

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

"PARTICIPACION DEL CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR
EN LA PROMOCION Y DESARROLLO INDUSTRIAL
EN GUATEMALA"

TESIS

PRESENTADA A LA JUNTA DIRECTIVA DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

POR

JORGE LEONEL LETRAN TALENTO

PREVIO A CONFERRIRSELE EL TITULO DE
CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR

EN EL GRADO ACADEMICO DE
LICENCIADO

Guatemala, Octubre de 1,996

*JUNTA DIRECTIVA DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS DE LA
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA*

Decano: Lic. Donato Santiago Monzón Villatoro
Secretario: Licda. Dora Elizabeth Lemus Quevedo
Vocal 1o.: Lic. Jorge Eduardo Soto
Vocal 2o.: Lic. Josué Efraín Aguilar Torres
Vocal 3o.: Lic. Víctor Hugo Recinos Salas
Vocal 4o.: P.C. Cantón Lee Villela
Vocal 5o.: P.C. Jorge Alfredo Orozco Flores

*TRIBUNAL QUE PRACTICO EL
EXAMEN GENERAL PRIVADO*

Presidente: Lic. Juan Antonio Gomez Monterroso
Secretario: Lic. Geovany Marroquin
Examinador: Lic. Rene Arreaga
Examinador: Lic. Marco Antonio Ovando
Examinador: Lic. Rudy Rolando Garrido



VELASCO LOPEZ
& ASOCIADOS
CONTADORES PUBLICOS
& AUDITORES

AUDITORIA • CONTABILIDAD • SISTEMATIZACION CONTABLE • CONSULTORIA FISCAL Y FINANCIERA

Guatemala, 29 de mayo 1996.

Licenciado
Donato Monzón Villatoro
Decano de la Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de San Carlos de Guatemala.

Señor Decano:

Con fecha 14 de febrero de 1995 de conformidad con oficio de esa decanatura fui designado como asesor de tesis del señor Jorge Leonel Letrán Talento.

El señor Jorge Leonel Letrán Talento elaboró como trabajo de tesis un estudio sobre "PARTICIPACION DEL CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR EN LA PROMOCION Y DESARROLLO INDUSTRIAL EN GUATEMALA". El señor Jorge Leonel Letrán Talento presta servicios de Contador Administrativo en esta área, razón por la cual conoce personalmente los problemas de promoción y desarrollo industrial, lo que lo motivó a escribir su trabajo de tesis sobre el tema específico en cuestión.

Es mi opinión que el trabajo de tesis "PARTICIPACION DEL CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR EN LA PROMOCION Y DESARROLLO INDUSTRIAL EN GUATEMALA", es un aporte valioso para las empresas que fácilmente pueden observar la importancia del Contador Público y Auditor como profesional en el desarrollo de las mismas.

En consecuencia, me permito recomendar que la presente tesis sea aceptada para su discusión en el Examen General Público, previo a optar el título profesional de Contador Público y Auditor en el grado de Licenciado, que sostendrá el señor Jorge Leonel Letrán Talento.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

Lic. Mario Rachel Velasco López.

Lic. Mario Rachel Velasco López.
CONTADORES PUBLICOS Y AUDITORES
Colegiado No. 3,376



ESTAD DE
ECONOMICAS

Edio "S-8"

Secretaría, zona 12
Centroamérica

DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS:
GUATEMALA, VEINTISEIS DE AGOSTO DE MIL NOVECIENTOS
NOVENTA Y SEIS.

Con base en el dictamen emitido por el Lic. Mario Leonel Velasco López, quien fuera designado Asesor y la opinión favorable del Director de la Escuela de Auditoría, se acepta el trabajo de Tesis denominado: "PARTICIPACION DEL CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR EN LA PROMOCION Y DESARROLLO INDUSTRIAL EN GUATEMALA", que para su graduación profesional presentó el estudiante JORGE LEONEL LETRAN TALENTO, autorizándose su impresión.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAR A TODOS"

Lic. DORA ELIZABETH LEMUS QUEVEDO
SECRETARIO

LIC. DONATO MONZON VILLATORO
DECANO



DEDICATORIA

- A DIOS* *Nuestro creador que nos da la
sabiduria y el entendimiento.*
- A MIS PADRES* *Domitila Talento (Q.E.P.D.)
Rogelio Letran
Infinito agradecimiento por su enorme
confianza, amor, sacrificios y
esfuerzos.*
- A MIS HERMANOS* *Luis Enrique y Carlos Rogelio
con especial agradecimiento por todo
su apoyo.*
- A MIS CUADAS* *Gloria y Maritza
con especial cariño.*
- A MIS SOBRINOS* *Con mucho cariño*
- A MIS FAMILIARES
Y AMIGOS* *Muy en especial a
Karla Yesenia Perez Gonzalez
Gracias por su gran apoyo y
motivación para la realización de
este trabajo.*
- A* *Mis compañeros de la Facultad de
Ciencias Económicas*
- A* *La Universidad de San Carlos de
Guatemala.*
- A* *Todas las personas que contribuyeron
a la realización del presente trabajo
de tesis.
Especialmente al Lic. Mario Leonel
Velasco López*

INDICE

PAG.

INTRODUCCION

CAPITULO I

PROMOCION Y DESARROLLO INDUSTRIAL EN GUATEMALA

1.1	Conceptos generales	11
1.2	Antecedentes del proceso de industrialización en Guatemala	17
1.3	Situación actual de la industria en Guatemala	21

CAPITULO II

NORMAS Y METODOS PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL

2.1	Estrategia del desarrollo industrial	29
2.2	Política industrial	36
2.3	Promoción de la inversión industrial	47
2.4	Evaluación general del proceso de desarrollo industrial	52

CAPITULO III

INCENTIVOS PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL

3.1	Leyes nacionales de fomento industrial	68
3.2	Papel de las asociaciones privadas en el desarrollo industrial	74
3.3	Otros incentivos institucionales al proceso de desarrollo de la industria	75

CAPITULO IV

*LA PARTICIPACION DEL CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR EN
LA PROMOCION Y DESARROLLO INDUSTRIAL*

<i>4.1</i>	<i>El Contador Público como ejecutivo financiero</i>	<i>90</i>
<i>4.2</i>	<i>La participación del Contador Público y Auditor en el diseño, desarrollo y supervisión de programas de desarrollo</i>	<i>93</i>
<i>4.3</i>	<i>Importancia de la asesoría del Contador Público y Auditor para la aplicación de planes de promoción y desarrollo</i>	<i>102</i>
	<i>CONCLUSIONES</i>	<i>110</i>
	<i>RECOMENDACIONES</i>	<i>112</i>
	<i>BIBLIOGRAFIA</i>	<i>114</i>

INTRODUCCION

El proceso de industrialización juega un papel fundamental en el crecimiento económico de los países. Si hablamos del proceso de industrialización en Guatemala, es oportuno recordar que los países desarrollados sustentaron su evolución económica en el proceso de industrialización, por cuanto ello garantizó que el efecto multiplicador fuera mayor en el ingreso global, dado que la transformación de bienes está más estrechamente ligada a la evolución tecnológica y al desarrollo de las fuerzas productivas en general.

En este sentido, la industria no sólo constituye un medio eficaz de acumulación y creación de medios de producción cada vez más diversificados, sino que además influye en el resto de actividades creadoras de valor (como la agricultura) y otras ligadas al comercio y servicios.

Es por ello que en varios países, que en la actualidad se tipifican como desarrollados, la industria jugó un papel de resorte fundamental del crecimiento económico.

Sin embargo, lo más importante estriba en que la agroexportación proporciona los recursos financieros para la adquisición de productos manufacturados que en la primera etapa hubieron de ser importados para luego ser

producidos en el interior de cada país, en virtud de un incremento en la capacidad de compra de la población que permitió el surgimiento de un mercado interno lo suficientemente vigoroso para impulsar el desarrollo industrial con mayor profundidad.

En los últimos años se han puesto en práctica un conjunto de medidas de política económica orientadas a alcanzar la estabilización económica y crear las condiciones necesarias para la reactivación productiva y dar paso a un proceso sostenido de crecimiento económico.

La industria manufacturera constituye un sector eminentemente dinámico, tanto en el sentido de su velocidad de crecimiento, como en el de los efectos propulsivos que ejercen sobre el medio en que se desenvuelve. Dentro de cada país en desarrollo.-(caso en el que se encuentra Guatemala) hay un cúmulo de barreras que se presentan en el camino del crecimiento económico industrial. Una barrera natural para este desarrollo es la incertidumbre en torno a la economía.

Es por eso, que actualmente la activa participación del profesional de la Contaduría Pública y Auditoría juega un papel importante dentro del desarrollo de las industrias. No obstante, antiguamente se pensaba que el campo de acción del contador público y auditor se limitaba a la emisión de una opinión en cuanto a la razonabilidad de la información contable, éste ha

evolucionado no sólo cambiando la forma de pensar y actuar de sí mismos como profesionales, llevando a cabo un replanteamiento de sus estrategias que le permitan no sólo adaptarse al cambio, sino además constituirse en un elemento vital en el establecimiento de estructuras de calidad y productividad dentro de las empresas.

Considerando lo anteriormente planteado se concluye en que el presente trabajo de tesis pretende poner de manifiesto la importancia de la participación del Contador Público y Auditor en la búsqueda de la promoción y el desarrollo industrial, de tal cuenta que, en el primer capítulo se describen los conceptos generales relativos al tema así como los antecedentes del proceso de industrialización en Guatemala y su situación actual.

En el segundo capítulo se describen las estrategias y políticas del desarrollo industrial así como la evaluación de este proceso. El tercer capítulo incluye la legislación relativa al fomento industrial, el papel de las asociaciones y demás incentivos al proceso de desarrollo industrial.

Finalmente el cuarto capítulo describe al Contador Público como ejecutivo financiero, su participación en el desarrollo de programas de desarrollo y la importancia de su asesoría en los planes de promoción y desarrollo.

*CAPITULO I**PROMOCION Y DESARROLLO INDUSTRIAL EN GUATEMALA**1.1. CONCEPTOS GENERALES**1.1.1 Definición de Industria*

La actividad industrial en su concepción más general, representa al conjunto de actividades que conllevan a la transformación de materias primas y por lo tanto a la creación de riqueza, la definición más simple de industria, es aquella donde se clasifica dentro de las actividades secundarias de la actividad económica.

Otra definición que consideramos objetiva, es la que considera que la industria es una "actividad económica transformativa de materias primas orgánicas e inorgánicas proporcionadas por la agricultura, la ganadería, la minería, la piscicultura, la avicultura y cualesquiera otra actividad económica denominada primaria". 1/

La producción industrial en este caso, no escapa de ser un proceso de transfiguración de la materia prima que comprende a las relaciones de producción; mientras que el proceso de producción no es más que el proceso de trabajo con sus correspondientes relaciones de producción. Las relaciones de producción son las que establecen los

*1/ Antonio Erazo Fuentes, EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN EL OCCIDENTE DEL PAIS DE GUATEMALA.
pag. 1*

hombres con el fin de crear valores de uso, en este sentido se va a entender como actividad económica, a los esfuerzos conscientes realizados por los hombres dedicados a la producción, la prestación de servicios dentro de una sociedad.

Con el propósito de producir, los hombres se valen de las riquezas y fuerzas que la naturaleza les ofrece y que se denominan recursos naturales. "Dado que solamente pueden considerarse como recursos naturales, a aquellos elementos de la naturaleza a que tienen acceso las actividades económicas, su volumen depende, entre otros factores, de la capacidad tecnológica que determina las posibilidades efectivas de aprovechamiento de las materias primas, las fuentes de energía, etc." 2/

1.1.2 Clasificación de la Industria

Estudios e investigaciones sobre el desarrollo industrial en Guatemala, han adoptado clasificaciones rígidas que limitan un análisis profundo y efectivo. Algunos hacen la clasificación de la industria atendiendo al tamaño o proporción de la empresas, dividiéndolas en: pequeñas, medianas y grandes; utilizando algunos criterios en la determinación de esas magnitudes.

2/ Castro y Lessa, INTRODUCCION A LA ECONOMIA, pag. 15

"Para el caso de Guatemala y atendiendo a la dialéctica del desarrollo; pueden ser: familiar o doméstica, artesanal, manufacturera y fabril. La actividad industrial familiar o doméstica como un complemento de los trabajos agropecuarios de la unidad familiar campesina para su consumo, aunque parte se destine al cambio en las plazas y mercados del país. Esta es una industria "autoconsuntiva" porque se relaciona con la producción de subsistencia, con respecto a su nivel tecnológico se indica la utilización de instrumentos rudimentarios y prevalece fundamentalmente el trabajo manual."_3/

A la industria artesanal, se le considera como la que produce artículos hechos a mano, en la que participan los miembros de la familia y utilizan aunque en menor grado mano de obra retribuida ajena al grupo doméstico; la unidad productora es el taller artesanal, la retribución al trabajo de los operarios suele ser a destajo, en especie y/o en dinero. Los instrumentos de trabajo son menos rudimentarios que los de la industria familiar, lo que agregado al nivel de clasificación del trabajo denotan un mayor desarrollo de fuerzas productivas, se observan relaciones mercantiles de producción y organización casi gremial del trabajo.

_3/ Antonio Erazo Fuentes, Op. Cit. pag. 10

A la industria manufacturera se le clasifica como capitalista, en la que considera a un número relativamente alto de obreros asalariados, en donde se aplica con alguna intensidad la división del trabajo. Al igual que la artesanal aquí prevalece el uso de la fuerza humana por fuerza motriz; existe una división técnica del trabajo lo que hace un mayor desarrollo de las fuerzas productivas, procesos técnicos de producción y de instrumentos más especializados, las relaciones de producción son capitalistas, en cuanto ya se dan relaciones salariales y la creación de valores destinados al mercado.

La forma más desarrollada de la producción industrial es la gran industria maquinizada o fabril. Esta es el resultado de un gran desarrollo histórico que se inicia con la producción capitalista a través de la industria doméstica, la manufactura y que culmina con el surgimiento de la máquina, herramientas éstas como productos de la revolución industrial, constituyen juntamente con las nuevas maneras de organización del trabajo en las fábricas la expresión de las fuerzas productivas del capitalismo. La fábrica capitalista es la gran empresa industrial basada en la contratación de obreros asalariados y en las que se emplean las máquinas para la producción de mercancías. Bajo la industria fabril predomina la fuerza que generan las

máquinas de combustión interna, la electricidad y en general la energía extrahumana sobre la fuerza motriz del hombre, se introduce la producción en serie y la racionalización del trabajo lo que hace aumentar la productividad del trabajo a niveles incompatibles con los otros tipos de industria, utiliza también los principios de administración como funciones de: dirección, vigilancia y coordinación de los distintos trabajos.

1.1.3 Desarrollo de la industria

El desarrollo de la industria o la industrialización consiste en un proceso constituido por tres etapas graduales: Desarrollo de la producción de bienes de consumo, desarrollo de la producción de bienes intermedios y desarrollo de la producción de bienes de capital como etapa final. La política de industrialización del país fundamentada en los postulados de la teoría del desarrollo económico, imprime a la misma una serie de limitaciones en cuanto al logro de un verdadero desarrollo industrial.

Por ejemplo al estar basada en un modelo desarrollista obliga a concebir el proceso de industrialización como un proceso gradual y de poca profundidad. Al concebirse la industrialización como una sustitución de importaciones era lógico que el desarrollo industrial durante determinado tiempo se orientara hacia

la instalación de empresas dedicadas a la sustitución de importaciones "fáciles", y que por lo tanto se estableciera una marcada orientación hacia el desarrollo de los sectores componentes de la industria ligera.

Sin embargo la consecuencia lógica de la aplicación de la industrialización desarrollista ha sido que la industria nacional se vuelva cada vez más dependiente desde el punto de vista económico y tecnológico.

La producción de bienes de consumo, constituye las ramas productoras de bienes de consumo final, especialmente no duraderos, y de bienes intermedios ligados a esa producción. La producción de bienes intermedios, comprende las ramas típicas productoras de bienes intermedios, principalmente materias primas, tales como pulpa y papel, derivados del petróleo, caucho, químicos, etc. La producción de bienes de capital y consumo duradero, comprende el tipo de bienes ligados a lo que se conoce también como "medios de trabajo" así como artículos de consumo de cierto grado de complejidad en su fabricación, tales como la rama de metal-mecánica, aparatos eléctricos, automotriz, etc.

