares o bien, personas conocidas de mucho tiempo con trato constante e íntimamente ligados entre sí, tanto dentro del grupo formal de trabajo, como fuera de éste. El restante 17.65%, dijo llevar regulares relaciones entre sus empleados y ninguno dijo que se tuvieran problemas o malas relaciones entre los trabajadores, lo que también es un poco cuestionable.

4.5.3.- Antigüedad en la Empresa por parte de los Empleados (Índice de Rotación de Personal).

En un 76.47% de los establecimientos encuestados, se consideró como una duración normal promedio de los trabajadores en la empresa, esto es que, en la mayoría de las maquinadoras la permanencia de los empleados es más o menos igual a la de las demás industrias. Solo en un 10% de los lugares encuestados, la duración es muy corta y se presentaba principalmente en lugar que se empleaba gente con sueldo a destajo, en los que las características cíclicas de la producción lo exigía. El restante 13.50%, tenía un alto nivel de permanencia de los empleados y se daba principalmen-

te en negocios familiares como los ya antes mencionados.

4.5.4.- Conocimientos de los Programas de Capacitación y Adiestramiento que ofrece la Secretaría de Trabajo y Previsión Social.

En esta pregunta el 50% de los encuestados, aceptó conocer la existencia de los programas, pero no los utiliza - por ser algo que no consideran necesario y que restaría -- tiempo a las labores de producción, además, de no contar - con el tiempo para tramitar estos servicios gubernamentales; sabemos que es una obligación legal de toda empresa, capacitar al personal, así como, establecer las comisiones de seguridad e higiene; sin embargo, por las características tan peculiares de las empresas en estudio, estas labores se llevan a cabo por mecanismos distintos a los que el Estado exige o plantea.

Para concluir este apartado, diremos que un 31.25% dijo no tener conocimientos de estos programas y un 18.75% saber de ellos mínimamente.

4.5.5.- ¿Quién capacita a los empleados?

Para completar la pregunta anterior, se indagó cual - era el medio que las Microempresas Maquiladoras del Vestido empleaban para capacitar, obteniendo la siguiente informa - ción:

- En un 43.75% es el dueño el que, con el conocimiento general del proceso productivo, capacita o adiestra a sus empleados en el manejo de la maquinaria y los mecanis - mos específicos de su producción.
- Un 12.5% de las empresas, poseen a una persona especifi camente destinada a la capacitación y manejo del mate - rial de trabajo y generalmente es la misma persona que - está encargada de supervisar el proceso productivo.
- El 37.5% de las maquiladoras, optan por el adistramien - to por medio de un trabajador con amplia experiencia en la maquinaria, generalmente el más hábil, el cual compa gina sus labores productivas con el adiestramiento de - los nuevos trabajadores de la empresa.
- Por último, se nos presentaron casos que representan un 6.25% en que, a pesar de lo pequeñas de las empresas, - estas ya tienen sus sindicatos que se encargan de la ca pacitación de los nuevos empleados.

Como ya habíamos comentado anteriormente, el factor hu - mano es clave en las Microindustrias Maquiladoras del Vesti do; de su habilidad depende en gran medida la eficiencia de este sector, más debemos decir, que el marco en que se de - senvuelven no es muy alentador.

- Bajos niveles salariales.

- Baja o casi nula capacitación.
- Jornadas de trabajo en algunas ocasiones excesivas.

Pero, a su favor tienen también muchos puntos que revis-
ten gran importancia como son:

- Buenas relaciones entre los miembros del trabajo, por lo constante y estrecho del trato entre los individuos que componen las microindustrias.
- Un alto grado de permanencia dentro de la institución de los empleados de planta (familiares o amigos), lo que permite una comprensión total de los alcances de la empresa, así como, un manejo de los procedimientos de la compañía casi en forma mecánica.

Hay mucho que hacer en este campo, sobre todo por un mantenimiento más constante de la planta productiva y del nivel de empleo, por la búsqueda de un mejoramiento integral de las condiciones de salario y trabajo, con un personal más capacitado y condiciones higiénicas y de seguridad más altas que beneficien no sólo al trabajador, sino también al industrial y a la industria en general.

Las corrientes administrativas actuales, ponen de manifiesto lo relevante del factor humano, más en la mayoría de estos focos productivos, se le ve únicamente como el mal ne

cesario para producir las maquilas; en la medida que se satisfagan las necesidades básicas de los trabajadores, se fomenten su desarrollo y se aprovechen de manera más eficiente sus capacidades, se podrá pensar en un crecimiento de las MMV más sólido desde sus bases.

C A P I T U L O V

PROPUESTAS DE MEJORAMIENTO PARA LA MICROINDUSTRIA MAQUILADORA DEL VESTIDO

En el presente se expondrán distintas propuestas de me joramiento a la MMV. El marco funcional de este apartado ha quedado comprendido en dos dimensiones: el diagnóstico final de la problemática y las propuestas.

5.1 Diagnóstico Final.

- 1.- El mercado se encuentra controlado por grandes oligopolios.
- 2.- Existe una alta competencia dentro del subsector.
- 3.- Existe desconocimiento o rechazo a los programas - que el gobierno federal esta otorgando en pro del mejoramiento de la microempresa.
- 4.- Falta de recursos financieros para su desarrollo.
- 5.- Falta de capacitación y adiestramiento al personal de la microempresa.
- 6.- El nivel salarial de los trabajadores es bajo.
- 7.- La administración de estos centros de producción es precaria y deficiente.

8.- Forman en su mayoría parte de la economía subterránea.

5.2.- Propuestas de Mejoramiento.

Las propuestas de mejoramiento han quedado comprendidas en cinco estrategias básicas, en cada una se desarrollan lineamientos y cursos de acción, que actúen en pro del subsector en estudio.

A).- Método de Mejoras en el Proceso Productivo.

B).- Apoyos Contables para la Administración de la Microindustria.

C).- Lineamientos para la Capacitación y Adiestramiento.

D).- Utilización de los Financiamientos Preferenciales que otorga el Gobierno.

E).- Utilización de los Estímulos y Programas que otorga el Gobierno para la Exportación.

A).- Método de Mejoras en el Proceso Productivo.

La estructuración de una empresa sólida parte de una - adecuada planeación, no sólo a corto plazo, sino a mediano- y largo plazo.

Las MMV deben crear sus propias políticas, objetivos y estrategias para lograr un desarrollo eficiente. En la medi- da en que puedan preveer con cierta anticipación las varia- ciones del medio en que se desarrollan, podrán enfrentarlo- con mejores posibilidades de sobrevivencia. En épocas tan - críticas como la que atraviesa nuestro país, es necesario - aprovechar de la mejor forma los recursos con que se cuenta.

