

CATALOGADO

Distr.
RESTRINGIDA

LC/MEX/R.464
16 de mayo de 1994

ORIGINAL: ESPAÑOL

BIBLIOTECA NACIONES UNIDAS MEXICO

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

**LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS INDUSTRIALES DE GUATEMALA
Y EL FUNCIONAMIENTO DE LOS MERCADOS**

El presente documento fue elaborado por el señor Arturo Padilla Lira, consultor del Proyecto "Fortalecimiento de la Cooperación Internacional para Centroamérica", BT-ITA-09-087, que se realiza en la Unidad de Desarrollo Industrial. Las opiniones expresadas son de la exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

94-5-38

INDICE

	<u>Página</u>
I. INTRODUCCION	1
II. CARACTERIZACION GENERAL	3
A. MARCO CONCEPTUAL	3
1. Definiciones básicas de las PYMEI	7
2. Cobertura del estudio	9
3. La apertura de los mercados	9
B. VISION DE CONJUNTO	10
1. Estructura productiva de las PYMEI	12
2. Información cuantitativa	12
3. Información cualitativa	13
a) Capital	13
b) Mano de obra	14
c) Materias primas	14
d) Producción	14
e) Mercado	14
f) Administración	14
g) Trámites y burocracia	15
4. Obstáculos más frecuentes afrontados por las PYMEI	15
C. GRADO DE INFORMALIDAD	17
D. POLITICA DE GUATEMALA ANTE LA APERTURA DE LOS MERCADOS	18
III. EL MERCADO DE INFORMACION PARA LAS PYMEI	22
A. OFERTA Y DEMANDA DE SERVICIOS DE CAPACITACION EMPRESARIAL	22
1. Formación de empresarios	23
2. Servicios profesionales utilizados	25
3. Balance de oferta y demanda de servicios	26
B. OFERTA Y DEMANDA DE INFORMACION PARA LA TOMA DE DECISIONES	26
1. Fuente de información para equipo, maquinaria e insumos	26
2. Ferias, consultorías y otros servicios	27

800249

3.	Oferta y demanda de estudios de mercado	27
4.	Las PYMEI y el sistema de licitaciones del sector público	28
5.	Bolsas de subcontratación	29
6.	Patentes y normas de calidad	29
C.	EFICACIA DEL MERCADO DE FORMACION E INFORMACION	30
1.	En el entorno actual	30
2.	Ante la apertura de mercados	30
IV.	EL MERCADO FINANCIERO PARA LAS PYMEI	31
A.	OFERTA Y DEMANDA DE CREDITO BANCARIO PARA LAS PYMEI	32
1.	Crédito de avío	33
2.	Crédito refaccionario	34
B.	FUENTES ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO	35
1.	Proveedores	35
2.	Otros servicios	35
3.	Servicios informales	36
C.	SERVICIOS COMPLEMENTARIOS	36
D.	TIPO Y USO DE SEGUROS	36
E.	EL MERCADO DE DIVISAS	37
F.	GRADO DE SUFICIENCIA DEL SISTEMA FINANCIERO	38
1.	En el entorno actual	38
2.	Ante la apertura de mercados	39
V.	ASPECTOS DIVERSOS	40
A.	CARACTERISTICAS DE LOS EJECUTIVOS	40
B.	EXPORTACIONES	40
C.	PERSPECTIVAS DEL MERCADO	40
VI.	CONCLUSIONES	41
VII.	RECOMENDACIONES	42
	<u>Anexo estadístico</u>	43

I. INTRODUCCION

La apertura de la economía guatemalteca al comercio internacional de bienes plantea la inquietud en torno a la posición competitiva de las empresas nacionales, sobre todo de las pequeñas y medianas. En particular, conviene indagar sobre la eficiencia de los mercados domésticos, ya que si los mercados para los factores de producción (como recursos humanos y capital) no funcionan adecuadamente, los empresarios nacionales se hallarán en desventaja frente a la competencia externa. Sobre la base de esta hipótesis se ha elaborado el presente documento.

El Gobierno de Guatemala se encamina a abrir los mercados de bienes a una mayor competencia del exterior, fundándose en la expectativa de que la intensificación de la competencia genere un aumento de la eficiencia y la productividad del aparato productivo nacional. Es dable prever que para las empresas de menor tamaño, el proceso de adaptación al nuevo entorno económico presentará dificultades derivadas de posibles distorsiones en el funcionamiento de algunos mercados domésticos.