Además el proceso de industrialización trae consigo la adopción de técnicas y procedimientos que mejoran la capacidad de producción de un país, mediante el mejoramiento cualitativo del aservo del capital constante de cada industria; supone a la vez la creación de

condiciones financieras económicas, de infraestructura, etc. favorables al surgimiento de nuevas industrias, con la finalidad de dinamizar el proceso de industrialización y contribuir al desarrollo del país.

Por otra parte se afirma que la industrialización implica determinados cambios estructurales de producción, cuyo sentido corresponde a la diversificación de la producción manufacturera, tanto horizontal como vertical. La diversificación horizontal consiste en la producción de un mayor número de productos, la diversificación vertical es un proceso de integración, o sea que mediante este proceso se propicia el desarrollo de industrias productoras de bienes intermedios y de capital. Para el caso de Guatemala se instauró el sistema de diversificación de la producción industrial de tipo horizontal; lo que significó la implantación de industrias productoras de bienes de consumo final.

1.2. ANTECEDENTES DEL PROCESO DE INDUSTRIALIZACION EN GUATEMALA

El proceso de industrialización en Guatemala data desde la época de la colonia. España gozaba de un desarrollo relativo superior al de las sociedades locales, pero no incorporaron las técnicas y avances experimentados en su país, en las colonias, sino se limitaron a extraer las riquezas naturales de dichas

colonias. Por esa razón, en la etapa colonial, la producción industrial de Guatemala se caracterizó por ser de tipo artesanal. Las premisas para un desarrollo industrial se veían limitadas por la estructura económica, donde predominaban las relaciones de producción serviles, que no se orientaban a fortalecer el mercado interno, sino al consumo de bienes importados.

"Con el proceso de Independencia se liquidó el dominio político, económico y cultural de las clases dominantes, pero se mantuvo la explotación del indio por medio del trabajo forzado en el siglo XIX. La revolución industrial iniciada en Inglaterra en el siglo XVIII, introduce procesos mecánicos en la producción industrial, y con ello determinó el auge de la creación de infraestructura de apoyo al proceso, incrementó al comercio mundial e intensificó la demanda de materias primas. Esto dió como resultado el surgimiento de la división internacional del trabajo, separando a los países productores de materias primas de los países productores de bienes industriales; Guatemala se incluye dentro del primer grupo.

En 1,871 se da la reforma liberal, sentando las bases del desarrollo capitalista guatemalteco. Este movimiento se encauzó de acuerdo a los intereses de un sector agrario dedicado al cultivo del café, creando la infraestructura necesaria para impulsarlo. En esta época

se establecieron las primeras industrias de carácter fabril constituidas con capital nacional: Fábrica de tejidos Cantel (1,883), Cervecería Centroamericana (1,886), la fábrica de fósforos que inicia en 1,882; las posibilidades de desarrollo de la producción fabril se encuentra determinado por el auge cafetalero y el desarrollo urbano que se da en la época.

Del último cuarto del siglo XIX a mediados del siglo XX, hay un relativo ascenso en la producción artesanal y manufacturera, sin alcanzar los límites de la acumulación que permita hacer inversiones mayores tendientes a fortalecer la industria fabril. También se incrementa la agroindustria por la necesidad de procesar el café (beneficios).

Fue hasta 1,944, con la revolución de octubre, que se crearon las condiciones que permitieron promover el desarrollo industrial. En ese sentido, se diversificó la producción agrícola, se modificó cuantitativa y cualitativamente la industria, dando paso al desarrollo de la industria fabril. Se legisló a favor del desarrollo industrial lo que motivó la participación de los capitales acumulados a través del comercio y la industria manufacturera.

1.2.1 La Manufactura

La industria manufacturera en Guatemala se inicia

con la Reforma Liberal, después de un largo período en el que prevaleció la actividad artesanal.

La participación del Estado en la actividad industrial en esta época no tuvo relevancia, pues estuvo dirigida exclusivamente a la actividad agroexportadora, frenando el desarrollo industrial, el cual se mantiene estático durante varias décadas.

Con la Revolución de 1,944, la diversificación de la producción agrícola e industrial dan paso al desarrollo de la industria fabril, el movimiento instaurado originó ciertas reformas estructurales, pero no fue sino en el período comprendido de 1,944 a 1,945 que se da el verdadero impulso al proceso de industrialización en Guatemala, pues en 1,947 surge la primera Ley de Fomento Industrial." _4/

Con el surgimiento del Mercado Común Centro americano se dinamiza la actividad industrial en el grupo de países integracionistas, Guatemala en mayor proporción movido por la expansión del mercado interno y centro americano y por el incremento de las inversiones tanto públicas como privadas.

A partir de la década de 1,970 aparecen diversos problemas que hacen que el intercambio regional de

_4/ Tristán Melendreras, LA CRISIS DE LA INDUSTRIA GUATEMALTECA O LA NECESIDAD DE MODERNIZAR EL CAPITALISMO DE GUATEMALA. pag. 35-39

Centro America comience a deteriorarse, lo que produjo el estancamiento del sector industrial.

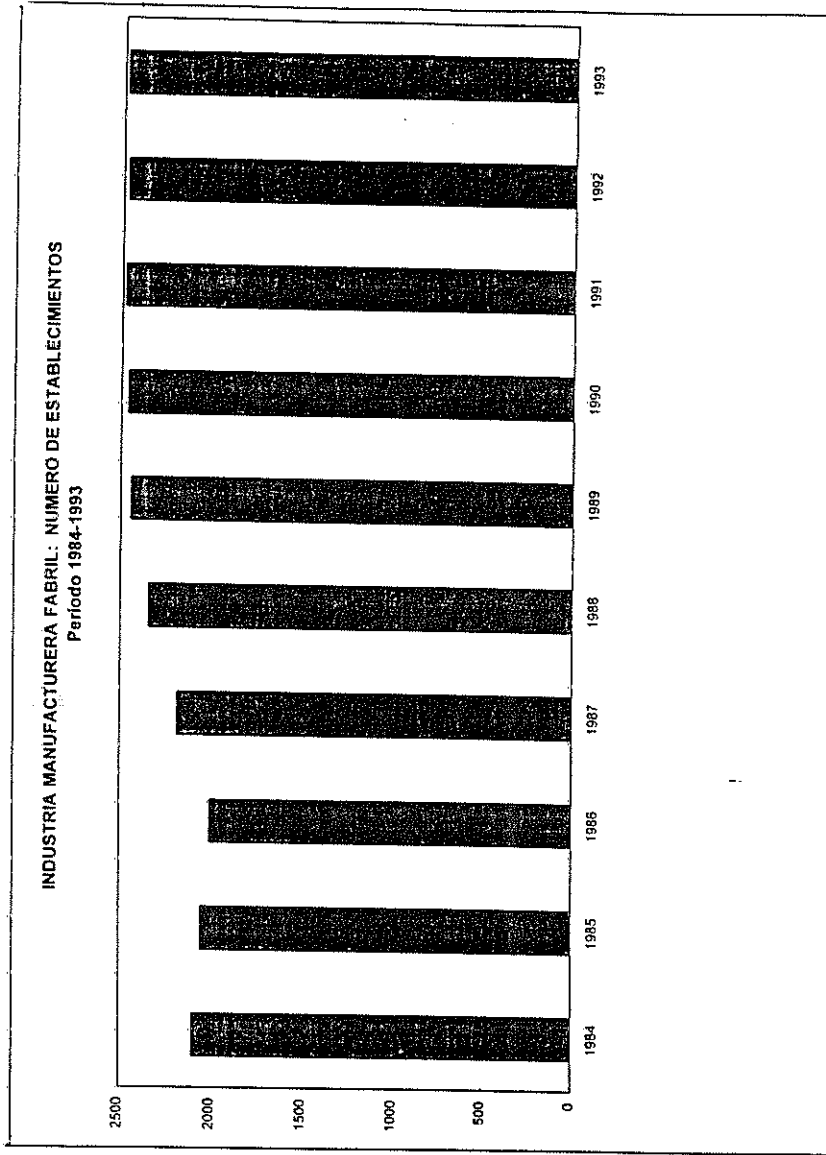
La ausencia de un sólido desarrollo y determinante en la industria nacional, o lo que es lo mismo, la falta de inversionistas nacionales capitalistas ha dejado un espacio que han ocupado las empresas extranjeras especialmente las llamadas transnacionales, cuya característica es la de establecer subsidiarias en cada uno de los países subdesarrollados y cuya casa matriz aunque parezca obvio, opera en un país desarrollado.

El avance del capital transnacional lejos de haberse deteriorado ha penetrado a otras esferas de la actividad social, como el sector de servicios tales como la venta de comidas rápidas, los medios de comunicación, el expendio de gas industrial, etc., con ello se viene a confirmar que la naturaleza del movimiento del capital obliga a la expansión sin límites y a la destrucción de la empresa local, ésta es una de las razones que coloca a las artesanías utilitarias en vías de extinción y a consolidar el imperio de la mercancía.

1.3. SITUACION ACTUAL DE LA INDUSTRIA EN GUATEMALA

El sector industrial guatemalteco a venido en constante aumento durante la última década no obstante las cambiantes condiciones de la economía guatemalteca y su diversidad de factores determinantes. (Grafico 1)

GRAFICA 1



FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA (INE), DIRECTORIO NACIONAL DE ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES 1984 - 1993

Debido a la centralización de la infraestructura, este desarrollo industrial se ha concentrado en los sectores urbanos principalmente en la ciudad capital de Guatemala.

(Grafico 2)

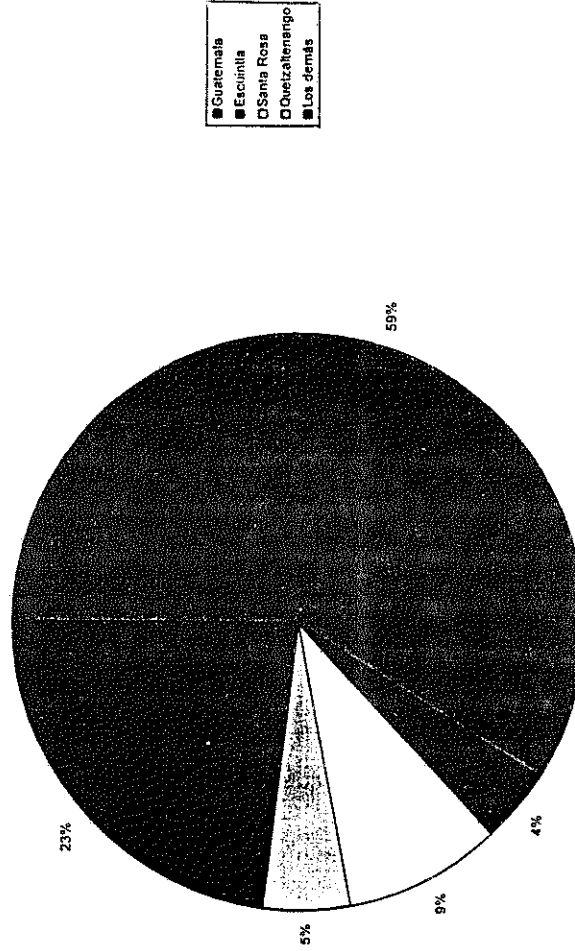
"La conformación del sector industrial guatemalteco puede clasificarse en tres grandes categorías: la gran industria, la mediana industria y la pequeña industria. Los criterios de clasificación varían dependiendo del país y de muchos otros factores, sin embargo en el caso de Guatemala se ha usado fundamentalmente el tamaño de la planta o talleres, montos y volúmenes de la producción y el número de personas laborantes. (Grafico 3)

La Cámara de Industria De Guatemala es la organización o institución privada que agrupa a las empresas industriales y fabriles del país contando aproximadamente con 1,107 empresas asociadas entre las que figuran, desde luego, en su mayoría empresas netamente industriales.

La conformación de las empresas es de aproximadamente 76% de empresas industriales y el resto son empresas de servicio que apoyan a la industria pero que no necesariamente están relacionadas con un proceso de manufactura." _5_/

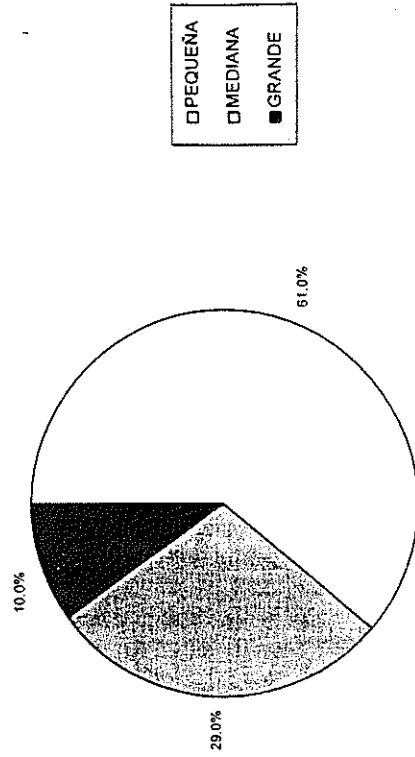
GRAFICA 2

INDUSTRIA MANUFACTURERA FABRIL : PORCENTAJE PROMEDIO DE LOCALIZACION DE LOS ESTABLECIMIENTOS, POR DEPARTAMENTO PERIODO 1,993



FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA (INE). DIRECTORIO NACIONAL DE ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES 1 993

INDUSTRIA MANUFACTURERA FABRIL: PORCENTAJE PROMEDIO DE ESTABLECIMIENTOS,
POR TAMAÑO
AÑO 1,993



FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA (INE), DIRECTORIO NACIONAL DE ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES 1.993

Coyunturalmente hay que señalar que el sector industrial guatemalteco, su origen y evolución se remontan a la década de los años sesenta y por lo consiguiente está íntimamente ligado al modelo de desarrollo impulsado por la CEPAL en aquella época, como lo es el modelo de substitución de importaciones y la creación del Mercado Común Centroamericano.

1.3.1 Análisis de la situación actual del sector industrial manufacturero

Si analizamos los datos más recientes relativos a la actividad industrial manufacturera podremos captar el criterio de los empresarios sobre la coyuntura económica por la que atraviesa el sector industrial del país, y, de esta manera, obtendremos importante información cualitativa acerca de la evolución que manifiesta esta importante actividad en el proceso productivo.

1.3.1.1 " Volumen de producción

En cuanto a los volúmenes de producción, de acuerdo a la información proporcionada por el sector industrial manufacturero, para 1,994 un 62.6% de los encuestados, considera que la producción aumentó, mientras que para el 19.5% la producción fué igual, y para el 19.9% de los encuestados la producción disminuyó. Entre las actividades que aportaron un mayor porcentaje de aumento

en su producción, sobresalen la industria de alimento; la elaboración de sustancias químicas; y la fabricación de productos metálicos.

1.3.1.2 Nivel de Demanda

En cuanto a la demanda de los productos manufacturados en el mercado interno, medida por el nivel de ventas, un 61.3% de los encuestados considera que el nivel de demanda aumentó, para el 22.9% la demanda se mantuvo, y para el 15.8% de los encuestados la demanda disminuyó. A nivel de ramas de actividad destacan: alimentos, bebidas y tabaco; así como las sustancias químicas.

1.3.1.3 Variación de existencias

De acuerdo con lo señalado, las opiniones en torno a esta variable mostraron un comportamiento normal en cuanto a la producción y las ventas, ya que fué similar al año anterior; se considera que no se ha dado una acumulación inadecuada de existencias. En este sentido, el 53.1% manifestó que sus existencias fueron similares a las de 1,993; en tanto que para el 28.4% consideró haber acumulado producto terminado y el 18.5% disminuyó sus existencias.

1.3.1.4 Nivel de Ocupación

Las opiniones vertidas con relación al empleo indicaron que el 55.4% de la industria mantuvo el nivel de ocupación igual al del año anterior. Con respecto a las nuevas contrataciones, el 35.3% expresó haber contratado nuevo personal, mientras que el 9.2% manifestó haber realizado despidos.