A continuación, presentaremos un formato muy simple pa- ra mejorar los métodos de trabajo de las MMV, señalando que se pueden crear otros de características similares para de- sarrollar cada una de las áreas funcionales de la empresa.- Escogimos el área de producción por ser considerada la fun- damental por los industriales del sector, además, como men- cionamos en el análisis del cuestionario, la mayoría de es- tas empresas no cuentan con mecanismos para determinación - de los volúmenes de producción; se tiene un muy incipiente- control del proceso productivo y no se programa adecuadamen- te el uso de la maquinaria instalada.

Explicación.

Método de Mejoras al Proceso Productivo.

- 1.- Como primer punto, debemos tomar conciencia que ningún procedimiento empleado por la maquiladora es perfecto, así que todos son susceptibles al mejoramiento.
- 2.- Se debe analizar el procedimiento actual, dividiéndolo en todas y cada una de las tareas que lo componen y criticando cada una de ellas.
- 3.- Se debe estudiar la forma en que se realiza cada actividad.
- 4.- De ser posible, se efectuará un diagrama del método actual, existen varias formas de diagramas que van desde los procesamientos manuales, hasta los computarizados. Nosotros proponemos, por las características de estas micromaquiladoras, que se empleen los de tipo manual y de un formato más simple. La mayoría de los diagramas de operaciones utilizan los siguientes símbolos:



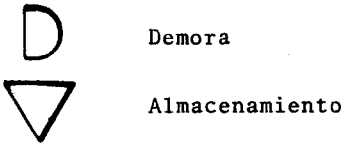
Operación



Inspección



Traslado



Con ellos, pueden realizar una descripción esquemática de las operaciones productivas de la empresa. Los formatos de diagramación emplean además, el factor tiempo, por lo que obtienen un panorama completo, tanto del proceso de un artículo, como el tiempo requerido para realizarlo. Así pueden ya empezar a planear las labores dentro de sus maquiladoras, en cuanto a volúmenes de producción. (Ver formato No. 1).

- 5.- Se analiza el diagrama y se detectan tanto las ventajas, como las desventajas en cuanto a empleo de los recursos de la empresa, como son: maquinaria, local, tiempo, manipulación de materiales, fatiga, etc.
- 6.- Pregúntese después si se puede mejorar el procedimiento considerando los costos, la calidad, la seguridad, las materias primas, las herramientas, el equipo de la fábrica, etc.
- 7.- Consulte a los operarios mismos de las máquinas, estimulando su cooperación, para la creación de nuevos mecanismos.
- 8.- Ordene la información obtenida.

9.- Desarrolle un nuevo método, diagramándolo y analizando si realmente significa un ahorro en los recursos de la empresa (principalmente en tiempo, personal, materias primas y maquinaria).

10.- Por último, ponga en práctica el nuevo método tomando en cuenta, que en la mayoría de los casos deberán continuar utilizando la misma maquinaria y equipo. Lo que si se puede lograr, es capacitar al personal en el empleo del nuevo método y comprometerlo a su implantación, ya que el obrero mismo participó en la elaboración del nuevo programa.

Por último, hay que revisar periódicamente el nuevo método para irle realizando los ajustes necesarios para afinarlo y mantener su constante desarrollo.

Se debe concientizar a estos pequeños productores en que, todo mejoramiento en el método de trabajo traerá beneficios en uno o varios de los siguientes rubros: Reducción de Costos, Aumento en la Producción, Reducción de Desperdicios, Ahorro de Tiempo, Calidad, Seguridad, etc.

Las microempresas están obligadas a ser cada día más eficientes por el problema de competir contra industrias mucho más grandes y estructuradas que ellas.

Creemos que, siguiendo formatos como el anterior, se -

puede concientizar a los industriales y por otro, ayudar al mejoramiento de cada una de las áreas funcionales de la MMV.

Mejorando los métodos Administrativo, Productivo, Contable, Financiero y de Recursos Humanos, logramos una más fuerte industria y una mayor competitividad, no solo a nivel nacional, sino internacional que coadyuve a un repunte económico.

B).- Apoyos Contables para la Administración de la MMV.

Otro de los problemas detectados en la MMV, es la falta de controles que permita establecer a los empresarios del ramo información fehaciente de sus costos de producción, sus ingresos y egresos y los recursos de los que disponen.

La mayor parte de los microindustriales, cuenta ya con balances y otros controles que les permiten administrar con tablemente su negocio. Sin embargo, tales controles no contemplan aspectos básicos para saber el costo unitario de sus productos y la liquidez de su negocio.

En este apartado, no pretendemos establecer un sistema contable que más que solucionar sus problemas básicos, aumente la carga de trabajo a estos hombres orquesta. Por ello, sólo daremos dos auxiliares que les permitan de forma sencilla establecer ordenadamente sus ingresos y egresos (flujo de fondos) y sus costos de producción.

Lo anterior, marcará un punto de partida para la administración más eficiente de estas empresas, ya que el análisis periódico de estos controles, le arrojará datos e información sobre el funcionamiento y desarrollo de su negocio y quizás, en el mejor de los casos podrá ayudar para iniciar una planeación a mediano y largo plazos.

Para la mejor comprensión de estos dos controles, daremos primero los conceptos contables clásicos, osea, los usados por los contadores y analistas del área y partiendo de éstos, realizaremos las modificaciones y adaptaciones para su aplicación en la MMV. Es necesario asentar, que no es -- nuestra intención adentrarnos en un campo meramente contable, donde los procedimientos y mecanismos son ya bien definidos, sino que con un toque administrativo utilizaremos -- las herramientas que éstos nos brindan.

Flujo de Fondos.

Es un estado financiero que nos muestra el origen de los fondos de una empresa, así como, las aplicaciones que se hicieron en los mismos, en dos o más periodos o ejercicios determinados, pasado, presente o futuro. Dicho de otra forma, sus características son:

- a).- Es un estado financiero.
- b).- Muestra el origen y la aplicación a largo plazo de los fondos de una empresa.

c).- La información de este estado, corresponde a dos o más ejercicios.

d).- Este documento proyectado, puede a su vez, dividirse en trimestres, semestres, etc., con columnas de importes según presupuestos, importes reales y variación.

e).- Es un estado Pro-forma.

Dicho estado, consta de tres partes fundamentales:

Primera.- Encabezado. Compuesto por el nombre de la empresa, denominación (Estado de Flujo de Caja, Estado de Flujo de Efectivo, Estado de Flujo de Fondos a largo plazo, Cash Flow, etc.) y el de los ejercicios correspondientes.

Segunda.- Cuerpo. Destinado para el origen de los fondos y la aplicación de los mismos.

Tercera.- Pie. Destinado para el nombre y firma del Contador.

El Flujo de Fondos, generalmente se presenta por años (períodos) y en cada período van tres columnas correspondientes a:

- Importes de presupuesto.

- Importes reales.
- Variación.