Este estudio sobre las pequeñas y medianas empresas industriales, a las cuales en adelante se identificará como PYMEI, recolectó la información para analizar el desempeño de dos mercados específicos en relación con ellas, el financiero y el de información.

La técnica más importante aplicada en la investigación fue la encuesta directa a las empresas, cuyo relevamiento se efectuó sobre una muestra escogida a partir del universo de las PYMEI. Con ese propósito se tomó como base el Directorio Nacional Industrial 1993, que incluye el listado oficial de establecimientos industriales del Instituto Nacional de Estadística (INE), considerado la mejor fuente disponible. Además, se realizaron entrevistas con empresarios previamente seleccionados, para corroborar y ampliar algunos de los aspectos de la encuesta.

La encuesta se practicó durante la segunda quincena del mes de diciembre de 1993. Aunque la época del año implicaba algunos inconvenientes, de antemano considerados, se contó con la entusiasta cooperación de los empresarios, quienes se mostraron interesados en la iniciativa del estudio.

Con objeto de enmarcar teóricamente el problema, se consultó la documentación y bibliografía disponible, así como algunas estadísticas relacionadas. En forma adicional se recurrió a entrevistas con funcionarios de entidades públicas vinculadas al subsector y a directivos de algunas organizaciones no gubernamentales que desarrollaron en el pasado inmediato valiosas experiencias sobre la materia. La pesquisa se centró en los aspectos financieros, de formación de recursos humanos y de información, atendiendo también algunas áreas vinculadas indirectamente.

En especial destacó la colaboración prestada por la Oficina del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) en Guatemala, que brindó la información disponible sobre el tema y sirvió de canal para establecer contactos con entidades de intereses afines. Otras fundaciones y organismos, cuya enumeración sería muy extensa, aportaron puntos de vista y experiencias sobre el campo de estudio.

Por otra parte, también se afrontaron ciertos obstáculos para captar información confiable. La inexactitud de algunos antecedentes y referencias obligó a su verificación directa con los profesionales e investigadores responsables, cuando ello fue posible. Estos eventos impusieron una constante vigilancia sobre la consistencia de la información obtenida.

A reserva de la presentación detallada de los resultados del estudio, en particular de los aspectos explorados por la encuesta y los que se obtuvieron en las entrevistas, se ofrece a continuación un panorama general de la investigación de campo.

De una muestra total de 180 empresas, se visitaron 171 y quedaron sin contactar 9 que, por diversos motivos, no fueron accesibles. En total se lograron 80 entrevistas completas, de las cuales 60 pertenecen al subconjunto de pequeñas empresas industriales y 20 al de medianas.

En la aplicación de la encuesta se presentaron 62 rechazos, explicables en gran parte por la época del año; a su vez, para 29 registros inexactos no fue posible localizar las respectivas empresas.

Se escogió un muestreo al azar de las subramas de las pequeñas y medianas empresas industriales, reclasificándolas en cinco grupos para facilitar el manejo de los resultados y del procesamiento de la información. Los rubros fueron: productos alimenticios; textiles y vestuario; cuero y calzado; madera y muebles, y metal, plástico, papel y cartón. Un metodólogo, un coordinador de campo y cinco entrevistadores, apoyados por un asistente de muestreo y dos técnicos de procesamiento electrónico, trabajaron en la codificación, levantamiento y procesamiento de la encuesta.

Entre los hallazgos del estudio se puede adelantar que si bien el mercado financiero de Guatemala tiene suficiencia para cubrir las demandas de las PYMEI, las condiciones y características de los servicios crediticios inhiben fuertemente su acceso. De manera similar, los medios disponibles en el país para la formación de recursos parecen ser suficientes, pero la capacidad de las pequeñas y medianas empresas industriales para utilizarlos se enfrenta a limitaciones y obstáculos. No obstante, existe un margen de maniobra brindado por la actitud claramente positiva de los programas de Gobierno, por una incipiente organización del subsector y por la definida disposición de la asistencia técnica internacional para apoyar a las PYMEI. Ante la apertura de mercados, se considera esencial hacer un esfuerzo que permita robustecer la organización de las PYMEI con objeto de facilitar la cooperación técnica y financiera en aquellos aspectos que más contribuyan a su supervivencia y desarrollo.