1.3.1.5 Uso de la capacidad instalada

La información en cuanto a la utilización de la capacidad instalada en 1,994, señalan que el 52.5% de establecimientos industriales operó en el rango del 51 % a 80% de capacidad productiva; destaca el hecho de que el 37.7% produjo arriba del 81%, porcentaje superior al de 1,993, lo que podría implicar una mejora en la producción del sector. Por su parte, el porcentaje de empresas que subutilizó su capacidad productiva fué solo de 9.8%." _6_/

CAPITULO IINORMAS Y METODOS PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL2.1. ESTRATEGIA DEL DESARROLLO INDUSTRIAL

Cuando un país se decide a adoptar el desarrollo industrial como el principal objetivo nacional, ha hecho una elección histórica. Es de presumirse que la elección no ha sido hecha a la ligera. Los costos, así como los beneficios de la iniciación de una industria, deben haber sido comprendidos: el período para el desarrollo industrial significará hacer uso de las escasas divisas extranjeras para adquirir equipo industrial, en vez de bienes de consumo; quiere decir restringir la libertad de selección del público en sus compras, puesto que el mercado estará cada vez más reservado para la industria local; y significará contribuciones más altas para cubrir los subsidios para las nuevas industrias. Los años iniciales del crecimiento industrial, son necesariamente años de inversión de la gente con el propósito de producir un ingreso nacional mayor en el futuro.

La elección de la industrialización como una meta nacional pudo haber sido hecha debido a que el país no tenía otra alternativa para mantener a una población en crecimiento. En estas circunstancias, el desarrollo industrial no significa la mantequilla sobre el pan, sino el pan mismo; no la manera de adquirir artículos de lujo,

sino la manera de poder sobrevivir. En esta situación, que es ahora una realidad para muchos países, el desarrollo industrial puede asemejarse a la movilización de un país que debe prepararse para la guerra, en defensa de su propia existencia. Como la movilización para la guerra, el impulso para el desarrollo industrial debe tener un amplio apoyo de todos los sectores de la población; debe tener la más alta preferencia en las decisiones y en los actos del gobierno; y, para tener posibilidades de éxito, debe basarse en una estrategia sólida y bien planeada. La estrategia para el desarrollo industrial debe basarse en la comprensión de algunos de los principios fundamentales del proceso de la industrialización. Sin un conocimiento de estos principios y una amplia apreciación de lo que entrañan, sería imposible lograr la aceptación de las prácticas requeridas y obtener el apoyo popular para su implantación.

2.1.1 La Industrialización es un proceso de traslado

El más importante de estos principios es que la industrialización es un proceso de traslado. La industria moderna es una cosa nueva tomando en cuenta el transcurso del tiempo en la historia del mundo, retrocediendo solamente 200 años si se toma el invento de la máquina de vapor y la iniciación de la revolución

industrial en Inglaterra, como punto arbitrario de partida. Dentro de ese período, se han hecho grandes inversiones para inventar, diseñar y construir, generación tras generación, maquinaria más complicada y eficiente. Han sido ideados nuevos procedimientos y productos, sólo para ser reemplazados uno tras otro por otros mejores. Se han desarrollado técnicas, cada vez más acertadas, en la administración industrial, en el adiestramiento, en la contabilidad y en la distribución. La evolución de la industria, a partir de sus comienzos hasta el presente estado de complejidad, ha requerido no solamente la inversión de recursos físicos fuera de todo cálculo sino también el desarrollo de generación tras generación de técnicos, científicos, administradores y trabajadores, cada vez más diestros y preparados que los anteriores. El proceso ha sido largo y, en años recientes, el paso se ha apresurado espectacularmente, al introducirse las nuevas maravillas de la electrónica, los computadores y la automatización que han hecho que la industria sea infinitamente más compleja.

Con esta herencia de la larga marcha del mundo hacia la industrialización, los países subdesarrollados pueden iniciar su desarrollo industrial. El principio esencial es que el proceso de industrialización es de traslado. Es un traslado del conocimiento industrial, de la experiencia y del equipo, desde aquellos lugares del

mundo donde estos elementos existen hacia aquellos donde no existen. Por obvio que este principio pueda parecer, con la menor reflexión, el hecho sorprendente es que las normas de muchos países en busca del desarrollo se basan en la exclusión de esta idea del pensamiento oficial. Hay un deseo evidente de intentar el desarrollo limitando o aminorando la transferencia de los conocimientos industriales del mundo exterior. Pero no se limita esta ceguera de los políticos nacionalistas en cuanto a la esencia básica del proceso de la industrialización. En algunos países, se sabe que los asesores técnicos han puesto empeño en formular su programa para edificar la industria conforme a métodos locales, como el desarrollo de la pequeña industria primitiva, en vez de dar amplia entrada a la adquisición de la tecnología extranjera que vendría a aportar la ayuda necesaria.

La alternativa para la industrialización obteniendo el mayor traslado posible del mundo industrial, estriba en intentar levantar la industria mediante métodos propios de autoayuda con un mínimo de importaciones. Puede hacerse si no urge el tiempo. Después de todo, cuando Europa se industrializó, el proceso tuvo que ser local, cuando menos dentro de la zona. Por ser la primera, Europa no tenía en donde poder adquirir la tecnología industrial. Los Estados Unidos se

industrializaron con la importación moderada de la tecnología europea; aunque mucho del proceso fue local. La Unión Soviética se industrializó con la importación sorprendentemente baja de técnicas industriales de otros países más industrializados, aunque hubo algo de traslado y la economía industrial se levantó sobre las bases de la industria que se había desarrollado en años anteriores.

El traslado de la industria comprende varios elementos esenciales. La mayor parte del tiempo para la industria nueva en un país subdesarrollado debe venir de afuera por no poder hacerse en el país en desarrollo. La mayor parte de las piezas de repuesto para tenerla funcionando también tendrán que provenir de fuentes extranjeras durante muchos años. El diseño de la fábrica y sus procesos debe ser hecho fuera o por especialistas que vengan de fuera y que estén al tanto de la tecnología y la investigación de los que depende de la ingeniería de las complicadas fábricas modernas. La nueva industria debe tener acceso a los expertos extranjeros adiestrados y a los técnicos que puedan prestar servicio en las nuevas fábricas y tenerlas funcionando, cuando menos durante los primeros años, hasta que los técnicos locales puedan ser entrenados. Para ir a la par de los avances industriales a fin de que esté en condiciones de competir, la nueva industria debe seguir teniendo acceso a las fuentes extranjeras de

investigación, con el peligro de que de otra manera se atrase. Para probar e iniciar una fábrica compleja, para adiestrar a los trabajadores y obtener buena producción y productos de calidad, la nueva industria necesitará personal extranjero de producción y adiestramiento durante algunos años, aunque su número puede ir reduciéndose gradualmente. Después de tres a cinco años, la mayoría de las fábricas establecidas mediante el proceso de traslado estarán en condiciones de funcionar con un personal menor de técnicos extranjeros y personal administrativo, que el que se necesitó al principio. En la mayoría de los países, sin embargo, la nueva industria todavía necesitará conservar contactos con colaboradores extranjeros para conseguir cuando menos algunas de las piezas de repuesto necesarias y para tener acceso a los servicios de investigación y a la ayuda técnica, para adaptarse la maquinaria, a los procesos y a los productos perfeccionados.

Tal vez el elemento más importante en el proceso de traslado sea la transferencia de la tecnología industrial por medio del entrenamiento proporcionado por especialistas industriales temporales del exterior. Estos pueden ser de muchas clases, desde instructores y supervisores en el funcionamiento de las máquinas en el mantenimiento, hasta contadores, especialistas en el control de calidades y organizadores del grupo de

vendedores. Aunque inicialmente desempeñaran efectivamente una labor, su función real deberá ser la de maestros. Algunos países erróneamente miran a los técnicos industriales extranjeros como nuevos inmigrantes que vienen en busca de residencia permanente o prolongada en el país y de esta manera conservar tenazmente puestos bien retribuidos que podrían ser ocupados por ciudadanos del país. De ordinario, el técnico extranjero no tiene el propósito de quedarse mucho tiempo; de hecho, el proceso se realiza mejor si llega como temporalmente prestado de una fábrica de su industria en un país industrializado. Así podrá estar más al día acerca de la tecnología y los métodos más recientes, que si hubiera vivido y trabajado por mucho tiempo en ultramar. El suplemento al entrenamiento por técnicos importados extranjeros, es el envío de nacionales a otros países para su entrenamiento práctico en el trabajo efectivo en fábricas industriales similares. Este es un método costoso que lleva consigo el riesgo de que el entrenado no regrese o que a su vuelta sólo quede satisfecho si se le hace gerente general de todas las operaciones.

El desarrollo de la industria asociada con compañías extranjeras puede incluir una ventaja adicional importante, la pronta aceptación del producto ya hecho en los mercados del país en desarrollo donde esté ubicada la nueva fábrica. Cada día un mayor número de consumidores,

aun en las más remotas regiones del mundo, esperan que los productos que compren tengan las mismas normas de calidad, de presentación y de envase, como los productos de renombre mundial, de fabricantes conocidos internacionalmente, y que han venido comprando durante años. Lograr que los consumidores adquieran productos de una marca desconocida, aunque sea de la misma calidad, podrá ser difícil y costoso de no forzárselos a ello. Un método sencillo para resolver el problema, es que la industria consiga alguna forma de colaboración con la empresa internacional cuyo producto ya tiene aceptación general en el mercado. La nueva industria local hará entonces el mismo producto deseado por los clientes, hasta el último detalle de marca de fábrica y de envase. En esta forma, podrá evitarse todo el difícil problema de obtener la aceptación.

2.2. POLITICA INDUSTRIAL

"El concepto de política industrial parece ser sumamente ambiguo si no se define en forma precisa lo que con él quiere expresarse. Quizá la manera más útil de precisar su significado consista en seguir la secuencia de los planteamientos sobre el desarrollo del sector manufacturero en sus diversas fases.

2.2.1 Objetivos generales y estrategia

Un primer aspecto de la política industrial es el

de las grandes responsabilidades del sector, de acuerdo con los objetivos generales del desarrollo económico. Dichas responsabilidades constituyen la "traducción" de esos objetivos generales a términos más concretos y representan exigencias del desarrollo que recaen sobre la industria.

En los países en desarrollo los objetivos generales se plantean en términos del crecimiento y la distribución del ingreso. Se busca así el incremento rápido y persistente del nivel de vida y, en especial, el de las grandes masas desfavorecidas de la población.

Pero tales objetivos no pasan de ser mera retórica si no se busca, en primer lugar, la "estrategia" para convertirlos en una realidad operativa del desarrollo económico.

Esta estrategia, a su vez, tiene varios aspectos que quizá pudieran clasificarse en cuatro grandes grupos: la orientación estructural del desarrollo; las grandes etapas que habrán de cumplirse; las modalidades institucionales a emplear; y los medios o instrumentos esenciales que habría que poner en juego.

La orientación deliberada del desarrollo económico sería la respuesta a los principales problemas estructurales de la economía. Entre éstos, y quizá más directamente relacionados con la industria manufacturera, están los relativos a las fuerzas propulsoras del

desarrollo, el empleo, la dependencia externa, el comercio exterior y la distribución geográfica de la economía.

Desde el punto de vista de las fuerzas propulsoras el sector manufacturero tiene que jugar un papel dinámico, lo que implica industrialización en el más amplio sentido del término, o sea el crecimiento de la producción manufacturera a un ritmo más veloz que el de la economía en su conjunto; cambios en la estructura productiva tendentes a un desarrollo "en profundidad", esto es, dentro de esquemas de mayor complementaridad interindustrial; y adopción de formas modernas de producción y organización, con formación de centros o polos dinámicos de desarrollo en los ámbitos nacionales o regionales.

2.2.1.1 Política Instrumental

La política industrial se define también como el conjunto de los instrumentos y la organización destinada a la promoción industrial. Si tales instrumentos y organización se movilizan coordinadamente en función de objetivos y metas preestablecidas, puede decirse que hay planificación industrial y que, dentro de ella, representan los medios destinados a alcanzar esos objetivos y metas. Esto sería lo que pudiera llamarse "política instrumental".

Dada la estrategia general, el primer paso en el diseño de la política instrumental consiste en puntualizar los objetivos y en identificar los sujetos de las medidas y acciones, es decir, los elementos que suelen denominarse "variables instrumentales", aquellos cuya modificación influye en la conducta o variable motivo de los objetivos y metas. El segundo paso sería elegir y evaluar los instrumentos correspondientes que pueden utilizarse. El tercero comprendería las cuestiones de organización y administración de la política industrial y la promoción, incluida la asignación de responsabilidades explícitas.

Especial importancia reviste la disposición organizativa para la propia planificación industrial (dentro del proceso de planificación), que es el instrumento de racionalización de las decisiones tendentes a visualizar objetivos y metas bien identificados.

El diseño de la política instrumental exige hacer explícita, entre otras cosas, la política económica implícita en la adopción de los diferentes parámetros con que se estructuran las diversas proyecciones. Así, también deben especificarse las medidas y acciones implícitas en los criterios empleados para decidir la asignación de recursos y para evaluar proyectos, alternativas tecnológicas, ocasionales y otras.

Los parámetros de las proyecciones son sumamente numerosos, y van desde los que utilizan para las anticipaciones de la demanda, hasta los que atañen a las fuentes de financiamiento. Los primeros están determinados en gran medida por lo relativo al ingreso y su distribución, cuyas metas o estimaciones son básicas para las previsiones de la demanda interna de manufacturas, que constituye uno de los sujetos de la política industrial de más alta trascendencia. Los parámetros que conciernen a las cuestiones tributarias, asistencia o intervención del Estado, orientación del crédito, etc.

2.2.2 Previsiones sobre la demanda de manufacturas

Las previsiones o proyecciones sobre la demanda futura exigen distinguir los usos de los bienes y definir las características de los usuarios. A cualquier nivel de planificación es necesario distinguir las manufacturas de consumo, de capital intermedias y las exportaciones.

En la planificación industrial, uno de los propósitos básicos de las previsiones de la demanda es asegurar el equilibrio de ésta con la oferta. Y para ello suele no ser necesario afinar los cálculos de corto plazo dentro del cual el comercio exterior y eventualmente las existencias y la capacidad productiva ociosa constituyen elementos de ajuste.

En todo caso, la demanda de manufacturas hacia el largo plazo forma parte de las anticipaciones que conforman el marco orientador de la planificación industrial. Bajo este aspecto puede que no tenga mucho sentido hacer las proyecciones de año en año para todo el período de proyección. Con frecuencia las proyecciones se presentan para el último año del período de largo plazo (por ejemplo 10 años) y para algún año intermedio. La elección del año intermedio suele basarse en el hecho eventual de que para períodos posteriores se prevén cambios significativos en la tendencia de algunos de los determinantes de la cuantía de la demanda.

2.2.2.1 Objetivos y política

Las metas y estimaciones que conciernen a la cuantía de la demanda futura son inevitables en cualquier plan industrial y a cualquier nivel. Inclusive, a veces puede justificarse llevar las tareas de planificación sólo hasta las previsiones de la demanda, ya que éstas ofrecen eventualmente bases informativas suficientes para tomar decisiones sobre la producción, la expansión o la instalación de nuevas industrias sin la existencia de un plan formal.

Aunque la importancia de la anticipación de la demanda es obvia, vale la pena señalar su significado en

la planificación.

Por otro lado, las capacidades y niveles de producción de la industria obedecen en gran parte a la demanda. En los planes se determinan en cierta medida en relación con ésta. Por otro, la demanda es generalmente el principal criterio para la asignación de recursos a la expansión de la industria tradicional existente, cuyo aumento de producción tiene por lo común una alta ponderación en el desarrollo manufacturero de los países del grado de industrialización de los de América Latina; finalmente, debido a la existencia de economías de escala, la cuantía actual y futura de la demanda es uno de los antecedentes que más influyen en la evaluación de las líneas de producción industrial. Sin embargo, todo esto no implica que un plan industrial tenga que ser la respuesta más o menos fiel al comportamiento previsto de la demanda. Sobre este particular ya se ha insistido, en especial con referencia a las nuevas estructuras productivas que la planificación industrial debe buscar.