Este estado financiero, adopta tradicionalmente la siguiente forma:

NOMBRE DE LA EMPRESA						
ESTADO DE FLUJO DE FONDOS						
POR LOS 5 AÑOS TERMINADOS						
EL 31 DE DICIEMBRE						
		19...	19...	19...	19...	19...
	Saldo inicial de efectivo					
Más:	Recursos generados por fuentes de efectivo:					
	Utilidad antes de Impuestos	\$				
Más:	Depreciaciones del período	\$				
Más:	Amortizaciones del período	\$				
Más:	Préstamos a largo plazo	\$				
	SUMA:	\$				
Menos:	Aplicaciones de Fondos					
	ISR del período	\$				
	Participación de Utilidades	\$				
	Dividendos	\$				
	Pago de Préstamos a LP	\$				
	SUMA:	\$				
	Flujo neto de efectivo	\$				
Menos:	Saldo propuesto	\$				
	Superavit o Déficit	\$				

Para la MMV, hemos adoptado el esquema de FLUJO DE FONDOS FISICO, dicho estado financiero ayudará al empresario a tener un verdadero control de sus ingresos y egresos en el periodo que considere necesario. (Ver formato No. 2).

El formato puede adaptarse aún más, a las necesidades del empresario, sin embargo, consideramos que esas modificaciones serían mínimas, ya que los renglones de ingresos y egresos, tienen los conceptos indispensables que podría manejar un microindustrial. Los periodos de elaboración de este estado, pueden variar desde semanalmente hasta mensualmente.

El Flujo de Fondos Físico, pretende entonces dar al empresario un instrumento que más que aumentar su carga de trabajo, le proporcione las siguientes ventajas:

- 1.- Un control de ingresos y egresos mensual, semanal o diario.
- 2.- Una planeación financiera en cuanto al manejo de fondos de la empresa por el simple análisis de la información que el estado vaya arrojando.
- 3.- Un mecanismo de control en la disminución o aumento de los ingresos y egresos.
- 4.- Una posible proyección a futuro de los requerimientos de la empresa por medio de análisis histórico de estos flujos.

FORMATO 2

FLUJO DE FONDOS FISICO

C O N C E P T O S	P E R I O D O S			
	1	2	3	4
INGRESOS:				
OPERATIVOS				
. Producto A				
. Producto B				
. Producto C				
OTROS				
. Financiamientos				
. Diversos				
EGRESOS:				
OPERATIVOS				
. Sueldos				
. Salarios				
. Impuestos				
. Renta				
. Energéticos				
. Mat. Prima				
OTROS				
. Financiamientos				
. Diversos				
GENERACION (DEFICIT)				
CAJA INICIAL				
CAJA FINAL				

Estado de Costos de Producción.

Es un estado financiero que nos muestra lo que cuesta producir, fabricar o elaborar determinados artículos en un período o ejercicio pasado, presente o futuro. Sus características son:

- a).- Es un estado financiero dinámico.
- b).- Analiza el renglón de costo de producción de un estado de costo de ventas netas.
- c).- La información corresponde a un ejercicio.
- d).- Sus formas de presentación son muy variables, algunas de estas son:
 - Presentación en forma de reporte.
 - Presentación en forma de cuenta.
 - Presentación en forma mixta.
 - Presentación iniciando el estado con el inventario final de productos en proceso.
 - Presentación iniciando con los 3 elementos del costo.

El Costo de Producción, consta de 3 partes fundamentales:

Primera.- Encabezado. Destinando para el nombre de la -

empresa, denominación, pudiendo ser un estudio de costo de producción, estado de costo de fabricación, estado de costo de manufactura, etc. y por último, el ejercicio correspondiente.

Segunda.- Cuerpo. Queda compuesto por el inventario de productos en proceso, materiales directos consumidos (materia prima), mano de obra directa empleada y cargas indirectas aplicadas.

Tercera.- Destinado para el nombre y firma del contador, auditor, etc.

El estado de costo de producción puede presentar diversas formas, como ya mencionamos, a continuación presentamos 2 de los más usuales:

COSTO DE PRODUCCION			
(en forma de reporte)			
	Inventario inicial de Productos en proceso		\$ 50.00
Más:	Materiales directos consumidos	\$100.00	
	Mano de obra directa empleada	\$ 50.00	
	Cargas directas aplicadas	\$ 50.00	\$200.00
	SUMA:		\$250.00
Menos:	Inventario final de Productos en proceso		\$130.00
	COSTO DE PRODUCCION		\$120.00

COSTO DE PRODUCCION			
(iniciando con los 3 elementos del costo)			
	Materiales directos consumidos	\$100.00	
	Mano de obra directa empleada	\$ 50.00	
	Cargos directos aplicados	\$ 50.00	\$200.00
Más:	Inventario de productos en proceso		\$ 50.00
	SUMA:		\$250.00
Menos:	Inventario final de productos en proceso		\$130.00
	COSTO DE PRODUCCION		\$120.00

El estado que a continuación presentaremos, ha sido de nominado "Estado de Costo por Ordenes de Producción" (Ver - formato No. 3) dicho estado pretende llevar el control de - lo que costó llevar a cabo la orden de prendas de vestir - del maquilero. Lo anterior, encuentra su funcionalidad en - el hecho de que todos los empresarios de la MMV trabajan - por órdenes de producción, dichas órdenes representan un - gasto de mano de obra, materias primas y otros; pero dadas - las características tan peculiares de éstos, más que intere - sarles el costo unitario por prenda o el costo de produc - ción (para fabricantes) les interesa saber el margen de uti - lidad que puede dejar el elaborar "x" cantidad de prendas, - con "x" recursos y en "x" tiempo.

Cabe mencionar antes de entrar en detalles, que no es un estudio financiero que puede entrar dentro de lo que se - ría una contabilidad de tipo fiscal, sino que guarda carac -

terísticas de control interno.

El formato general es el siguiente:

FORMATO 3

ESTADO DE COSTO DE ORDENES DE PRODUCCION				
C O N C E P T O	ORDEN 1	ORDEN 2	ORDEN 3	ORDEN 4
MATERIAS PRIMAS				
. MP ₁				
. MP ₂				
. MP _N				
MANO DE OBRA				
. Directa				
. Indirecta				
GASTOS GENERALES DE FABRICACION				
. Energía				
. Renta				
. Depreciación				
. Otros				
COSTO DE PRODUCCION				
GASTOS DE DISTRIBUCION Y VENTA				
GASTOS DE FINANCIAMIENTO				
MARGEN DE UTILIDAD				

Para el funcionamiento de este control contable, es ne cesario considerar lo siguiente:

- Los gastos que realicen mensualmente, bimestralmente o quincenales, deberán ser divididos entre el tiempo que tardó en llevarse a cabo la producción de esa orden, o bien, en el mejor de los casos, cuando la planeación ya sea previa el tiempo en que se calcula tardará en producirse la orden, ejemplo: si la orden a realizar se tardará 21 días y el concepto de renta equivale a \$90,000.00, se realiza la siguiente operación:

$$\begin{array}{r} 90,000 \\ \hline 30 \end{array} = 3,000$$

\$ 3,000 - (costo diario)

X 21 (días en que se realizará la orden)

\$ 63,000 - costo por concepto de renta de la orden

En todos los conceptos se deberá realizar la misma operación cuando así lo requieran.