La estimación de la cuantía de la demanda futura no surge necesariamente de ciertos cálculos mecánicos, pues toda proyección lleva implícita una determinada política sobre el particular. Esta política, en un extremo, puede consistir en respetar el comportamiento espontáneo de la demanda; en otro, en influir deliberadamente sobre la cuantía de la demanda, en sentido positivo o negativo,

por medio de estímulos o inhibiciones. Así, por ejemplo, puede concebirse que la conveniencia o inconveniencia de la producción de ciertas manufacturas conduzca a adoptar medidas (digamos sobre los precios o la disponibilidad física) para llevar la cuantía de la demanda a los términos adecuados. Puede ser que otras veces se establezcan metas autónomas sobre el suministro de determinadas manufacturas de consumo, intermedias o de capital, con fines sociales o de mejoramiento técnicos en las actividades usuarias. En tales condiciones hay que adecuar las condiciones de la oferta (precios, comercialización, etc.). Otro caso es el de la acción sobre la demanda via distribución del ingreso, que cuando es positiva se ejerce primordialmente sobre las manufacturas de consumo corriente. Por otra parte, a través de la oferta de esos bienes (via distribución de los precios) se puede influir sobre el mejoramiento del ingreso real de los estratos de la población más desfavorecidos.

En síntesis, toda proyección de la demanda implica una política sobre ésta y la oferta; el nivel y distribución del ingreso, los precios, la comercialización, la disponibilidad, etc.

2.2.3 Proyecciones sobre la producción

Las proyecciones sobre la producción constituyen la

definición en términos concretos de la política industrial, en sus aspectos de objetivos generales, estrategia y metas específicas. Estas proyecciones se refieren a la cuantía de la producción (y a veces a la capacidad productiva), a la tecnología, y a otras condiciones en que se verifica la producción de las diversas manufacturas. Tales proyecciones pueden ser simples estimaciones de tendencias y/o metas deducidas de las previsiones de la demanda y de decisiones entre alternativas sobre asignación de recursos y formas de producir. En la medida en que existan tales decisiones y se funden en la comparación de alternativas, sobre la base de criterios relacionados con los objetivos y la estrategia generales, puede decirse que hay planificación industrial.

Esta afirmación no implica necesariamente que las tendencias espontáneas sean siempre insatisfactorias, o que la política industrial que se ejerce sin preocupaciones programáticas explícitas sea siempre inadecuada. Estos son fenómenos que el diagnóstico deberá calificar, aunque de modo general podría suponerse que en los países de América Latina es frecuente encontrar tendencias y políticas no enteramente satisfactorias, que es necesario corregir por medio de los instrumentos que proporciona el proceso de planificación.

Las metas sobre la producción tienen que cumplir tres condiciones básicas: coherencia, eficiencia y viabilidad. La coherencia se refiere al equilibrio entre la oferta y la demanda, que hay que asegurar deliberadamente, y/o poniendo confianza en los mecanismos de ajuste que en ciertas condiciones provee el mecanismo del mercado. La eficiencia persigue el mejor uso posible de los recursos en beneficio de un desarrollo económico más satisfactorio, de acuerdo con los criterios que emanan de los objetivos y estrategia generales. La viabilidad consiste en el realismo de las metas, tanto por los que hace a los recursos disponibles como a la eficacia de los medios (acciones y medidas) susceptibles de emplearse para materializar las metas.

La selección del mejor juego de alternativas sobre la producción, habida cuenta de los requisitos de la demanda y las restricciones de recursos, puede efectuarse en dos formas generales. Una resuelve las alternativas por medio de cotejos basados en evaluaciones parciales; la otra, por medio de modelos formales, que de una vez plantean la coherencia, eficiencia y viabilidad por el lado de los recursos. Entre ambas formas existe una buena gama de posibilidades metodológicas. Entre éstas están los métodos de aproximación al óptimo por pasos sucesivos y la complementación de métodos de distinto grado de formalidad (verbigracia, para asignación de

recursos para producir, importar y exportar) con los de evaluación parcial (por ejemplo, para decisiones sobre tecnología, localización y otros aspectos relacionados con las formas o condiciones de la producción). Por lo demás, los métodos formales o parciales de selección de alternativas son teóricamente equivalentes, siempre que se basen en criterios adecuados a los objetivos y restricciones dadas.

Dichos criterios se fundan con frecuencia en sistemas de precios sociales de cuenta, precios que expresarían esos objetivos y restricciones. La evaluación parcial proporciona medios aproximados para estimar esos precios, y los métodos formales los calculan automáticamente o por medio de procesos aproximados.

En todo caso, y según se ha insistido antes, lo básico en materia de metas de producción es la estrategia adoptada para lograr los objetivos generales de la planificación, o sea el reconocimiento de los problemas primordiales de la industrialización (diagnóstico) y la apreciación de las perspectivas y la estrategia que debieran adoptarse en consecuencia, de acuerdo con los objetivos generales relacionados con el desarrollo económico."_7_/

2.3 PROMOCION DE LA INVERSION INDUSTRIAL

Un buen programa de desarrollo industrial tiene muchos aspectos y todos son importantes, pero si hay una parte que sea más importante que la otra, ésta es la promoción de la inversión. En realidad, la promoción para la inversión no puede hacerse con mucho éxito, a menos que las condiciones para la inversión sean razonablemente atractivas y su efectividad se verá limitada si no se promueven proyectos específicos. Esto requiere identificar las oportunidades y probar que pueden ser factibles, no importa cuán buenas puedan ser las otras partes del programa, éste probablemente caerá por tierra si no se da suficiente atención a un esfuerzo de promoción bien organizado y de gran efecto. La promoción de la inversión es el último y más importante eslabón de la cadena que forma parte de un programa comprensivo para el desarrollo industrial, no importa lo mucho que se haga o deje de hacerse, o que se haga de manera inadecuada, lo importante es dar atención a la parte del programa que trata de la promoción de la inversión industrial. Solamente encontrando a los inversionistas con dinero y experiencia industrial podrá acelerarse la industrialización del país, y ningún gasto ni esfuerzo debe escatimarse para que sea fructífera esta actividad vital.

2.3.1 Métodos de promoción para los proyectos de inversión

La forma de promover selectivamente la promoción industrial por el método de los proyectos puede resumirse en tres fases:

2.3.1.1 Determinación de las Guías

Mediante el empleo de las fuentes de información acerca de las compañías que deban considerarse para ser clasificadas como guías en las inversiones, se hacen listas de las compañías que deben abordarse. En esta etapa deben obtenerse bastantes informes acerca de las compañías para juzgar si justifican el ser incluidas en cualquier lista de promoción.

2.3.1.2 Prueba de las Guías

La siguiente etapa será la de abordar a cada negociación para que determine si tiene algún interés en saber más acerca de la oportunidad para un proyecto que se haya mencionado. Esto podrá hacerse mediante una visita personal al funcionario clave por un empleado de promoción industrial que haya hecho de antemano una cita por teléfono. Durante esa visita el empleado describirá al funcionario de la compañía el proyecto que se está promoviendo, presentándole un estudio de lo factible o cualquier documento específico para la promoción que se

esté utilizando para el proyecto; se le describirán los rasgos principales del país como ubicación de la industria. Esta es la mejor forma para poner a prueba al guía, pues casi obliga al posible inversionista a dar alguna consideración al país y al proyecto de selección. Es también el medio más costoso, con pérdida de tiempo para hacer la labor. Podrá ser también un tanto dispendioso ya que habrá que hacer docenas de visitas infructuosas en cada caso en el que un interés serio está en juego. Por otro lado este sistema evita el peligro de desperdiciar guías que podrán ser importantes si solamente un número reducido de ellos en la compañía puede hallarse para un proyecto dado. Este es el método para tratar a cada guía, por ser potencialmente de gran valor. Un medio menos personal y, por lo tanto, menos efectivo, es el enviar por correo al funcionario apropiado de la compañía una copia del estudio de factibilidad, un resumen de él o de otros informes acerca del proyecto y un folleto en cuanto a los incentivos en la inversión, junto con una carta sugiriéndole discutir la oportunidad para la inversión, si él indica que le interesa. Una alternativa de este método consiste en enviarle una carta diciéndole que un estudio de factibilidad es una oportunidad de inversión para elaborar ... el producto en ... ha sido preparado y que un empleado de la promoción de inversiones estará

disponible para discutirlo si la compañía indica que le interesa. Un telegrama llevando el mismo mensaje podría ser más probable que atrajera la atención y provocara una invitación para acudir a su presentación. Un tercer método, que es el menos costoso y que también recibe la menor atención de los funcionarios de la compañía, es una llamada telefónica, en la que el empleado de la promoción describe la oportunidad y pide una cita para presentar informes detallados. Este método, a veces, da resultados, especialmente si la llamada se hace desde otra ciudad; pero existen indudablemente casos en los que la llamada será vista como una intrusión y no se le prestará ninguna atención seria al proyecto que se quiera tratar. Cualesquiera que sean los medios para abordar a las compañías en la lista, el resultado final del contacto deberá ser que el empleado de la promoción de inversiones decida borrar a la compañía de la lista por no haber dado muestras de interés en proseguir la discusión del proyecto que se está promoviendo o, si llega a haber algún interés, colocar a la compañía en la categoría de "posibilidades de inversión".

2.3.1.3 Prosecución de los Proyectos

Una vez que una compañía haya mostrado interés en saber más acerca de un proyecto de inversión, será de la responsabilidad del empleado de la promoción de

inversiones suministrar cualquier informe que desee el posible inversionista acerca del proyecto, los incentivos para la inversión y las ubicaciones industriales, los factores del costo y otras consideraciones para la inversión. Este no es sólo el momento para suministrar los informes requeridos. Es también el momento para la persuasión. El empleado de la promoción de inversiones tendrá que "vender" el ambiente industrial positivo que se haya creado. Tendrá que utilizar la habilidad de un vendedor en la refutación de las objeciones y de los problemas que se susciten.

En cierto momento el contacto con el posible inversionista deberá apremiársele a que visite el país para que vea por sí mismo las condiciones favorables que se presentan para la nueva industria. Si el fabricante conviene en hacer el viaje, con todo tacto deberá sugerírsele que traiga consigo informes detallados en cuanto a los costos de producción en la ubicación actual para que pueda calcular en el terreno mismo lo económico de ubicar una planta en el país. En otro momento deberá pedirsele al posible inversionista que suministre datos básicos acerca de su negociación que se le necesiten para determinar la elección de algunos de los incentivos y la participación financiera local para su proyecto. Por el hecho mismo de proporcionar esos informes una negociación habrá dado un paso hacia el compromiso para invertir.

2.4. EVALUACION GENERAL DEL PROCESO DE DESARROLLO INDUSTRIAL

Para evaluar debidamente el proceso de industrialización no basta con medir los progresos de la cuantía de producción durante algún período anterior. Ni siquiera es suficiente analizar los cambios de la estructura y tecnología productiva que, entre otras cosas, caracterizan a la industrialización, según se desprende de las confrontaciones internacionales de naciones más y menos desarrolladas y de las tendencias cronológicas que generalmente muestra la historia industrial de los diferentes países. Alguna apreciación sobre el curso de la industrialización local puede surgir siempre de esos cálculos y de la confrontación con las tendencias típicas o universales. No obstante, lo importante es apreciar el fenómeno de la industrialización en función de sus aportes al desarrollo económico-social. Pero esos aportes no se pueden calificar en sí mismos. Hay que hacerlo en función de las exigencias del desarrollo, correspondientes a las condiciones peculiares de cada caso, con el fin de poder plantear la política adecuada hacia el futuro.

Esta parte del análisis se plantea en primer término, sin que ello tenga necesariamente un sentido cronológico estricto dentro del programa de análisis. Por el contrario, aunque se trata de una parte básica e

imprescindible, en la práctica siempre existe una serie de tareas que conviene realizar al unísono. Por un lado, algunas, como el estudio detallado de ciertas industrias, empresas y proyectos, suelen ser obvias, o sea que su necesidad surge de inmediato, antes del enfoque comprensivo del análisis. Por otro, determinadas conclusiones globales son arriesgadas cuando se carece de ciertos estudios más detallados. Y como por lo general éstos requieren recursos técnicos diferentes a las tareas más globales, no compiten con éstas en la organización de la planificación.

Desde luego, esta primera parte del análisis es básica para la planificación comprensiva y hacia el largo plazo, en especial al comienzo de la instalación del proceso de planificación y también a lo largo de éste como medio de vigilar el proceso de la industrialización y mantener "al día" los grandes lineamientos de la política industrial.

Parte importante de las exigencias del desarrollo general sobre el industrial surge de las interrelaciones funcionales y tecnológicas del proceso económico. Debido a estas interrelaciones el crecimiento del sector manufacturero (cuya producción generalmente se destina en importante proporción al mercado interno) viene a ser una función del desarrollo general. No obstante, éste depende del dinamismo autónomo de ciertas actividades

(como las manufacturas), que a través de esas interrelaciones estimulan a otras y/o contribuyen a crear condiciones favorables para el desarrollo general. Así, resulta que para plantear la política de desarrollo hay que descubrir el juego de interacción de todas las fuerzas y elementos que intervienen en el proceso económico.

En este punto se trata concretamente de establecer la medida en que el crecimiento y la situación industrial alcanzada responden a las exigencias del desarrollo, tanto en relación con las fuerzas dinámicas que debiera ejercer la industrialización, como bajo el aspecto de las formas en que ésta debiera responder a otras fuerzas. Se debe, pues, analizar tanto las facetas "autónomas" de la industrialización como las "inducidas".

En especial esta parte del análisis debe hacerse dentro del marco de las perspectivas generales del desarrollo económico. Pero si la cuestión se refiere a aspectos parciales de la planificación, mientras más reducido sea el campo de actividades de que se trata es menor la trascendencia de la perspectiva general y aumenta la de los problemas particulares y la de los elementos de incidencia más directa. Aumenta por ejemplo, la significación del análisis de las formas en que operan las industrias, cuando éstas ya existen, o la de los elementos que, como el mercado, las economías

externas y los recursos naturales de uso específico, pueden sustentar nuevas actividades manufactureras. En todo caso, según se ha repetido tantas veces, aquí se trata de la planificación industrial integral, de la cual las formas parciales son partes constitutivas, toda vez que representan niveles de mayor desagregación o grado de detalle dentro de la modalidad integral.

El proceso de industrialización y la situación industrial actual deben ser calificadas, repetimos, desde el punto de vista de las exigencias del desarrollo general. En lo fundamental esas exigencias son de dos tipos: las de carácter universal, que derivan de la responsabilidad dinámica que corresponde a la industria en el desarrollo económico y del comportamiento del mercado interno de manufacturas; y las relacionadas con problemas más particulares como algunos de los más típicos de los países en desarrollo de América Latina, entre los que se encuentran el imperativo de aliviar el estrangulamiento y el desequilibrio externo, la necesidad de ofrecer empleos productivos a la creciente y mal ocupada fuerza de trabajo, y la conveniencia social y económica de propender a una mejor distribución del ingreso.

Para calificar la medida en que la industria responde a sus responsabilidades dinámicas es necesario ante todo definir la intensidad de esa responsabilidad,

pues ésta puede ser, al menos circunstancialmente, mayor o menor, en la medida en que otros sectores la asuman. Al respecto, es necesario analizar la cuestión no sólo en términos de las características pasadas del desarrollo económico, sino también considerando sus perspectivas futuras, de las cuales pueden extraerse algunas de las bases estratégicas del desarrollo industrial planificado.

Así, por ejemplo, la responsabilidad dinámica puede haber estado en el sector externo, apoyada en determinada dotación de recursos naturales y en adecuadas tendencias de las exportaciones correspondientes (en formas primarias y/o manufacturadas). En tal caso no sólo es necesario apreciar ese modelo de crecimiento en el pasado sino establecer sus perspectivas para definir el papel que le correspondería jugar al sector industrial.

A veces una definición de ese papel requiere una visión de muy largo plazo, más allá del período de alrededor de 5 a 10 años que se suele considerar como tal.

Aunque determinadas fuerzas dinámicas distintas a las industriales pueden servir de base a un rápido desarrollo a un plazo como el indicado, ello desmiente la necesidad de la industrialización dentro de una visión más amplia. En caso de que la exigencia de la industrialización como fuerza dinámica no se evidencie de inmediato, conviene tener presente la necesidad de

preparar las condiciones para corregir el modelo hacia un futuro más lejano y escapar a los conocidos riesgos de una economía insuficientemente industrializada. La preparación de esas condiciones puede formar parte de la estrategia de acción a largo plazo.