- La materia prima para manejarla con mayor facilidad, deberán ocupar las MP_1 y MP_2 los productos o materiales que abarquen el 80 ó 70% de la producción y en la MP_N el resto de las materias primas, evitando así diversificar mucho el esquema.

C).- Lineamientos para la Capacitación y Adiestramien-
to dentro de la MMV.

Uno de los problemas más graves que ha enfrentado la - industria nacional desde sus inicios, es la falta de personal capacitado para emplear la maquinaria y el equipo de - los centros productivos.

En la actualidad, existe una gran carencia de trabajadores, sobre todo de capacitación técnica.

El gobierno ha intentado resolver este problema por me dio de escuelas de nivel medio que capaciten a los jóvenes - técnicamente, pero sus progresos son muy lentos y existen - en muchas ocasiones, amplias diferencias entre lo que se en seña en los centros de capacitación técnica y lo que ocurre en las empresas. Aunque nosotros no discriminamos las ap ortaciones tan importantes realizadas por el gobierno en lo - referente a capacitación y adiestramiento, pensamos que el - grueso de esta labor debe ser realizado por las empresas - mismas.

Dentro de la investigación de campo realizada, nos per catamos que la mayoría de los maquiladores, sólo contratan - a personal que ya tenga conocimientos de la labor que reali zará y cuando capacitan, lo hacen de una forma empírica y - rudimentaria. Si analizamos el marco legal en que se basan los requerimientos de capacitación, veremos que las MMV pre

sentan muchas discrepancias, por lo que propondremos algunas modificaciones.

DISPOSICIONES LEGALES REFERENTES A LA CAPACITACION Y ADIESTRAMIENTO.

Estas disposiciones, tienen como base a la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en el Artículo 123, Apartado A, Fracción XIII y XXXI.

La Fracción XIII dice al texto: "Las empresas, cualquiera que sea su actividad, estarán obligadas a proporcionar a sus trabajadores, capacitación o adiestramiento para el trabajo. La ley reglamentaria determinará los sistemas, métodos y procedimientos conforme a los cuales los patrones deberán cumplir con dicha obligación".

Como vemos, no es algo por lo que el patrón pueda decidir si acepta o no, sino que es una obligación. Pero no debemos creer por esto, que la capacitación se presenta como un mal necesario para que los patrones logren cumplir con las disposiciones gubernamentales y se sitúen dentro de un marco legal que les permita seguir laborando. La capacitación y adiestramiento establecen derechos y obligaciones, tanto para los patrones, como para los trabajadores y traen beneficios integrales en las empresas en que se aplica. La ley reglamentaria lo estipula de la siguiente forma:

TITULO CUARTO.

DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LOS TRABAJADORES Y DE LOS -
PATRONES.

Art. 132.- Son obligaciones de los patrones . . .

Fracción XV.- Proporcionar capacitación y adiestramien
to a sus trabajadores en los términos -
del Cap. III Bis. de este título.

Capítulo III Bis.- De la Capacitación y Adiestramiento
de los trabajadores.

Artículo 153. A.- Todos los trabajadores tienen dere -
cho a que su patrón les proporcione -
capacitación y adiestramiento a su -
trabajo, que le permita elevar su ni
vel de vida y productividad, confor -
me a los planes y programas formula -
dos de común acuerdo, por el patrón -
y el sindicato o sus trabajadores y -
aprobados por la Secretaría de Traba -
jo y Prevención Social.

Artículo 153. F.- La Capacitación y Adiestramiento de -
berán tener por objeto:

I.- Actualizar y perfeccionar los conocimientos y habi
lidades del trabajador en su actividad.

II.- Preparar al trabajador para ocupar una vacante o -
puesto de nueva creación.

III.- Prevenir riesgos de trabajo.

IV.- Incrementar la productividad y

V.- En general mejorar las aptitudes del trabajador.

Artículo 153. H.- De las obligaciones de los trabajadores
a quienes se imparta el curso de
Capacitación o Adiestramiento.

I.- Asistir puntualmente a los cursos, sesiones de grupo
y demás actividades que formen parte del proceso
de C y A.

II.- Atender las indicaciones de las personas que impartan
la C y A. y cumplir con los programas respectivos.

III.- Presentar los exámenes de evaluación de conocimientos
y de aptitudes que sean requeridos.

Los encargados de vigilar el cumplimiento de estas disposiciones
son la Secretaría de Educación Pública y la Secretaría
de Trabajo y Previsión Social.

Artículo 526.- Compete a la Secretaría de Educación Páblica,
la vigilancia del cumplimiento -

de las obligaciones que esta ley impone a los patrones en materia educativa e intervenir coordinadamente con la Secretaría de Trabajo y Previsión Social en la Capacitación y Adiestramiento de los trabajadores.

Artículo 994.- Se impondrá multa cuantificada en los términos del Art. 992 por el equivalente de 15 a 315 veces el Salario Mínimo General, al patrón que no cumpla con lo dispuesto. La multa se duplicará, si la irregularidad no es subsanada dentro del plazo que se concede para ello.

La Ley Orgánica de la Administración Pública Federal confiere a la Secretaría de Trabajo y Previsión Social, en su artículo 40 los siguientes asuntos:

Fracción VI.- Promover el desarrollo de la Capacitación y Adiestramiento y para el trabajo, así como, realizar investigaciones, presentar servicios de Asesoría e impartir cursos de capacitación para incrementar la productividad en el trabajo que, requieran los sectores productivos del país, en coordinación con la S.E.P.

Una de las opciones, es regularizar su situación en cuanto a capacitación y adiestramiento se refiere, pero des

de el principio, pretendimos situarnos en la realidad. Como ya vimos, muchas de estas empresas no están ni siquiera registradas ante la S.H.C.P. y no es nuestro fin obligar a las empresas a que cumplan estos trámites. Así que ofrece mos un pequeño esquema para auxiliar a los directivos de las MMV. para reconocer la importancia y beneficios de la C. y el A. que consta de 9 pasos y que se basa en un esquema muy simple.

- 1.- Tome como base el análisis del trabajo que presentamos anteriormente, para tener un amplio conocimiento de las fases que lo componen.
- 2.- Realice un programa periódico de adiestramiento, de acuerdo a las necesidades e intereses de cada trabajador, sin excluir de los programas a ninguno de ellos.
- 3.- Mantenga en el mejor estado posible los materiales, equipos y accesorios necesarios para el adiestramiento. Así como, el lugar donde capacitará, que en la mayoría de los casos, es el mismo local de trabajo.
- 4.- Antes de iniciar el programa de adiestramiento, introduzca al trabajador en éste, animándolo a participar activamente en él, explíquele la importancia

que tiene para la empresa la labor que desempeña, motive su interés. Es importante conocer la habilidad y experiencia en el trabajo de todos y cada uno de los capacitandos, ya que ningún obrero es igual a otro y por lo tanto, todos requieren de un trato diferente y especial.

- 5.- Muestre todas las características que componen el método en que desea adiestrar a sus trabajadores, dando mayor atención a los puntos claves, trate de ser lo más claro y paciente en su explicación y no amplie mucho la sesión, ya que puede llenar de mucha información a los capacitandos.
- 6.- Después de cada sesión o al final del curso, realice un pequeño examen en el que compruebe lo asimilado por el trabajador, en caso de que se logre el propósito del adiestramiento, felicite y en lo posible estimule al trabajador.
- 7.- Ponga en práctica al trabajador con el nuevo proceso, observando su labor y resolviendo las dudas que en el obrero vayan surgiendo, revise su trabajo frecuentemente y reduzca progresivamente la ayuda y la vigilancia.
- 8.- Cuando ya el obrero maneje de manera amplia y pre-

cisa el nuevo proceso, invítelo a proponerle mejoras.

- 9.- Recomendamos se adiestre en grupo, ya que esto motiva y une más al grupo de trabajo en contraposición a la envidia y pugnas que surgen entre los trabajadores cuando se capacita o adiestra a un solo elemento o a un reducido grupo. Por las características de la MMV, es posible adiestrar si no a todo el personal en un solo programa, si a la gran mayoría. Recordando que en un determinado plazo, todo el personal debe tener algún tipo de instrucción.

Nuestro grupo sostiene que gente más preparada es más productiva y los administradores de las MMV, no deben dejar pasar la oportunidad que ahora tienen. La mayoría de los pequeños productores, no capacitan por miedo a que los trabajadores se independicen al conocer el proceso, otros por creer que esto quitará tiempo a la jornada laboral.

Más como ya hemos dicho en repetidas ocasiones dentro de este trabajo, la época que vivimos obliga al cambio, es tiempo ya de abandonar viejos temores. La capacitación con justa retribución profundiza las raíces de un trabajador en la empresa y crea una identificación entre los objetivos y fines entre ambos. Por el otro lado, la capacitación puede-

de común acuerdo con los trabajadores, impartirse fuera de la jornada de trabajo y si ésta no se imparte en jornadas muy extensas, no resulta una fuerte carga para los trabajadores.

D).- Utilización de los Financiamientos Preferenciales que otorga el Gobierno.

Como observamos en la investigación de campo realizada, el financiamiento al subsector maquilero en estudio, es muy limitado. Esto debido principalmente a las condiciones en que trabaja.

Contemplamos para la solución de este problema, el apoyo financiero que el gobierno esta otorgando. Así, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) está encargada de coordinar en forma integral las actividades que permiten apoyar y fomentar de manera eficaz, los fondos destinados con este propósito.

Uno de los principales beneficios que contienen estas acciones, son sus nuevas bases de operación para el otorgamiento de los créditos, donde ya se contempla al microindustrial.

Anteriormente, se requería la misma solicitud para la micro, pequeña y mediana industria, sin considerar las características de administración que por su tamaño tienen las -

industrias y atendiendo únicamente al monto de crédito solicitado. Actualmente, bajo estas nuevas reglas, la solicitud de crédito para la microindustria, es muy fácil de elaborar y sólo contempla información general sobre el solicitante, - el tipo de crédito, su destino, datos sobre la producción, - el incremento que se espera con el crédito, los beneficios que se esperan y los estados financieros básicos del último ejercicio. Cabe aclarar, que no todos los microindustriales cuentan con este último requisito, pero sería conveniente - la elaboración periódica de éstos para tener acceso a estos financiamientos.

Las características de estos créditos, son las siguientes:

- La tasa de interés que se aplica a los créditos, oscila entre un mínimo de 85 puntos de por ciento y un máximo de 5 puntos arriba del CPP, representando un subsidio importante si se considera el precio del dinero en el mercado, que no se cobra comisión por apertura, ni se exige reciprocidad y que además, el pago de dicho interés, es de acuerdo al saldo insoluto.
- El plazo total del crédito solicitado, se determina de acuerdo al ciclo productivo de la empresa y al flujo de efectivo. Estos plazos varían de acuerdo al tamaño de la empresa y al tipo de crédito, puede ser desde un año seis meses, hasta doce años.

- Se puede otorgar un periodo de gracia donde la empresa sólo paga los intereses del crédito, permitiendo que el proyecto de inversión genere el flujo que necesita para cubrir las amortizaciones.
- El monto máximo por empresa, en combinaciones de crédito será hasta de 48.5 millones de pesos y el usuario podrá tener acceso hasta cuatro veces a FOGAIN.

Los tipos y condiciones de éstos, son:

- 1.- Crédito de Habilitación o Avío.- El monto será hasta de 15 millones de pesos; incluye el diez por ciento del monto total del mismo, que deberá aportar el intermediario financiero. El plazo de amortización será hasta de 18 meses, con un periodo de gracia de 3 meses.
- 2.- Crédito Refaccionario.-
 - a).- Para la adquisición de maquinaria y equipo. - El monto máximo será hasta 15 millones de pesos, el descuento en el FOGAIN será hasta del cien por ciento, siempre que no rebase el monto máximo indicado. El plazo de amortización será hasta de 4 años, con un periodo de gracia de 6 meses.

b).- Para la construcción o adquisición de instalaciones físicas. El monto máximo hasta 20 millones de pesos, dependiendo de las características físicas. El plazo de amortización podrá ser hasta de 12 años, incluyendo 3 de gracia, si la nave se encuentra en un parque industrial reconocido por la SECOFI y hasta 5 años incluyendo 1 de gracia, si la nave se ubica en parques industriales no reconocidos por la SECOFI, o fuera de los mismos.

3.- Crédito Hipotecario Industrial. - El monto máximo es de 10 millones de pesos; incluye el quince por ciento del monto total, que deberá aportar el intermediario financiero. El plazo de amortización será hasta de cuatro años, con un período de gracia de 6 meses.

Estos tres tipos de crédito, pueden otorgarse a una microindustria conjuntamente, hasta por un total de 48.5 millones de pesos, sin rebasar las cantidades máximas de cada financiamiento.

OTROS POSIBLES APOYOS AL SUBSECTOR MICROINDUSTRIAL.

Como podemos observar, el apoyo que hasta ahora otorga el gobierno al microindustrial, puede resultar básico para el desarrollo de éste. Sin embargo, existen otros me-

canismos que consideramos complementarios para un crecimiento integral del sector que nos ocupa. Algunos de éstos, ya han sido implementados para la pequeña y mediana industrias.

A. Adquisición de Bienes en Común.

Se realizará por medio de la formación de grupos de microindustriales que conjuntamente realizarán la compra de materias primas, maquinaria, equipo y refacciones.

Estos grupos pueden adoptar, en el sentido jurídico, la forma de Uniones de Crédito, de Sociedades Cooperativas de Consumo y otras formas que, de manera legal, les permitan organizarse para disponer de recursos financieros que consoliden un poder mayor para enfrentar los mercados que de alguna forma, se encuentran oligopolizados por los fabricantes o intermediarios.