Definida la responsabilidad dinámica de la industria, hay que analizar hasta qué punto el desarrollo manufacturero ha sido un elemento favorable, estimulante o inhibitorio del desarrollo general, y si las formas del crecimiento industrial han sido o no adecuadas a su propia continuación y autopropulsión.

Como los efectos dinámicos de la industrialización se verifican en gran parte por medio de las interrelaciones económicas inherentes al proceso de producción y demanda, la apreciación de esos efectos implica el análisis del crecimiento de la producción y del ingreso; de la estructura productiva y el destino de los productos, y de las relaciones intersectoriales. Desde luego, el análisis del dinamismo industrial tiene que incluir el aspecto de la contribución del sector al proceso acumulativo de capitalización y a la difusión del progreso técnico. Además, pueden ser de trascendencia los aspectos sociales y políticos de la industrialización y sus eventuales facetas dinámicas.

La dinámica industrial está relacionada, por otra parte, con el tipo de decisiones bajo las cuales se

realizan las inversiones en el sector. A pesar de las reservas expuestas anteriormente, esas decisiones se suelen clasificar en inducidas (por la demanda) y autónomas (independientes del curso del mercado). En la medida en que la significación de las inversiones originadas en decisiones "autónomas" sea mayor, puede considerarse que mayor será el dinamismo industrial, ya se deba a las iniciativas espontáneas de las empresas o a los eventuales estímulos originados en la política económica e industrial del gobierno.

Es necesario, pues, examinar el destino de las inversiones y los demás esfuerzos que se verifican en el sector: los inducidos, que corresponden a incrementos de la capacidad productiva motivados por el crecimiento de la demanda; y los autónomos, que corresponden a la sustitución de importaciones, a la exportación de manufacturas (no inducidas por el simple crecimiento de la demanda externa) y las innovaciones tecnológicas, incluido el desplazamiento de actividades manufactureras de baja eficiencia.

En este punto, será siempre necesario analizar la expansión de la producción industrial según sus tres componentes: el que corresponde al crecimiento de la demanda interna de productos nacionales, a la sustitución de importaciones y al incremento de las exportaciones.

Asimismo, será conveniente explicar el origen de la

expansión de ciertos estratos (como el fabril y/o el de la industria mayor), según los tres componentes mencionados más la sustitución de otras actividades manufactureras, tales como las artesanales y caseras. Esto con el fin de identificar cuáles son realmente los estratos dinámicos. Por otro lado, se necesitará examinar en la misma forma las diversas ramas, con el objeto de establecer cuáles ejercen en realidad funciones dinámicas, aclaración que, por lo demás, queda insinuada por el análisis de la estructura productiva mencionado antes.

Una mayor proporción del componente de la expansión manufacturera destinada a abastecer los incrementos de la demanda interna de manufacturas nacionales no significa necesariamente un menor dinamismo industrial. En efecto, si esa mayor proporción a una alta tasa de crecimiento industrial a un alto grado de industrialización y a una apreciable diversificación y complementariedad interindustrial puede deberse, más que a defectos dinámicos de la industria, al dinamismo del mercado interno y a la eficiencia con que el sector manufacturero responde a su comportamiento, no sólo elevando consecuentemente la producción sino que, quizá, mejorando los costos, las calidades y la comercialización.

Para completar, entonces, las apreciaciones sobre el dinamismo industrial es necesario examinar la forma en

que la industria responde a las exigencias del desarrollo económico general que emanan del comportamiento del mercado interno. Hay que asegurarse, en todo caso, de que los aumentos de producción se sustenten en una auténtica industrialización; es decir, en un incremento de la capacidad productiva y no en meros mejoramientos del grado de utilización de la capacidad instalada (que desde luego es conveniente) bajo circunstancia a corto plazo.

El análisis de la respuesta industrial a las exigencias de la evolución de la demanda interna implica, además del examen global de la estructura del abastecimiento, el examen de la eficiencia a que se alude arriba y de las formas en que separadamente responde al comportamiento de la demanda de manufacturas de consumo no duradero y duradero, intermedias y de capital. Esto último debido a que el comportamiento de la demanda de las manufacturas de consumo, intermedias y de capital, es diverso y obedece a diferentes factores, y a que en general los problemas de producción son, asimismo distintos.

El proceso de industrialización y la situación manufacturera deben calificarse también de acuerdo con las exigencias del desarrollo general derivadas de problemas locales, entre los que se mencionaron ya los relativos al estrangulamiento externo, a la ocupación y a

la distribución del ingreso, típicos de los países en desarrollo del área latinoamericana. Se trata, por lo que a esto se refiere, de evaluar la contribución industrial a la solución de estos problemas.

En relación con el estrangulamiento externo, es preciso examinar el proceso de sustitución de importaciones por lo que hace a sus efectos positivos sobre la balanza de pagos (liberación de divisas); a los efectos negativos derivados de la demanda de divisas para la importación de insumos, saber y capital; a la eficiencia de las actividades sustitutivas; y a la estructura productiva derivada del proceso de sustitución. Esto último está relacionado con las consideraciones sobre el dinamismo industrial, pues la concreción de las propiedades dinámicas de la industria están íntimamente relacionadas con la estructura productiva, en especial con el grado de complementaridad interindustrial e intersectorial más general.

Por otra parte, conviene revisar las exportaciones de manufacturas, cuyo papel en el desarrollo industrial y económico general es casi siempre muy pobre en los países en desarrollo, lo que habría que propender a corregir. En relación con este mismo rubro quizá sea conveniente evaluar la industrialización desde el punto de vista de sus aptitudes para participar en acuerdos internacionales de integración económica.

La industrialización en los países en desarrollo de América Latina absorbe una proporción relativamente baja de los incrementos de la fuerza de trabajo, y contribuye escasamente a aliviar la desocupación encubierta. Al respecto hay que evaluar el proceso de industrialización desde el punto de vista de los tres determinantes del incremento ocupacional en las actividades manufactureras: el ritmo de la expansión industrial, la estructura de esa expansión y las tecnológicas de producción. Asimismo, habría que examinar los efectos indirectos de la expansión industrial sobre la ocupación, cuya mecánica puede ser conveniente aclarar en relación con el grado de complementariedad intersectorial y con su expresión por medio del "multiplicador ocupacional".

El poder de absorción de mano de obra no puede calificarse en sí mismo. Además del problema ocupacional en conjunto hay que tener en cuenta una serie de cuestiones económicas.

Descontando el ritmo de crecimiento industrial, las tendencias sobre la estructura productiva y las tecnológicas son decisivas en el poder de absorción de fuerza de trabajo, pues hay industrias y técnicas cuyo uso de mano de obra varía en intensidad. Pero esas tendencias deben ser calificadas, asimismo, desde el punto de vista dinámico, es decir, de los aportes a un desarrollo mejor integrado y al mejoramiento de la

productividad y la eficiencia.

Si se tienen en cuenta las responsabilidades industriales hacia el futuro (que siempre deberían estar en el trasfondo del diagnóstico) es fácil llegar a la conclusión de que el análisis ocupacional debería realizarse con cierto grado de desagregación, lo que permite definir a qué campos industriales conviene confiar un papel más relevante en materia ocupacional y a cuáles uno de mayor importancia dinámica.

La propia sustitución de actividades manufactureras de baja productividad (como la artesanía y las pequeñas industrias) no puede evaluarse en globo, pues algunas se prestan para mantenerse en ese estado en beneficio de la ocupación y otras debieran dejar el campo a formas modernas de producción en beneficio de la acumulación de excedentes para inversión, de posibilidades de exportación, de sustentación de actividades usuarias de sus productos, de metas sociales de consumo, etcétera.

Dentro de este esquema evaluativo global del proceso de industrialización es necesario apreciar sus aportes (positivos o negativos) a la distribución del ingreso. El problema puede mirarse en tres formas: desde el punto de vista de las contribuciones globales derivadas de los cambios estructurales de la ocupación en favor de la actividad industrial (fábrica más propiamente), que puede ser de alta productividad y de

más elevadas tasas de salarios; de la distribución del ingreso dentro del propio sector, incluyendo la concentración de la propiedad industrial; y de la contribución del sector a la redistribución del ingreso real a través de los precios de las manufacturas de consumo, especialmente de las de uso popular.

Además de los cinco criterios evaluativos anotados, de acuerdo con las circunstancias podría ser necesario considerar otros, tales como la contribución de la industria al desarrollo de sectores específicos (como la agricultura, por medio de las industrias de base agrícola y/o que producen insumos y bienes de capital para este sector), a la descentralización de la actividad económica y al desarrollo regional y de zonas atrasadas.

Quizá de tanto o mayor interés que la calificación del proceso de industrialización pasado y de la situación industrial sea la evaluación de las perspectivas de desarrollo futuro (sin considerar las modificaciones de tendencias que pudiera introducir intencionalmente la planificación) en función de criterios como los mencionados anteriormente. Para ello es necesario realizar un pronóstico que ponga de manifiesto las proyecciones de las debilidades de las tendencias del proceso de industrialización, que evidencie la necesidad de emplear una política planificada y que insinúe la estrategia que deberá adoptar la planificación.

2.4.1 "Explicación del proceso de Industrialización"

Junto con la evaluación del proceso de desarrollo y de la situación manufacturera, el análisis tiene que explicar las razones y circunstancias que dieron lugar a tal desarrollo y a la situación consecuente. Esta explicación constituye uno de los antecedentes básicos para efectuar la prognosis evaluativa aludida en párrafos anteriores y uno de los más valiosos para sentar las bases de la política de acción para el desarrollo industrial.

Las explicaciones de determinado proceso de industrialización y en consecuencia de la situación industrial alcanzada deben buscarse en los elementos que se han denominado "determinantes de la industrialización" el nivel de ingreso de la población, la magnitud del mercado interno, la distribución del ingreso, los recursos naturales, la política de comercio exterior, la política industrial, el grado de concentración urbana, el factor empresarial, y otros. Aunque algunos de estos determinantes se pueden cuantificar y aparecen como variables explicativas (el nivel de ingreso y la magnitud del mercado, en especial, así como el grado de urbanización y el coeficiente de importaciones) en modelos ecométricos que tratan de explicar la estructura industrial de los países, no bastan para aclarar casos específicos en los que los demás determinantes locales

suelen tener gran relevancia, en especial por lo que se refiere a la estructura de la producción manufacturera.

En todo caso, siempre es útil comenzar el análisis del desarrollo y la situación industrial apreciando el proceso y el grado de industrialización en función de las tendencias típicas del desarrollo económico, que se expresan en los "modelos normales" aludidos anteriormente. Pero para adquirir una conciencia más clara sobre el significado de la interrelación local de la expansión industrial y el ingreso, el tamaño del mercado y eventualmente otras variables, es necesario tener en cuenta al menos los siguientes factores: la magnitud de la base industrial inicial, pues aunque la medida del proceso de industrialización dé un resultado relativo alto, en términos absolutos éste puede tener escasa significación si la base inicial es pequeña; el grado de industrialización inicial debidamente calificado, pues un alto (o bajo) proceso de industrialización podría representar solo la corrección de una estructura productiva inadecuada; la medida en que la expansión de la producción industrial se ha fundado en aumentos de la capacidad productiva, o sea en inversiones netas, pues parte o el todo de la expansión puede representar un proceso de industrialización engañoso, realizado bajo circunstancias de corto plazo y sobre aprovechamiento de capacidades ociosas, y,

finalmente, el grado en que el crecimiento de la producción manufacturera ha ido acompañado del resto de los atributos de la industrialización, como los relativos a los cambios de la estructura productiva y a los mejoramientos tecnológicos y organizativos." 8/

8/ IBID. pag. 91-97.

CAPITULO III*INCENTIVOS PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL**3.1. LEYES NACIONALES DE FOMENTO INDUSTRIAL*

Desde que se dieron las primeras políticas tendentes al logro del desarrollo industrial, casi todas las acciones e instrumentos legales se han sustentado sobre la base del otorgamiento de incentivos fiscales. A partir de 1,944 con el gobierno revolucionario, se crean las condiciones necesarias para el estímulo del desarrollo industrial guatemalteco.

"El 21 de noviembre de 1,947, se emite el Decreto 459 por el Congreso de la República de Guatemala; en el que se declara de urgencia nacional el establecimiento y desarrollo de industrias que aprovecharan los recursos materiales y humanos del país, para así, abastecer eficientemente el mercado interno y externo. Esta legislación constituía una serie de cambios estructurales que permitirían en el menor tiempo posible abolir las relaciones precapitalistas de producción y avanzar en el camino de un desarrollo capitalista independiente." _9/_

"Para septiembre de 1,959, se emite el Decreto 1317, Ley de Fomento Industrial; que en realidad constituyó

9/ Dto. 459, Recopilación de Leyes de la República de Guatemala.

una serie de pretextos y justificaciones tendentes a eliminar las restricciones que el Decreto 459 imponía al capital extranjero, permitiendo el ingreso de éste sin ninguna limitación, con lo que el proceso de industrialización se hizo dependiente. En ninguno de sus artículos se hace referencia de como se regularía la inversión extranjera en este sector, así mismo, desapareció el énfasis puesto por la anterior ley en cuanto al aprovechamiento de los recursos del país, y por el contrario amplió los incentivos en materia de franquicia a las importaciones." _10_/

"El 31 de julio de 1,962, surge el Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial; cobrando vigencia el 23 de marzo de 1,969 y su reglamento el 1 de septiembre de 1,971, derogó las leyes de fomento industrial y establece la política uniforme centroamericana de incentivos fiscales al desarrollo industrial en cuanto al establecimiento o la ampliación de industrias manufactureras que contribuyen de manera efectiva al desarrollo de la región, también este convenio pretende dar una orientación de estímulo a las empresas, siendo mayor para las empresas industriales productoras de bienes de capital y de materias primas o

10/ Chinchilla Comelli Guillermo Enrique, EL PROCESO DE
DETERIORO INDUSTRIAL EN GUATEMALA DURANTE LA DECADA
DE LOS OCHENTA. Pag. 14

consumidoras por lo menos el 50% de materiales de origen regional, dando estímulo menor a aquellas industrias que participan en forma modesta en el desarrollo industrial." _11_/

"El 24 de Abril de 1,973 se emitió el Decreto 22-73 Ley Orgánica de la Zona de Libre Industria y Comercio Santo Tomás de Castilla." _12_/

Esta ley fue concebida con el objeto de crear una zona libre con fines de promover el desarrollo industrial, a través de la construcción de infraestructura necesaria con los servicios adecuados, así como la inmediata cercanía del puerto. Su creación lleva implícita la promoción del desarrollo de las operaciones tales como: introducir, extraer, almacenar, comercializar, operar y manipular toda clase de materias primas y mercancías para el consumo final. Así mismo se exonera de impuestos a todas las mercancías que se necesiten para la construcción y reparación de dicha zona.

11/ IBID. Pag. 18

12/ Centro Nacional de Promoción de las Exportaciones -Guatexpro-, LEGISLACION VIGENTE PARA EL DESARROLLO DEL SECTOR INDUSTRIAL. Pag. 61 - 71

"El 15 de mayo de 1,979 se emitió el Decreto 24-79, Ley de Fomento para la Descentralización Industrial." _13/_

"Creada con el propósito de la promoción y el establecimiento de nuevas industrias fuera del departamento de Guatemala y que contribuyan a impulsar el desarrollo regional. Incluye objetivos como aprovechar las materias primas de las diferentes regiones, fortalecer el mercado interno, aumentar las exportaciones y sustituir importaciones. Sin embargo las cifras derivadas de encuestas y registros sobre la ubicación de las industrias confirman que la misma concentración prevaleciente antes de la emisión de la ley se mantiene en la actualidad con lo cual se evidencia la ineffectividad de la ley." _14/_

Es por ello que esta ley fué derogada por decreto del congreso de la república No. 59-90 publicado en el diario oficial el 6 de febrero de 1,991. Sin embargo los beneficios que se hubieren concedido mediante contrato o disposición según esta ley continúan vigentes hasta la finalización del plazo original improrrogable estipulado en los mismos.