VENTAJAS.

De esta forma, los microindustriales fortalecen su capacidad de negociación, pues:

- . Obtienen mejores precios, descuentos y facilidades de pago.
- . Penetran con mayor poder dentro del mercado de los textiles, básicos en su proceso de producción.
- . Mayores beneficios en la transportación y almacenaje

de las materias primas.

- . Les permite una mayor seguridad de su producción; pudiendo proyectar su planeación a mediano o largo plazos.

B. Cooperativas de Producción Industrial.

Se realizará por medio de asociaciones de trabajadores, en un número mínimo de diez, con el propósito primordial de crear fuentes de trabajo para los propios socios.

Así, por medio de las cooperativas los trabajadores pueden comprar y vender bienes.

VENTAJAS.

- . Mayor facilidad para obtener permisos, concesiones, contratos y autorizaciones por parte del Gobierno Federal, esto con base en los lineamientos generales bajo los que trabaja actualmente el SECOFI.
- . Obtienen mejoras económicas y sociales, además, se encuentran exentos de pago de Impuesto Sobre la Renta, según los lineamientos marcados por la S.H.C.P.

C. Uniones de Crédito.

Funcionarán como una organización auxiliar de crédito para los microindustriales, se puede constituir bajo la mo-

alidad de Sociedad Anónima de Capital Variable, S.A. de C. V.

Puede ser integrada por personas físicas o morales, - que se encuentren trabajando dentro de la misma rama maquiladora y que sus condiciones de operación sean similares.

VENTAJAS.

- . Existiría un apoyo para la obtención de créditos en mejores condiciones de pago y menores tasas de interés.
- . Asistencia técnica en la producción.
- . Adquisición a precios preferentes de insumos, materias primas y todo activo indispensable para la producción.
- . Aprovechamiento y adquisición conjunta de tecnologías nacionales de importación.

E).- Utilización de los Estímulos y Programas que otorga el Gobierno para la Exportación.

Fomento a las Exportaciones.

En el análisis que hicimos de la información obtenida con los cuestionarios, nos dimos cuenta del bajo aprovechamiento de la capacidad instalada por abastecer un mercado - cada vez más reducido. También dijimos que el gobierno ofre

cía algunos programas de asistencia y fomento que daban prioridad a los pequeños grupos industriales. Uno de estos programas, es el de fomento a las maquiladoras instituido en el año de 1986, en el cual se fijaron las reglas para la apertura y funcionamiento de este tipo de plantas, con el propósito de lograr entre otros, los siguientes objetivos:

Impulsar el proceso de industrialización, crear nuevas fuentes de empleo, promover el desarrollo económico de la región donde se establezca la planta e incrementar la captación de divisas.

Este último punto, es de mucha importancia para nuestro trabajo, ya que orienta la producción, no sólo la satisfacción del consumo nacional, sino a participar en los mercados internacionales, siendo un proyecto de amplia potencialidad.

La Industria Maquiladora de Exportación, representa para el empresario mexicano, un mercado potencial superior a los 56 mil 800 millones de dólares, que pueden ser conquistados dentro de la relación directa, en el marco internacional se establece entre compradores y posibles proveedores.

En la actualidad, la Industria Maquiladora de Exportación, ocupa el segundo lugar nacional como actividad generadora de divisas con un ingreso neto de mil 500 millones de dólares (1985) y el gobierno promociona relaciones comerciales entre estos productores y grandes corporaciones como: Ge

neal Electric, General Motors, Chrysler y Ford. Fomenta las coinversiones con empresarios de E.U.A, España, Japón, Alemania y Francia y brinda tanto información como asesorías - sobre alternativas, mecanismos y políticas para la exportación indirecta, vía industria maquiladora.

Este año el Gobierno de la República, a través de sus instituciones financieras, dió a conocer su programa de actividades, instrumentando serie de medidas adicionales para promover la exportación, sus principales aspectos son: apoyos financieros, promocionales y de garantías, hacia el exportador directo o indirecto, dando a conocer los estímulos que se han puesto al alcance. La institución responsable - siendo el Banco Nacional de Comercio Exterior y su objetivo es canalizar las exportaciones de manera objetiva.

Los lineamientos básicos de este programa, son:

- Asignar recursos a las actividades que generan exportaciones.
- Canalizar oportunamente los recursos en los montos y condiciones adecuadas a la planta productiva exportadora.
- Financiamiento para las necesidades de importación.
- Financiamiento a la sustitución de importaciones de bienes de capital y apoyo a productores de bienes para

sustitución de importaciones.

- Apoyos financieros a los objetivos de las exportaciones.
- Canalizar financiamiento de SNC (Sociedades Nacionales de Crédito) y Bancomext para el desarrollo del comercio exterior.
- Otorgamiento de garantías.
- Establecer esquemas de garantía para cubrir riesgos políticos y comerciales, apoyado por la Compañía de Seguro de Crédito, bajo una póliza.
- Financiar la exportación y la preexportación de bienes primarios.
- Contratar recursos crediticios, en condiciones preferenciales y de acuerdo con las necesidades de financiamiento del aparato productivo.
- Aprovechar al máximo las líneas preferenciales otorgadas a México, mediante mecanismos que cubran el riesgo cambiario de los usuarios, permitiéndoles pagos anticipados en pesos.
- Promover el uso modalidad "Crédito al comprador" y de "Diferenciales de tasas de interés", para financiar operaciones de crédito a la exportación.

- Estimular la comercialización mediante apoyo financiero de consorcios e Impexnal (Impulsora Exportadora Nacional).

Con esto se ve la prioridad por el fomento de las ventas externas, con el 75% de los recursos totales destinados al apoyo de la preexportación y exportación, teniendo dos aspectos:

Primero.- Ampliar la cobertura de productos exportables.

Segundo.- Otorgar financiamiento y garantías, mediante programas y subprogramas de exportadores indirectos o directos.

PROGRAMAS DE CREDITO.

Como se ha hecho notar, la importancia que destacan las líneas de crédito para fomentar las exportaciones es determinante, dando apoyo a cada una de las empresas que lo soliciten. Este rubro puede resultar básico en el caso de la MMV, para extender su desarrollo al mercado exterior, en la exportación e importación de recursos necesarios, mediante mecanismos crediticios que apoyen la actividad planeada a realizar, como comercialización, almacenaje, canales de distribución, adquisición de insumos, bienes de capital, etc.

Los principales criterios de apoyo crediticio son:

- Rentabilidad social del proyecto.
- Creación de empleos y generación de divisas.
- Grado de integración nacional.
- Apoyo integral a los procesos productivos.
- Viabilidad técnico-económicas de cada operación.
- Utilización racional de las fuentes de financiamiento.

I).- Programa Crediticio a la Preexportación y Exportación.

Consiste en el apoyo crediticio que abarque todo el ciclo productivo de un bien de exportación, desde los insumos que se incorporan a la producción, hasta la venta.