13/ Dto. 24-79 Recopilación de Leyes de la República de Guatemala.

14/ Facultad de Ciencias Económicas USAC Revista PRESENCIA No. 12 Pag. 15

"El día 12 de junio de 1,979, se emite el Decreto Ley 30-79, Ley - de Incentivos a las Empresas de Exportación." _15_/

Esta ley fué creada con el objeto de favorecer el establecimiento de empresas que promuevan y se dediquen a la exportación de bienes, a efecto de permitir una mayor utilización de fuerza de trabajo nacional, mediante la creación de fuentes de trabajo, materias primas nacionales, ingreso de divisas, etc. Aquí el problema consiste en las dificultades que afronta desde el inicio la integración económica centroamericana éste sector, en cuanto al atraso tecnológico y la dependencia de materias primas y otros insumos; para poder penetrar a mercados fuera del area, ya que la producción nacional encuentra serias barreras de calidad y de precio en dichos mercados.

"Alguna perspectiva para poder penetrar a mercados fuera de Centroamérica podría darse como resultado del programa de inversiones de los países de la Cuenca del Caribe y las expectativas que presenta la Comunidad Europea, pero para el logro de los objetivos se hace imperativo renovar gran parte de la planta industrial, diversificar la producción y otros elementos que de

momento encuentran muchas y serias limitaciones, y que en la actualidad nos sitúa con un gran atraso en comparación de otros países que ya han aprovechado las ventajas de los programas mencionados." _16_/

El 14 de noviembre de 1,989, se emitió el Decreto 65-89, Ley de Zonas Francas, que promueven el desarrollo nacional a través de las actividades que en ellas se realicen, particularmente en acciones tendientes al fortalecimiento del comercio exterior, la generación de empleo y la transferencia de tecnología.

"Una zona franca es una área de terreno físicamente delimitada, planificada y diseñada, sujeta a un régimen aduanero especial establecido en la ley de zonas francas. En una zona franca las personas individuales o jurídicas se dedican indistintamente a la producción o comercialización de bienes para la exportación o reexportación, así como a la prestación de servicios vinculados con el comercio internacional, la zona franca está custodiada y controlada por la autoridad aduanera." _17_/

16/ Facultad de Ciencias Económicas USAC Op. Cit.
Pag. 16

17/ Chinchilla Comelli Guillermo Enrique, Op. Cit.
Pag. 21

3.2. PAPEL DE LAS ASOCIACIONES PRIVADAS EN EL DESARROLLO INDUSTRIAL.

El sector industrial guatemalteco se encuentra agrupado en una serie de asociaciones, cámaras y gremiales de acuerdo a su rama o actividad.

Sin embargo toda esta gama de distintas asociaciones se encuentra aglutinado en asociaciones coordinadoras de sus distintas actividades, entre las cuales podemos mencionar:

El Comité Coordinador de Asociaciones Agrícolas, Industriales y Financieras -CACIF-, La Cámara de Industria de Guatemala, Cámara de Comercio de Guatemala.

Estas asociaciones coadyuvan al desarrollo del sector industrial en general ya que todas sus actividades van encaminadas a lograr un mayor apoyo para sus agremiados. Entre estas actividades podemos mencionar:

- * Velar por sus agremiados en las áreas fiscal-tributarias, infraestructura, fuentes de financiamiento abastecimientos de materias primas e insumos, etc.
- * Prestar asesoría legal, técnica en investigación y tecnología a sus agremiados.

Es por eso de suma importancia el aporte que para el sector industrial brindan las distintas asociaciones privadas de Guatemala, las cuales con sus distintas actividades fomentan el desarrollo y la promoción industrial en general.

3.3 OTROS INCENTIVOS INSTITUCIONALES AL PROCESO DE DESARROLLO DE LA INDUSTRIA

Aunque los incentivos de los impuestos y de las tarifas son los medios más comunes que los países en desarrollo emplean para estimular el crecimiento industrial, su prominencia no debe alejar la atención de muchos otros incentivos que también merecen ser tomados en cuenta. La mayoría de los programas comprensivos para el desarrollo industrial necesitan los incentivos de los impuestos y de las tarifas; pero también necesitan muchos de los incentivos que a continuación se describirán. Todos éstos han sido utilizados con éxito por los países o por las regiones que buscan atraer a la nueva industria. Algunos serán apropiados para ciertas situaciones mejor que para otras; pero la posible utilidad de cada uno debe ser pesada cuidadosamente al establecerse un programa para el máximo desarrollo industrial.

3.3.1 Lugares para fábricas, edificios y emplazamientos industriales.

Para muchas industrias nuevas que un país esté tratando de atraer, el costo del terreno y de los edificios puede ser una parte cuantiosa de la inversión total requerida. Cualquier acción que permita que el

posible inversionista evite todo o parte de este costo, reducirá su riesgo y podrá acrecentar su índice calculado de beneficios. Es especialmente importante evitar ser dueño del terreno y de los edificios en ciertos tipos de industrias, por ejemplo en las que son de trabajo intenso y que prefieren asegurar su movilidad sin echar raíces hondas en cualquier ubicación.

El terreno para la nueva industria podrá estar diseminado en varias ubicaciones en las que haya lugares adecuados o podrá estar concentrado en un lugar. Si el nuevo terreno industrial se desarrolla en escala bastante grande como una unidad, usualmente se le designa como "finca industrial o emplazamiento industrial".

Si el país desea iniciar su programa de desarrollo industrial debe contar con emplazamientos industriales con edificios o sin ellos para su venta o alquiler, o si debe hacerse cargo de la construcción de edificios para factorías, no situados en emplazamientos industriales, esto dependerá de las circunstancias de la situación.

3.3.2 Transporte del equipo fabril.

Si el país que desea obtener una industria está ubicado en una región un tanto alejada para los posibles inversionistas, un incentivo que se justificará será ofrecer la ayuda en el pago del costo del transporte de la maquinaria industrial hacia el interior. Sin esa

ayuda el inversionista podrá pensar que esa ubicación no es conveniente si se compara con otras, debido al alto costo de movilizar el equipo necesario para la fábrica. Este es un buen método para un país que esté alejado de sus inversionistas potenciales y para aminorar el obstáculo a la inversión por razones de distancias.

3.3.3 Adiestramiento de trabajadores.

Una de las mayores cargas sobre una nueva industria en un país subdesarrollado es que debe hacer inversiones cuantiosas para el adiestramiento de sus trabajadores, en tanto que en un país desarrollado podrá encontrar trabajadores con adiestramiento industrial y experiencia que serán productivos con poco gasto adicional para su preparación. Aun cuando el gobierno que desee desarrollar la industria haga mucho abriendo escuelas técnicas, esto no eliminará por completo la necesidad del entrenamiento en el trabajo efectivo en las fabricas.

Durante el tiempo del adiestramiento, las nuevas empresas tendrán que proporcionar materiales y maquinaria costosa, así como pagar salarios. Durante este tiempo la producción aprovechable podrá ser pequeña. Una nueva empresa que proporcione un adiestramiento de esta clase a los trabajadores que lleguen a la industria, no sólo se ayuda a sí misma sino que contribuye a largo plazo al desarrollo industrial del país. Se enfrenta a la

posibilidad de que, al cabo de unos cuantos años, muchos de los trabajadores que ha adiestrado asciendan a puestos mejores en otras empresas industriales. Por estas razones, uno de los gastos más benéficos de una nueva industria que pueda ser subsidiada mediante un incentivo adicional es el costo del adiestramiento de los nuevos trabajadores. Como parte de los incentivos industriales, podrá ofrecerse a una nueva industria un subsidio al contado hasta una suma especificada por cada trabajador que esté siendo adiestrado durante un lapso determinado de varios meses. Es de desear alguna flexibilidad en la suma que se conceda, puesto que los costos de los materiales y del equipo requeridos para el adiestramiento varían ampliamente según el tipo de industria. Normalmente, el subsidio para el adiestramiento no deberá cubrir todos los gastos del mismo; más bien tendrán que ser compartidos por la nueva empresa, digamos por la mitad.

3.3.4 Energía eléctrica y otros servicios

En la mayoría de los países en desarrollo, los servicios que la industria utiliza son proporcionados por las agencias del gobierno. Estos son la energía, el agua, las comunicaciones por teléfono, algunas veces el gas natural y algunos transportes como el ferrocarril. El costo total de estos servicios representa para algunas

industrias una parte cuantiosa de los costos totales para la fabricación.

Un gobierno que considere justificado otorgar a la industria una suma moderada como subsidio más o menos permanente, podrá bien preferir proporcionarlo suministrando algunos o todos los servicios esenciales a tarifas más bajas de lo ordinario, aun a costos más bajos que el total efectivo. Con esto, el gobierno evita el error común en los países en desarrollo de hacer sobrecargos a los usuarios industriales por la energía eléctrica y por otros servicios de la infraestructura, desalentando en esta forma el crecimiento industrial al aumentar sus costos. El gobierno que ofrezca tarifas bajas por el uso de la energía eléctrica y de otros servicios proporcionados a la industria, actúa directamente en la reducción de los costos y en esta forma en la mejora del provecho comercial de las empresas industriales. también estará haciendo algo de valor publicitario para atraer a la industria.

No deberá pensarse que el ofrecimiento de tarifas especiales para la industria sea un plan que un gobierno solamente tenga que considerar. En muchos países más industrializados existe la costumbre de que, tanto las compañías privadas como las públicas de energía eléctrica, vendan la energía a las industrias a tarifas considerablemente más bajas que a los clientes

residentes. Una razón es que la demanda de energía industrial es generalmente más estable que la demanda doméstica, lo que permite un factor más bajo de carga al sistema de energía. Otra razón es estimular el desarrollo económico industrial. Aunque las tarifas bajas por la energía eléctrica y otros servicios son usualmente en forma permanente, no hay razón por la que no pueda concederse un descuento especial por un número de años limitado como incentivo adicional a las nuevas industrias.

La idea de las tarifas especialmente bajas ya sea en transportes o en suministros de energía y otros servicios como estímulo para los nuevos negocios, es cosa bien establecida entre los suministradores privados de los servicios. Estos ven las estructuras de los incentivos en las tarifas como una buena práctica en los negocios que tendrán que dar por resultado mayor producción, reducción en los costos; y en esta forma, a la larga, contar con sus propios medios para compensar los descuentos ofrecidos. Esta justificación de las tarifas subsidiadas como incentivo es aún de mayor valor para los gobiernos que la aportación de un servicio a la nueva industria.

3.3.5 Financiamiento

Los costos del financiamiento representan gran

parte del presupuesto de casi cualquier empresa industrial. Esto es efectivo en los países industrializados; pero mucho más en los países en desarrollo donde el capital es escaso y las tasas de interés son altas. Algún grado de subsidio para disminuir los costos del interés para las industrias nuevas es una de las maneras más útiles para que un gobierno pueda dar un incentivo que valga la pena para el nuevo crecimiento industrial. El subsidio no es solamente valioso en la reducción de las sumas que tienen que encontrarse para el pago del interés, sino que también el hecho de conceder los préstamos es por sí mismo un incentivo importante, puesto que ayuda a resolver el problema del financiamiento suficiente, que es el obstáculo decisivo para muchos proyectos buenos. Mientras más financiamiento pueda obtenerse en forma de préstamos a bajo interés, menos se hallará en la forma de capital de equidad. Para el inversionista esto disminuye el problema de obtener el capital y la cuantía del riesgo, e incrementa el provecho al proporcionar un equilibrio: el índice de ganancias en equidad serán incrementadas por la razón de que a una suma dada de ganancias corresponderá una suma más pequeña del capital en acciones.

El financiamiento subsidiado de las nuevas industrias es un incentivo especialmente bueno por muchas

razones. Puesto que cada solicitud para préstamo se considera por sus propios méritos, es posible que se haga una selección y se conceda el subsidio solamente a los proyectos considerados como de alta prioridad y valor para la economía. Es posible aislar este incentivo de la política y de las prácticas dolorosas, haciendo que el gobierno subsidie el financiamiento para los nuevos proyectos disponibles a través de un banco para el desarrollo o una institución financiera privada. Es un incentivo que no es permanente: se concede una sola vez para que se establezca una nueva empresa y expira cuando el préstamo se reintegra. Finalmente, es un incentivo en el que el gobierno tiene cierta protección contra las pérdidas, puesto que puede conseguir una hipoteca sobre la maquinaria de algunos de los proyectos y sobre otros bienes. En el caso de que el proyecto fracase, algunas o todas las pérdidas podrán compensarse tomando posesión de los bienes que se hipotecaron. La aportación del capital en equidad en vez de préstamos, es otra forma de utilizar la participación financiera como incentivo para la nueva industria. Frecuentemente es preferible por otras razones; pero, como subsidio adolece de la falta de la característica valiosa de los préstamos a bajo costo, la inmediata reducción de los costos y la mejora del provecho que resulten de dar el equilibrio que se conceda a los inversionistas privados en la estructura de capital

de la empresa.

3.3.6 Concesiones en efectivo

Los incentivos podrán tener docenas de formas; muchas son en forma tortuosamente indirecta por la que el gobierno podrá subsidiar bastante a la nueva empresa industrial para hacerla atractiva a los inversionistas privados. Ninguna otra manera es tan sencilla y directa como las concesiones en efectivo. Este es un subsidio que se utiliza en muchos países y hay muchos motivos para recomendarlo, especialmente cuando se le compara con la tarifa de protección y la exención de impuestos, que tienen características indeseables que contrarrestan algunas de sus ventajas. El subsidio en efectivo es la sencillez ejemplificada. Un gobierno ofrece la concesión en efectivo, digamos de una tercera parte del costo de un nuevo proyecto, los edificios, el terreno y el equipo; al reducir la cantidad del capital privado que se necesite, la concesión aminora los riesgos de los inversionistas privados e incrementa el índice probable de ganancias. Los problemas para el financiamiento se reducen, puesto que se necesita una cantidad más pequeña de capital. Los costos de operación del proyecto serán más bajos porque el costo de los bienes fijos se ha reducido y de esta manera los cargos por depreciación son más pequeños. Todos estos beneficios son importantes porque mejoran el

provecho. Las concesiones en efectivo son la manera de aumentar directa y rápidamente el provecho comercial de los proyectos que se consideren de alto valor para la economía.

El valor psicológico de una concesión en efectivo no puede sobreestimarse. Todas aprecian el donativo, especialmente si es en efectivo, y no tiene ningún otro compromiso que no sea el requerimiento de que se realice el proyecto que los inversionistas en cualquier forma deseen implantar. Desde el punto de vista de un gobierno, la concesión en efectivo también tiene sus ventajas. Podrá hacerse por selección mediante un proceso estrecho de investigación o podrá hacerse bastante automática, según se desee. Aunque un gobierno puede pensar que se está desprendiendo de algo si otorga una concesión en efectivo a una nueva industria, debe recordarse que su verdadero objetivo es dar cualquier tipo de subsidio para atraer a la nueva industria. Mirando hacia atrás, la experiencia de muchos países que han hecho préstamos a las nuevas industrias, que han tomado acciones de ellas o que las han poseído verticalmente podría llegarse a la conclusión de que, en la mayoría de los casos, se pudiera haber logrado el importante objetivo del establecimiento de la industria y de su funcionamiento adecuado, con el mínimo de subsidio del gobierno, podría haberse realizado mejor, en

muchos casos, si las concesiones en efectivo inmediato y por una sola vez se hubieran hecho a los proyectos privados que dieran la seguridad de una buena administración.

3.3.7 La ayuda de asesoramiento

La idea de que una agencia del gobierno para el desarrollo proporcione ayuda a los posibles inversionistas para establecer sus proyectos, o métodos semejantes para ayudar a las nuevas industrias después de que hayan iniciado sus operaciones, en uno u otro caso puede ser de tipo asesor, es decir, proporcionar servicios a nivel profesional, encaminados a la solución de los problemas de la empresa a la que se preste el servicio. En un caso, una compañía puede desear la inspección de un mercado; en otro la ayuda en la implantación de un sistema de contabilización de costos. En un tercer caso, puede necesitar la ayuda para el adiestramiento de los trabajadores en los métodos más productivos de trabajo. Estos son los servicios que las empresas industriales bien dirigidas, en los países desarrollados frecuentemente obtienen de los organismos industriales asesores privados. Si se pueden conseguir, ya sea sin costo o a bajo costo de una agencia para el desarrollo, pueden ser un incentivo que será bien recibido por las nuevas industrias y que será visto por

ellas como un apoyo valioso. Posiblemente, y aún más importante, es que el suministro de esos servicios hará mucho para mejorar la productividad industrial, dando en esta forma a la economía los beneficios de un mayor rendimiento industrial por el capital empleado en la industria. Los servicios de consulta podrán aminorar el peligro de fracaso en la nuevas industrias, que siempre implican una pérdida de capital para la economía y el desaliento de los futuros posibles inversionistas.

El proporcionar ayuda a la industria no tiene que limitarse a una ayuda de tipo asesor dentro de la empresa. La ayuda en el desarrollo de mercados de exportación es un ejemplo de la ayuda exterior, que puede ser un incentivo valioso para atraer la inversión a una nueva industria exportadora. El país que tenga representantes comerciales en el extranjero y que pueda efectuar una labor competente al lograr los contactos para desarrollar la exportación y que proporcione informes acerca del mercado de exportación a la negociación interesada, podrá estar en condiciones de proporcionar un servicio de verdadero valor. La disposición y capacidad de un gobierno a través de su agencia para el desarrollo, para proporcionar ayuda gratuita a los posibles inversionistas y después a las industrias que estén funcionando es más que un incentivo, puesto que ayuda a atraer nueva industria. Es la

evidencia del deseo de un país de tener una nueva industria y su preocupación por el éxito continuo de las empresas industriales.

3.3.8 Garantías

La disminución del riesgo en un proyecto es uno de los objetivos principales del inversionista potencial. Dado que el riesgo es lo que desalienta a la mayoría de los inversionistas extranjeros al hacer inversiones en los países en desarrollo, la disminución del riesgo por medio de muchos tipos de garantías es algo que tiene que tomarse en consideración. Las garantías podrán ser de varias formas, las garantías en contra de la nacionalización, las garantías en el privilegio de la conversión monetaria, las garantías de que los técnicos extranjeros podrán entrar al país y las que se proporcionen en contra de los cambios adversos en las tarifas o en los impuestos por un tiempo especificado, podrán ser de valor para mejorar las condiciones de la inversión. Estas garantías tienen que concebirse como incentivos que podrán ofrecerse para atraer a la nueva industria. Aunque un gobierno no pueda dar seguridades positivas de que sus garantías serán respetadas por regímenes posteriores, las garantías escritas que constituyen un contrato entre el inversionista y el gobierno, si tienen cierto valor casi en cualquier país y

constituyen cierta protección para el posible inversionista. Otro género de garantía que un gobierno podrá dar, como incentivo, es la seguridad de que un inversionista será protegido de la competencia por un tiempo especificado. Esto puede hacerlo el gobierno al no conceder permiso para fabricar a otra negociación en la industria, si el país tiene un sistema de permisos industriales.

3.3.9 Zonas Libres

Para las industrias que planean la importación de materiales o de piezas sueltas y que exportan todos o la mayor parte de los productos acabados, una zona libre podrá ser un incentivo importante. Una zona libre es una buena forma de evitar los costos y las complicaciones del sistema de reintegrar los derechos anteriormente pagados sobre el material o las piezas sueltas incorporadas a los productos que después se exportan. Las industrias de esta clase son especialmente importantes en muchos lugares y la toma de acuerdos para facilitar esta clase de operaciones puede justificarse en estas situaciones.

3.3.10 Desarrollo de los servicios de ayuda industrial

En la economía industrial desarrollada, la mayoría de los negocios individuales necesitan realizar solamente

una pequeña parte de toda la serie de operaciones que dan como resultado un producto vendible. Pueden comprar muchos servicios a negociaciones cercanas especializadas. Los negocios que proporcionan servicios a muchos fabricantes de productos acabados pueden hacerlo frecuentemente a un costo más bajo del que tendría que pagarse si la manufactura de los productos acabados se bastara totalmente por sí sola. Las negociaciones que suministran servicios a otros negocios se designan a menudo como industrias de servicio industrial. Se les encuentra en gran variedad en todas las regiones industriales sumamente desarrolladas; la falta de ellas es una carga pesada sobre las operaciones industriales aisladas. Los negocios de servicio industrial, a su vez, requieren para su propio funcionamiento provechoso que exista un conjunto industrial cuantioso, capaz de aportar un mercado para su rendimiento.

CAPITULO IV*LA PARTICIPACION DEL CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR
EN LA PROMOCION Y DESARROLLO INDUSTRIAL**4.1. EL CONTADOR PUBLICO COMO EJECUTIVO FINANCIERO*

"Es definitivo, desde que el hombre es hombre y el mundo es mundo, o mejor dicho, desde que ha habido vida siempre se han dado cambios, porque la vida en si misma es cambio. No obstante, desde la perspectiva que nos ocupa y vivimos, los cambios son de particular interés, porque su análisis nos ayuda a identificar ritmo y trayectoria de probables acontecimientos futuros. Con ello podremos determinar oportunidades, riesgos o amenazas en los próximos escenarios en que estaremos participando como hombres de negocios, gerentes, profesionales de la contaduría pública o simplemente como individuos.

El análisis de esas tendencias, desde la óptica de las organizaciones y negocios, guía la identificación de los impactos probables y posibles que determinados eventos estarán ejerciendo sobre la gerencia y las organizaciones. En otras palabras, un análisis sistemático de esas tendencias permite inferir las

transformaciones que la gerencia debe emprender para responder a las nuevas exigencias que estarán surgiendo en ese ámbito de las empresas y los negocios. Es precisamente en ese proceso de análisis como ubicamos el objetivo de determinar los factores de cambio más significativos que el CPA debe comprender e incorporar en su desempeño profesional.

4.1.1 La acelerada innovación del campo de acción del Contador Público

El mundo de los negocios conforme se analiza retrospectivamente y se proyecta hacia el futuro, marca una trayectoria de cambios que se incrementan exponencialmente. Estos se producen en todos los órdenes y tienen como generador directo a la innovación. Esto es, la innovación ha sido el detonador de las transformaciones que se han producido en toda la historia de la humanidad.

Cabe aclarar que al referirse a la innovación se hace en el más amplio sentido, es decir, no sólo comprende a la tecnológica sino a todas aquellas que generen y cristalicen ideas para satisfacer mejor las necesidades humanas. Es la innovación que se define como: "Introducir nuevas y constantes combinaciones entre los factores de la producción para generar un producto

mejor, nuevo o diferente que impacte positivamente en el mercado y genere beneficios económico-financieros y sociales".

La idea central de la innovación es desarrollar en el CPA un sentido para mirar el cambio como fuente de oportunidades. La necesidad de que las empresas sean cada vez más competitivas, hace que la innovación se convierta en una práctica concreta en forma similar a como se ha establecido la calidad total, la ingeniería de servicios y otras.

En los últimos años hemos sido testigos de la radical transformación de nuestras economías para formar parte de la economía mundial a través de la globalización. En este escenario también surgen los bloques comerciales como la Cuenca del Pacífico, la Comunidad Europea, El tratado de Libre Comercio (en America del Norte).

Estamos en un macrocontexto que radicalmente modifica los tradicionales esquemas de abastecimiento, producción, distribución y de hacer negocios en general.

En el marco de la globalización, evidentemente que las empresas tendrán que luchar por lograr sus objetivos estratégicos de supervivencia, crecimiento real y rentabilidad a corto y largo plazo. Pero, para alcanzar sus objetivos primero tienen que elevar constantemente sus niveles de competitividad para que logren maximizar

mercados, todo lo demás vendrá como consecuencia lógica. Es bajo este esquema, como surge la idea latente entre funcionarios públicos, hombres de negocios, directivos y gerentes en general por buscar constantemente ventajas competitivas. De hecho, éstas se convierten en un parámetro para la toma de decisiones de manera que sus efectos a corto y largo plazo conquisten posiciones competitivas." _18_/

4.2. LA PARTICIPACION DEL CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR EN EL DISEÑO, DESARROLLO Y SUPERVISION DE PROGRAMAS DE DESARROLLO

"La dirección de todo tipo de organizaciones hoy en día, requiere dar respuesta oportuna a los eventos que se presentan en su medio ambiente. En consecuencia, un desempeño efectivo de los hombres de alta gerencia (y como parte de ella ubicamos al CPA), está en que ellos cristalicen los aspectos siguientes:

- * Aprovechen y maximicen oportunidades que se traduzcan en beneficios económico-financieros.
- * Solucionen problemas corrigiendo tanto las derivaciones que se presentan, como previniendo las potenciales que puedan surgir en el futuro.

18/ Pícazo Luis Rubén y Martínez Fabián, LAS NUEVAS DIMENSIONES DEL CONTADOR PUBLICO EN SU DESEMPEÑO PROFESIONAL, IDENTIDAD Y FORMA DE PENSAR
 Pag. 17-34

** Deriven ventajas competitivas sustanciales y sostenibles que lleven a la maximización del mercado.*

Un desempeño gerencial estratégico necesita instrumentos que le permitan encontrar oportunidades, así como identificar problemas. La Planeación Estratégica es un instrumento que permite visualizar, observar y proyectar a una empresa dentro de un contexto futuro. Mediante este escenario es posible determinar los cambios que debe emprender una organización para hacer frente a aquellos eventos que en el futuro condicionen su supervivencia y crecimiento. Es también, un medio para que anticipadamente se identifiquen problemas y se aprovechen oportunidades potenciales.

Para los propósitos prácticos del CPA, la planeación estratégica es: definir e implementar los cambios que se requieran en su empresa para transformarla de lo que es ahora, a lo que debe ser en el futuro conforme a las nuevas realidades, necesidades y demandas de las empresas y gerentes a quienes sirve.

Cabe señalar al CPA (acostumbrado a manejar cifras) que una Planeación Estratégica no es instrumento para formular pronósticos exactos; sino para establecer rumbo y propósito de los eventos a los cuales se tiene que responder con rapidez en un entorno competido, cambiante y turbulento, en el que también hay oportunidades.

Si analizamos el proceso de las decisiones tomadas por la gerencia y el efecto que tiene en lo que es uno de sus principales productos: los estados financieros, observaremos que de una u otra forma, todas las acciones que de ella se deriven tendrán incidencia en las funciones del CPA, porque finalmente todo cuanto se haga tendrá impacto y expresión financiera, quedando registrado en la contabilidad y con ello, en los estados financieros y demás informes contables que generalmente formula el CPA.

Pero, adviértase, los estados financieros muestran efectos de decisiones tomadas con anterioridad, pero no explican causas. Sin embargo, el CPA sí debiera conocer las causas programadas desde el momento mismo que se están formulando los planes estratégicos y operativos. Por lo tanto, la práctica y participación del CPA en el desarrollo estratégico de programas y planes de desarrollo ofrecerá nuevas concepciones de las empresas y negocios, entre las cuales están:

- * Conocer los cambios que deben emprenderse en su organización, acorde a las circunstancias y necesidades futuras de la empresa y de sus gerentes en general.*
- * Crear escenarios futuros que definirán el entorno de las empresas y de los negocios, a partir de examinar las tendencias tecnológicas, económicas, sociales y aun políticas.*

- * *Conocer y manejar los factores estratégicos claves, tanto de la empresa como de sus competidores directos.*
- * *Identificar oportunidades significativas para mejorar sus servicios profesionales y desarrollar nuevos conceptos relacionados con las necesidades de la alta gerencia.*
- * *Desarrollar una actitud de orientación al futuro en el desempeño de sus funciones y en la formulación de informes para la alta gerencia.*
- * *Entrenar y capacitar a su personal para los cambios en el manejo de las nuevas técnicas, para hacer frente a los nuevos escenarios.*
- * *Desarrollar y cultivar una nueva forma de pensar similar a la mente estratega propia de quienes ocupan posiciones de alta dirección.*

El CPA ya se dará cuenta que la planeación estratégica le permite visualizar eventos, que le ayudarán a construir escenarios futuros. Es un ejercicio para manejar información diversificada (diferente a la que él ha estado acostumbrado a utilizar) que le dará nuevas dimensiones a sus funciones y especialidades, así como en sus relaciones con la alta gerencia.

4.2.1 La Planeación Estratégica en el desarrollo de programas de desarrollo

La Planeación Estratégica es fundamentalmente un

proceso de recopilar, analizar y elaborar información, que resulta de escudriñar el futuro, producir ideas y formalizar acciones para alcanzar los objetivos planteados en los programas y planes de desarrollo y fijados en base al mismo proceso de planeación.

El punto de partida para la recopilación, análisis y manejo de información en general, está en las respuestas a las preguntas fundamentales de la Planeación Estratégica:

Donde estamos ?

Mediante esta pregunta se pretende definir la posición actual que tiene una empresa e incluye aspectos como:

- * Objetivos estratégicos a largo plazo
- * Concepto actual del negocio
- * Ventajas competitivas
- * Metodología, técnicas o prácticas que tiene y domina
- * Recursos materiales, técnicos, crédito comercial, etcétera.

Estos puntos son enunciativos, pero adviértase, las preguntas tratan de evaluar los Factores Estratégicos Clave (producto, mercado, competencia, entorno) para tener una idea de las fuerzas y debilidades que una empresa tiene ahora, para enfrentarse al mañana. Desde luego que también incluye el soporte interno de la empresa como su estructura financiera, planta, personal y

otros.

El CPA cuenta con la experiencia en el conocimiento interno de la empresa en torno a cuestiones financieras y que finalmente se plasman en la contabilidad y los estados financieros. Aprovechando dicha experiencia, el CPA debe salir mentalmente de la empresa para conocerla en otra dimensión, precisamente desde el punto de vista estratégico, es decir, en relación a su entorno y a sus Factores Estratégicos Clave. Con toda la información obtenida podrá contruir el perfil estratégico de su empresa, con el cual derivan nuevas dimensiones en sus funciones y servicios profesionales.

Adonde vamos ?

Esta pregunta intenta definir el rumbo que una empresa tomaría si se dejara llevar por las circunstancias que se van presentando, es decir, simplemente reacciona ante los efectos de los eventos de entorno que surgen frecuentemente, cuando ya es tarde y muy atrás de aquellas empresas que han sido oportunas en responder.

La pregunta en cuestión lleva a respuestas que deben y merecen meditarse, si tomamos en cuenta el ritmo de las innovaciones y transformaciones que estamos viviendo y parecen acelerarse en el futuro de las empresas y negocios en general.

Adónde deberemos ir ?

Después de haber dado respuesta a las preguntas anteriores, ya se tiene la información para determinar si con el actual perfil de la empresa puede enfrentarse a lo que será su futuro. Es el momento para que el CPA solo y en conjunto con la alta gerencia se pregunten:

Podrá la empresa hacer frente a los escenarios que se presenten en 5 o más años ?

Si la respuesta es negativa, es el momento para que la gerencia y el CPA empiecen a pensar estratégicamente, lo que implica responder a otro cuestionamiento:

Qué tenemos que hacer ahora para llegar a ser la organización que debemos ser en el futuro ?

La respuesta a esta pregunta lleva a otro ejercicio de análisis e imaginación para derivar cambios que en última instancia, hagan más competitiva a la empresa desde ahora y hacia el futuro.

En este proceso de responder a las preguntas fundamentales de la planeación estratégica, el CPA tiene otra oportunidad de revisar sus funciones tradicionales por ejemplo la auditoría. La auditoría tradicional, incluyendo la certificación de estados financieros cuya información puede tener varios meses de atraso, ya no se adecúa a las necesidades de la dirección de las empresas, ni al público en general. Para sobrevivir, los auditores deberán avanzar más allá de su papel de técnicos

prácticos, para convertirse en asesores confiables de negocios, quienes incrementen el valor de mercado de sus servicios a través de verse, no como un objetivo final, sino como una herramienta para enfrentar problemas de difícil solución.

Desde luego que hay mucho material para reflexionar sobre el desempeño pasado, presente y futuro del CPA. Pero una cosa sí es cierta, el CPA tendrá que tomar decisiones trascendentales en el presente para definir y replantear sus funciones y servicios.