Subprogramas que se derivan del programa anterior son:

- a) De ventas al exterior de productos primarios, manufacturados y servicios.

Lo que se persigue, es impulsar el crédito al comprador, mediante la intermediación de instituciones financieras fungiendo como mediadoras de la operación comercial, por medio de la solicitud de crédito por parte del banco central del exportador, al banco central del

importador, teniendo que el que liquida a resumidas - cuentas el crédito, es la empresa importadora a su propio banco central, con motivo de crédito extendido y - más aparte el monto restante de lo importado. Lo que - permite al productor nacional vender a plazo sin endeudarse y recibir el pago de inmediato, esto se logra - gracias al sacrificio por parte de las instituciones - financieras del margen de utilidad.

b) De preexportación de productos manufacturados y primarios.

-Productos agropecuarios y agroindustriales-.

Crédito a favor de proveedoras de insumo, para obtener financiamiento que asegura la disponibilidad de los insumos necesarios conforme a las condiciones pactadas - con sus clientes. Por su parte, el proveedor se beneficiará al recibir oportunamente los recursos necesarios para financiar la fabricación de su producto, redundará en una mayor integración en el siglo productivo.

II).- Programa de Financiamiento a las Importaciones.

Con el fin de evitar que los empresarios nacionales liquiden sus importaciones al contado y en divisas aumentando la escasez de la misma, se promoverá el uso de las líneas - de crédito otorgadas por banqueros, así mismo, se aprovecha

rán facilidades financieras del exterior mediante el mecanismo de prepago.

Este mecanismo permite a empresarios mexicanos, contar con recursos en moneda nacional.

III).- Programa de Equipamiento Industrial.

Aprovechar la línea de crédito contratada en el caso de maquinaria y equipo de importación, para incrementar la capacidad instalada de la planta productiva exportadora, en las líneas crediticias, son los organismos de fomento de los principales países proveedores de la industria nacional.

IV).- Programa de Sustitución de Importación.

Consiste en la sustitución de los particulares de las industrias proveedoras de CFE y PEMEX entre otras entidades del sector público y privado, apoyando las exportaciones de bienes y servicios, producción de bienes de capital y las operaciones de reaseguro.

Como se ha podido comprender, el gobierno federal por medio de sus instituciones encargadas de las exportaciones, han logrado planes de crédito que contempla los elementos necesarios para poder desarrollar la producción del país, por tanto los beneficios que aportan a la MMV. Es indispensable dar a conocer amplia, directa y claramente todos los objetivos que se persiguen con estos programas, para aprove

char las oportunidades que se ofrecen.

PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO.

En este programa de financiamiento, nos damos cuenta de la existencia de una relación complementaria con los programas de crédito, para dar el apoyo completo al fomento de las exportaciones, la diferencia entre estos dos programas consiste en tener enfoques diferentes, pero con un mismo objetivo, el promover fuentes de recursos para los empresarios dentro de lo cual se contempla de manera integral a la MMV, dando las concesiones necesarias para su desenvolvimiento.

Ahora, se entiende que estos programas al ser considerados como de gran importancia para el apoyo de las empresas a todos niveles (mediana, pequeña y micro), también es necesario dar a conocer lo esencial de cada uno de los elementos que se enfocan, debido a la diferencia que existe en las estructuras de cada una de las empresas, en particular de la MMV.

Financiamiento a la Preexportación.

Consiste en el financiamiento de insumos nacionales y extranjeros y de existencia de productos primarios. Esto es el financiamiento en divisas para la exportación que proviene del banco mundial, este mecanismo de apoyo es a los pro-

gramas de exportación de las empresas y consorcios del comercio exterior dará crédito a:

- Producir artículos manufacturados.
- Empresas maquiladoras.
- Mantener existencias en el país o extranjero.
- Gasto de instalación y operación en el extranjero.
- Tecnología, se destina a la venta al exterior.
- Transportación y equipo para la exportación.
- Estudios tendientes a mejorar productividad, calidad y control de exportación.
- Capacitación técnica y operaria.
- Asistencia técnica y entrenamiento.

Con el propósito de agilizar y fomentar las exportaciones nacionales no petroleras, se decidió simplificar los trámites aduanales y reducir los costos en que incurren las industrias que participan en la actividad exportadora; -- creando nuevas posibilidades aduanales y garantías fiscales mediante el "Programa de Fomento Integral a las Exportaciones".

Se autoriza a las empresas exportadoras.

1.- Prioritarias, maquiladoras y a las sujetas al programa de importación temporal para exportación, el cual exenta de impuestos aduanal en el primer año del examen requerido, siendo necesario cumplir con los requisitos en el artículo 143 de la ley aduanera.

2.- Que las garantías fiscales que otorgan sean unidas con el propósito de que reduzcan sus costos de exportación.

3.- Para que realice sus operaciones de comercio exterior en su propio domicilio.

4.- Cuya integración sea de 100% nacional mediante verificación física; sin necesidad de haber reconocimiento de sus mercancías.

5.- Se autorizó a las aduanas del país para dar servicios preferenciales aduanales que se prestan a las empresas maquiladoras y aquellas dentro del Programa de Importación Temporal para la Exportación (PITEX). Presenta agilidad en trámites aduaneros y trámites de ahorros en los costos de comercio exterior.

6.- Se autorizó en las oficinas aduanales una reducción del 40% al 30% de los impuestos por importación temporal, para las empresas exportadoras dentro del programa.

7.- Autorizan exportaciones por un monto hasta - -
\$5,000.00 dls.

8.- En el PITEX se reducirá el costo de las garantías-
fiscales, mediante Carta de Crédito Doméstica; simplifica -
rán trámites para que las empresas opcionales cambien de régimen
de la industria maquiladora del régimen de la importa
ción temporal.

9.- A LAS EMPRESAS EXPORTADORAS; seguirán contando con
el apoyo crediticio en condiciones competitivas, en particu
lar las que exportan productos manufacturados, para los si-
guientes propósitos.

- Ventas de manufacturas y servicios técnicos al exte --
rior.
- Estudios de mercado.
- Campañas publicitarias.
- Instalaciones de tienda exterior comercializar.
- Envío de muestras.
- Inversión de empresas nacionales a capital social de -
empresas extranjeras permitiendo el suministro de mate
ria prima utilizada en la producción de exportación.
- Ventas al exterior de productos primarios.

Estas resoluciones permitirán a la industria del país a ayudar a la modernización y expansión de la planta productiva, además de los beneficios cuantitativos que representa el ingreso de divisas, los aportes a la economía nacional, son favorecidos a incrementarlos en transferencia de tecnologías, la generación de exportación y empleo, así como, la captación de mano de obra.

N O T A S

- 1.- Como es el caso de autores como Alfonso Mercado Gar --
cía, que los manejan de manera indistinta.
- 2.- Carlos Marx en su conocido artículo de "La Acumulación
Originaria del Capital" lo emplea como piedra angular
de su análisis. Así ejemplifica el desarrollo capita -
lista primario en este país europeo.
- 3.- Datos extraídos del libro: Industria del Vestido Merca
do-México de Castellanos Herreras Oscar, IPN, 1980, -
pp. 40-60.
- 4.- Las siguientes cifras fueron extraídas de la tesis de -
Romero Aguilar, José "La Organización de la Pequeña y -
Mediana Empresa de la Rama Industrial del Vestido" IPN,
1981, pp. 12-46.
- 5.- Principales Características y Problemas de la Indus --
tria Pequeña y Mediana en México. FOGAIN, 1980, pp. -
19-49.
- 6.- La Industria Textil y del Vestido en México 1976-1985.
Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informá -
tica, SPP, México, D.F., 1986, pp. 10, 24 y 27.

- 7.- Pigmentos y Productos Químicos. "Análisis General" en la Economía Mexicana, 1985, pp. 7-25.
- 8.- Los datos presentados en este capítulo de 1985 y 1986- fueron proporcionados casi en su totalidad por el Banco de México.
- 9.- Fajer, Rafael. Convención Nacional de la Industria Textil, México, D.F., febrero 1987.
- 10.- Pigmentos y Productos Químicos. "Análisis General" en la Economía Mexicana, México 1986, pp. 31-40.
- 11.- PAI. Criterios de la Política Económica 1987, Núm. 61- México 1987, pp. 2-3.
- 12.- Las Bolsas de Subcontratación de procesos industriales, son las relaciones que se establecen entre una empresa contratista (grande) y una subcontratista (pequeña o mediana). La empresa pequeña toma bajo su responsabilidad la elaboración total o parcial de un producto por encargo de la empresa contratista.
- 13.- Textil. Ingreso de México al GATT. Garrido Ruiz, Abel- (consultor de la CANAINTEX, ponencia), México 1986, pp. 4-13.

- 14.- Mercado García, Alfonso. "La Industria del Vestido" en Estructura y Dinamismo del Mercado de Tecnología Industrial en México, Colegio de México, México, D.F., 1986 pp. 102-119.
- 15.- PAI. Importancia de la Pequeña Industria. Núm. 66, México 1987, pp. 11-13.
- 16.- PAI. V Muestra Nacional de Insumos para la Industria - Maquiladora de Exportación. Núm. 58, México 1987, pp. 10.
- 17.- PAI. Características principales de las nuevas Operaciones del FOGAIN, Núm. 55, México 1987, pp. 2-9.
- 18.- Romero Aguirre, José. "Maquiladoras" en la Organización de la Pequeña y Mediana Empresa de la Rama Industrial del Vestido, IPN, 1981, pp. 48-53.

B I B L I O G R A F I A

- Castellanos Herrerías, Oscar. Industria del Vestido-Mercado-México, Tesis, IPN, 1980, México.
- Dickson "El Exito de la Administración de las Empresas Medianas y Pequeñas", Diana, México.
- Fajer, Rafael. Convención Nacional de la Industria Textil. México, D.F., febrero 1987.
- Heilbroner, Robert I. "El Gran Ascenso", F.C.E.
- Hirschman, Albert O. "La Estructura del Desarrollo Económico", F.C.E.
- Mercado García, Alfonso. Estructura y Dinamismo del Mercado de Tecnología Industrial en México, Colegio de México, 1980, México.
- Olea, Ismael. "El mando Intermedio del Taller", ediciones Deusto, pp. 15-133.
- PAI. La Industria Mediana y Pequeña en México (Parte I), FOGAIN, 1981, México.

- PAI. Principales Características y Problemas de la Industria Pequeña y Mediana en México. FOGAIN 1980, México.
- PAI. Características principales de las nuevas operaciones del FOGAIN. Núm. 55, México, 1987.
- PAI. V Muestra Nacional de Insumos para la Industria Maquiladora de Exportación. Núm. 58, México, 1987.
- PAI. Criterios de Política Económica 1987, Núm. 61 México, 1987.
- Pigmentos y productos químicos. "Análisis General" en la Economía Mexicana, 1985.
- Pigmentos y productos químicos. "Análisis General" en la Economía Mexicana, 1986.
- Revista Expansión, año de 1986, meses de mayo y agosto.
- Romero Aguilar, José. La Organización de la Pequeña y Mediana Empresa de la Rama Industrial del Vestido, Tesis, IPN, 1981, México.

S.P.P. La Industria Textil y del Vestido en México -
1976-1985, Instituto Nacional de Estadística,
Geografía e Informática, SPP, 1986, México.

Textil Ingreso de México al GATT, Garrido Ruiz, Abel
(Consultor de la CANAINTEX, ponencia) México,
1986.

INDICE DE GRAFICAS

	PAG.
GRAFICA 1. COMPORTAMIENTO Y TENDENCIA DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO FEAL EN LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO 1970-1984.....	21
GRAFICA 2 COMPORTAMIENTO Y TENDENCIA DE LA TASA - DEL PIB REAL EN LA INDUSTRIA TEXTIL Y - DEL VESTIDO 1970-1984.....	21
GRAFICA 3 COMPORTAMIENTO Y TENDENCIA DEL PIB REAL EN LA RAMA DE PRENDAS DE VESTIR 1970-1984.....	22
GRAFICA 4 COMPORTAMIENTO Y TENDENCIA DE LA TASA - DE CRECIMIENTO DEL PIB REAL EN LA RAMA- DE PRENDAS DE VESTIR 1971-1984.....	22
GRAFICA 5 RELACION DE LAS TASAS DE INFLACION Y -- DEL PIB REAL EN LA RAMA DE PRENDAS DE- VESTIR 1971-1984.....	23
GRAFICA 6 INDICES DE PRODUCTIVIDAD (TOTAL NACIONAL) 1970-1984.....	23
GRAFICA 7 PORCENTAJE DE UTILIZACION DE LA CAPA-- CIDAD INSTALADA POR ACTIVIDAD INDUSTRIAL...	58
GRAFICA 8 NUMERO DE EMPRESAS Y DE TRABAJADORES -- POR ACTIVIDAD INDUSTRIAL.....	59
GRAFICA 9 PORCENTAJE DE EMPRESAS Y TRABAJADORES POR ACTIVIDAD INDUSTRIAL.....	60

- GRAFICA 10 INDICES DE PRODUCTIVIDAD 1970-1984,
OTRAS INDUSTRIAS TEXTILES.....62
- GRAFICA 11 INDICES DE PRODUCTIVIDAD 1970-1984,
PRENDAS DE VESTIR.....62
- GRAFICA 12 GENERACION DE DIVISAS NACIONALES---
1976-1985.....63
- GRAFICA 13 GENERACION DE DIVISAS INDUSTRIA MA
NUFACTURERA 1976-1985.....64
- GRAFICA 14 GENERACION DE DIVISAS INDUSTRIA --
TEXTIL 1976-1985.....64