Entre las decisiones que el CPA debe tomar están las siguientes:

- * Deshacerse de rutinas, ideas, conceptos y comportamientos que por lo general están relacionados con las prácticas tradicionales de auditoría, contabilidad, formulación de estados financieros, sistemas de información, control interno, servicios de consultoría y otras.
- * Identificar y aceptar los nuevos conceptos, ideas, acciones y prácticas gerenciales, e incorporarlas a su lenguaje y práctica profesional, como medio para establecer mejor comunicación con la alta gerencia, mismos que serán comunes para la prestación de servicios profesionales en el área de la contaduría pública.
- * Crear y desarrollar nuevos y diferentes conceptos en la

prestación de servicios, acordes a las nuevas necesidades (siempre cambiantes) de quienes actúan en la alta dirección.

- * Aceptar como forma de vida organizacional el manejo estratégico de los negocios, aplicación de técnicas de creatividad e innovación y, en general, prácticas gerenciales actualizadas.
- * Aprender a manejar información diversificada y con ella desarrollar nuevos conocimientos, para aplicarlos tanto a su empresa como a su profesión." _19_/

"Como hemos visto, la aplicación de una buena Planeación Estratégica en cualquier plan, programa o proyecto encaminado al desarrollo de la actividad empresarial, en buena parte depende de la mentalidad de la alta gerencia (incluida en ella el CPA) y su capacidad de visualización hacia el futuro.

Por lo tanto ante los nuevos escenarios en que ya están participando las empresas, los hombres de negocios y gerentes, resalta el papel del contador público por su estrecho vínculo con los anteriores personajes. Debemos fortalecer estas relaciones en el futuro, debido a las difíciles circunstancias que se presentan en una economía

que exige más la eficiencia que la eficacia, más resultados que los medios, y mas conocimientos que insumos materiales; un contexto en el que el contador público debe reflexionar para prepararse acorde a los requerimientos de la nueva economía de la información y el conocimiento." _20_

4.3. *IMPORTANCIA DE LA ASESORIA DEL CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR PARA LA APLICACION DE PLANES DE PROMOCION Y DESARROLLO.*

Sabemos que desde la década de los 70's hasta el momento actual, el mundo ha vivido cambios en todos los órdenes: económico, social, político y tecnológico. Son cambios que también han transformado a las organizaciones; de hecho, éstas han sido inventadas de nuevo.

El ámbito de las empresas, y con ello, de quienes participan directa o indirectamente en su manejo y dirección (incluyendo al CPA), han tenido que enfrentarse a un medio turbulento, lleno de fenómenos novedosos que impactan a las organizaciones en forma tanto favorable como desfavorable, según las racciones y respuestas de sus propios dirigentes. Hacia el futuro ellos tendrán que enfrentarse a nuevas fuerzas y

20 / IBID, Pag. 61 / Chavez Robelo Francisco, CONTEXTO

tendencias; así mismo, deberán encontrar nuevas fórmulas para mirarlo a partir de comprender un presente transformado.

Es posible que el CPA todavía piense en términos del pasado, cuando los cambios eran lentos, casi imperceptibles en un ejercicio contable. Una época de relativas transformaciones en la cual se podían hacer predicciones con cierto grado de certeza, a diferencia de ahora, cuando el ritmo de cambio es acelerado exponencialmente y con grandes discontinuidades que hacen que a un corto plazo, sea difícil tener certeza. Una tendencia que se acentuará en el futuro y será determinante en el desempeño profesional del CPA.

4.3.1 Importancia de la intervención y asesoría del CPA en la consolidación de una sociedad de la información y el conocimiento.

"La importancia del conocimiento (como resultado del tratamiento de información por el individuo) ha dado nacimiento y prioridad a las empresas intensivas en ese recurso. De hecho ha modificado los conceptos de capital, de los activos como generadores de crecimiento y rentabilidad, así como también de valor en relación a la empresa, los productos o servicios y en general, como factor para lograr ventajas competitivas.

Sin embargo, también hay que reconocer que los

gerentes cada vez están más saturados de datos e información y por su volumen y desorden, las respuestas a los fenómenos sobre los que deben decidir, frecuentemente se demoran.

Las innovaciones en las telecomunicaciones y en las computadoras acercará más al emisor y al receptor, eliminando con ello la flotación de la información, es decir, la cantidad de información que permanece en tránsito, en el canal de comunicación y que es lo que demora, en el caso de la gerencia, la toma de decisiones.

Definitivamente que el CPA debe ser parte proactiva e integral de la sociedad de la información y el conocimiento, puesto que su producto (conceptualmente hablando) es la información como base para ejercer control, dirección y tomar decisiones. En este proceso gerencial, el CPA tiene que desarrollar nuevos conocimientos, reorientar sus funciones, proporcionar valor agregado en sus funciones y dar a sus informes un tratamiento comunicativo de acuerdo a sus receptores.

Evidentemente que los impactos que modifiquen las necesidades informativas de los hombres de negocios y gerentes, así como las estructuras y funcionamiento de las organizaciones, serán impactos que alcanzarán al CPA. El surgimiento de actividades relacionadas con el análisis de contenido informativo para fines gerenciales o del nuevo ejecutivo de la alta dirección es la

respuesta a la "ansiedad informativa". Tarde o temprano el CPA tendrá que tomar en cuenta esas situaciones para redefinir sus servicios profesionales que tendrán a su vez, un efecto favorable en su identidad y en las relaciones con la alta gerencia." 21/

4.3.2 Definición del Concepto Estratégico del Contador Público.

Para el caso particular de los servicios que proporciona el CPA, hay que conceptualizar los beneficios que el gerente y hombre de negocios espera recibir de ese personaje. Aceptemos entonces que para el CPA el concepto estratégico de sus funciones es:

"La descripción concisa del valor y beneficios que los receptores del CPA (clientes, gerentes, empresas, inversionistas y otros) reciben cuando él les proporciona sus servicios profesionales".

Analizando el siguiente esquema podemos ver las relaciones entre los servicios tradicionales del CPA y el valor esperado por sus receptores.

21/ Picaso Luis Rubén y Martínez Fabian, Op. Cit.
Pag. 73 - 74

RELACION SERVICIO-CLIENTE

TIPO DE SERVICIO	PROPOSITO	VALOR PARA EL CLIENTE
Auditoría Fiscal	Confirmar que una empresa ha cumplido cabalmente con sus obligaciones tributarias.	Sentir confianza de que ha cumplido óptimamente con sus obligaciones tributarias.
Consultoría Fiscal	Dar apoyo para que una empresa cumpla con sus obligaciones tributarias, logrando optimizar sus recursos financieros cumpliendo con las leyes y disposiciones de carácter impositivo.	Optimizar los recursos financieros cumpliendo con sus obligaciones impositivas, dentro del marco de las leyes y disposiciones correspondientes.
Consultoría de Administración (Nivel alta dirección)	Dar solución para incrementar la productividad y la eficiencia.	Reducir costos y gastos de operación.
Consultoría en Administración (Nivel alta dirección)	Dar solución y apoyo a los altos ejecutivos para tomar decisiones más efectivas.	Aumentar y generar mayores utilidades, consolidar un negocio.

Tomando en cuenta la naturaleza y papel de los hombres de Alta Dirección, con una mentalidad de estrategia y entendiendo su desempeño, el CPA debiera tener servicios apropiados para que ellos consoliden una visión estratégica de sus negocios. Adviértase que esa elite de gerentes van más allá del funcionamiento regular de sus empresas, toman en cuenta a la sociedad en la que actúan y visualizan el futuro, para dar dirección y propósito a sus negocios. Examinemos este tipo de servicios:

TIPO DE SERVICIO	PROPOSITO	VALOR PARA EL CLIENTE
Consultoría en Planeación Estratégica	Proveer información que tenga tendencias y escenarios futuros en relación a la empresa.	Obtener una visión estratégica para visualizar oportunidades y riesgos así como amenazas.
Interpretación de base de datos de cliente	Monitorear las necesidades y hábitos del cliente.	Movilizar mercados haciendo mercadotecnia directa.
Análisis estratégicos de competidores	Identificar fortalezas y debilidades de la empresa en relación a la competencia.	Derivar ventajas competitivas.

En los ejemplos anteriores podemos darnos cuenta que los servicios del CPA en realidad tienen como resultado final lograr mayor productividad y eficiencia, así como elevar el potencial para generar mayores ingresos y utilidades, es decir, logros operativos y estratégicos. Al final de cuentas esto es lo que priva en la mente de sus clientes, por lo que cabe destacar y tener presente que conceptos tales como productividad, eficiencia, eficacia, reducción de costos, potencial para generar mayores utilidades, confianza, etcétera, son elementos que fortalecen la relación servicio-cliente, debido a que se precisa el valor y beneficio que éste recibe del CPA.

También es importante fijarse en la mente que, un hombre de negocios o gerente adquiere el beneficio y valor (maximización de mercados, ventajas competitivas, utilidades a corto y largo plazo). Son los ingredientes básicos que deben contener y resaltar el CPA en sus servicios. Todo lo demás será valor agregado que será el factor que consolide la comunicación y una nueva identidad del CPA.

Hacemos hincapié en que la contaduría pública tiene en este proceso una gran responsabilidad institucional, la cual debe ser cristalizada a partir de que cada contador público asuma la propia. Y lo podrá lograr desde la forma como actúe en conjunto con su personal, en

sus comunicaciones, en la prestación de sus servicios, en el diseño de sus informes y en otras formas que lleven al propósito central de fortalecer su desempeño profesional, identidad y forma de pensar.

Cabe aquí hacer mención de uno de los postulados definidos por el comite ejecutivo 1990-1992 del Colegio de Contadores Públicos de México, A. C. en cuanto a la misión del contador público, definiéndola de la siguiente manera:

" La misión del Contador Público es coadyuvar con nuestro desempeño profesional y ético a que las entidades en que participamos sean competitivas, logren crecimiento real, sean rentables y cumplan su responsabilidad social.

El proceso para desarrollar y definir la anterior misión esta contenido en el esquema siguiente:

Será responsabilidad de la profesión organizada y de cada uno de sus miembros traducida en realidad. El objetivo central es que el CPA viva un sentido de misión y propósito. Que no diga:

! Hago Auditoria ! ó ! Soy el contador ! sino que diga:

! YO CONTRIBUYO AL CRECIMIENTO Y DESARROLLO DE MI EMPRESA !" _22/

*_22/ Ficazo Luis Rubén y Martínez Fabián, Op. Cit.
 Pag. 91 - 99*

CONCLUSIONES

1. *En la actualidad la estructura productiva de los países de mayor ingreso por habitante se caracteriza en general, por una mayor significación de la industria manufacturera. Asimismo en el desarrollo económico de estos países existe una marcada relación entre el crecimiento del ingreso y el más rápido aumento de la producción industrial.*

2. *El proceso de industrialización, constituye uno de los más significativos cambios estructurales de la producción que trae el desarrollo económico, de ahí la necesidad de implementación adecuada de programas de promoción y desarrollo industrial.*

3. *En el contexto de la búsqueda de estructuras de calidad y desarrollo industrial el Contador Público y Auditor en su posición de ejecutivo financiero puede jugar un papel de vital importancia pues a través del panorama objetivo que le ofrece el conocimiento financiero de la entidad y la aplicación de su juicio y criterio profesional, está en la capacidad de constituirse en un elemento clave en el objetivo general de la empresa.*

4. Como parte del proceso de organización de una empresa en su afán de ejecutar las operaciones con mayor eficiencia, el Contador Público y Auditor puede proveer beneficios concretos efectuando trabajos de auditoría operacional, que le permitan después establecer un diagnostico y señalar áreas deficientes así como sugerir las medidas correctivas tendientes a la búsqueda del desarrollo industrial.

5. La participación del Contador Público y Auditor en la promoción y desarrollo industrial dentro de la industria manufacturera asentada en la ciudad capital de Guatemala en la época actual es, desde el punto de vista económico, como asesor en el diseño de estrategias, fijación de objetivos, identificación de debilidades y fortalezas internas y externas de la organización. Y desde el punto de vista financiero diseñar y evaluar las distintas alternativas de inversión o de financiamiento analizando la más conveniente para la organización.

RECOMENDACIONES

1. *Implantar planes y progamas concretos tendientes a la promoción y el desarrollo industrial, apoyando y fomentando la industria manufacturera.*
2. *Descentralizar la industria, pues se considera que es una medida necesaria para el desarrollo de la actividad manufacturera, para evitar la macrocefalia, la cual implica el encarecimiento de los servicios o la insuficiencia de los mismos, obstaculizando con ello el desarrollo industrial.*
3. *Revisión y actualización de la legislación vigente que rige la actividad industrial para proveer los medios legales que estimulen la inversión y promuevan la creación de nuevas industrias o el desarrollo de las ya existentes.*
4. *Aplicar programas efectivos y estrategias concretas para hacer a las empresas altamente competitivas y eficientes, tomando en cuenta que en los últimos años la economía mundial se ha caracterizado por la conformación de bloques económicos los cuales traen como consecuencia que en esos conjuntos económicos circulen libremente mercancías, capitales, etc. bajo*

condiciones de alta competencia, es importante que las empresas que deseen sobrevivir estos momentos de globalización y alta competencia apliquen programas efectivos de desarrollo.

- 5. Dar más oportunidad al Contador Público por parte de la empresas de ser agente de cambio, ya que tiene la capacidad y la responsabilidad de promover innovaciones en las empresas en que participa, puesto que su campo de acción es fértil para impulsar ideas prácticas que se traduzcan en reducciones de costos, incremento en la productividad, y mayor eficacia de la estrategia, entre otros logros.*

BIBLIOGRAFIA

- 1) BANCO DE GUATEMALA. *Recopilación de Leyes de la República de Guatemala.*
Guatemala
1,947
- 2) BANCO DE GUATEMALA, Depto. de Estadísticas Económicas.
Resultados de la Encuesta de Opinión Empresarial
Guatemala
1,995
- 3) CAMARA DE INDUSTRIA DE GUATEMALA. *Diagnóstico y Evaluación del Sector Industrial Guatemalteco*
Guatemala
1,990
- 4) CASTRO Y LESSA. *Introducción a la Economía* 37 Edic.
Mexico
Editorial Siglo XXI
1,982
- 5) CENTRO NACIONAL DE PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES -GUATEXPRO- *Legislación vigente para el desarrollo del sector industrial.*
Guatemala
1,966

- 6) CHINCHILLA COMELLI, GUILLERMO ENRIQUE. *El proceso de deterioro industrial en Guatemala durante la década de los ochenta.*
Tesis Economista USAC
Guatemala
1,993
- 7) DIARIO DE CENTRO AMERICA. Tomo CCXI
Guatemala
1,979
- 8) ERAZO FUENTES, ANTONIO. *El desarrollo de la industria textil en el occidente del país de Guatemala.*
Tesis Economista USAC
Guatemala
1,970
- 9) FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, USAC. *Revista Presencia No. 12*
Guatemala
1,989
- 10) GARCIA MENDOZA, ALBERTO. *Análisis e Interpretación de la información financiera.*
Mexico
Editorial Continental
1,991

- 11) MELENDRERAS SOTO, TRISTAN. *La crisis de la Industria Guatemalteca o la necesidad de modernizar el capitalismo de Guatemala.*
Guatemala
IIES, USAC
1,989
- 12) MINISTERIO DE ECONOMIA. *Revista Memo Económico No. 3*
Guatemala
1,994
- 13) PICAZO MARTINEZ, LUIS RUBEN y MARTINEZ VILLEGAS FABIAN. *Las nuevas dimensiones del Contador Publico en su desempeño profesional, identidad y forma de pensar.*
Mexico
Editorial Interamericana de Mexico, S.A. de C.V.
1,992
- 14) PRENSA LIBRE. *Revista Dinero No. 31*
Guatemala
1,994
- 15) RODRIGUEZ DE MATA, IRENE REGINA. *El proceso de Industrialización en Guatemala.*
Tesis Economista USAC
Guatemala
1,982
- 16) SIGLO VEINTIUNO. *Revista Personas y Empresas*
Guatemala. 1,995
-

- 17) SOZA VALDERRAMA, HECTOR. *Planificación del
Desarrollo Industrial.*
Novena Edición
Mexico
Editorial Siglo XXI
1,981
- 18) TERRY, GEORGE R. *Principios de Administración.*
Mexico
Editorial Continental, S.A. de Mexico
1,987