II. CARACTERIZACION GENERAL

Durante el decenio de los ochenta se percibió un aumento de las pequeñas unidades productivas en los países en vías de desarrollo. En general, esta evolución ha sido una respuesta a las distintas dificultades que para las mencionadas sociedades han derivado del crecimiento de la población, de la falta de fuentes de empleo y de la necesidad de adaptar los procesos productivos a las fluctuaciones de la demanda y a la rigidez de los costos. Con todo, se trata de un fenómeno que merece atención por la cantidad de personas que abarca y porque las pequeñas y medianas empresas podrían ser más estables y menos conflictivas que las mayores, como fuente de empleo; y, además, porque promete gran flexibilidad para apoyar el desarrollo de industrias de mayor escala por la vía de los subcontratos. Esta última característica ha sido muy utilizada en los países desarrollados para propiciar la adaptabilidad de las grandes empresas a las condiciones de los mercados.

A. MARCO CONCEPTUAL

En el marco de la globalización económica, la apertura de los mercados constituye un elemento central de la estrategia económica. En esta perspectiva, las pequeñas y medianas empresas deben considerarse por su respuesta no sólo a las condiciones impuestas por la necesidad de flexibilizar la oferta industrial, sino también por la adaptabilidad que muestren al reacomodo que provocará este proceso en los países de menor desarrollo relativo.

Las unidades de producción que operan en las condiciones de mercado, desde la integrada por una sola persona hasta la gran corporación, componen el aparato productivo y constituyen el conjunto empresarial. En la economía guatemalteca, en ese dominio, se identifican claramente dos subconjuntos que coexisten y en algunas circunstancias se complementan. Por una parte, se cuenta la empresa privada, como área unificada independiente del control gubernamental, con la actividad orientada básicamente a la maximización del excedente económico (valor generado por encima de la retribución a los factores utilizados); y por la otra, la empresa de subsistencia, cuyo objetivo primordial consiste en mantener el recurso humano ocupado y asegurar su retribución. Entre estos dos extremos hay una multiplicidad de unidades que varían de escala, tipificadas usualmente como pequeñas y medianas, y que están caracterizadas por elementos de las dos categorías o subconjuntos mencionados, en función de su tamaño, del tipo de bien y de las condiciones del mercado que abastecen.

La lógica de la rentabilidad y de la acumulación son propias de la empresa privada y orientan, en general, la decisión acerca de las inversiones y de la escala de producción. Así, su actividad económica se desenvuelve teniendo como marco de operaciones el cuerpo de regulaciones legales sobre los procesos de producción, de distribución y de mercadeo, el régimen laboral y el sistema fiscal. A su vez, las unidades de subsistencia operan más sobre la base de la estabilidad de la ocupación de la mano de obra y de procesos simples que no entrañan mayor inversión (por la falta de acceso al sistema financiero), guardan escasa observancia de los procedimientos legales, presentan una indefinida situación laboral, aportan poca o ninguna contribución fiscal y se mueven la mayoría

de las veces al margen de todo régimen normativo. Por estas características se las ubica en el llamado sector informal o de economía subterránea.

Un método comúnmente empleado para la clasificación de las empresas se basa en las escalas de actividad, medidas mediante indicadores sobre número de trabajadores, valor de las inversiones y volúmenes de producción. Si bien de este manera se puede caracterizar a las pequeñas y medianas empresas, una comprensión más fina de su identidad requiere considerar el tipo de relaciones establecidas en el desarrollo de su actividad (producción o servicios) y su interacción con el resto de la economía. Por las relaciones que se cumplen en su interior, podrían distinguirse tres tipos de empresa: 1) de acumulación; 2) de producción mercantil simple, y 3) de subsistencia.

La interacción de las dos últimas con el sistema económico nacional asume un carácter funcional, en cuanto permiten la reproducción de la fuerza de trabajo: ya sea al proporcionar bienes o servicios a menor costo, o bien al calificar trabajadores que luego se trasladan a las empresas caracterizadas por la acumulación de capital.

En Guatemala no existen criterios uniformes para la clasificación de las empresas. Más adelante se presentan distintas concepciones de carácter legal y operacional así como técnicas, que fundamentan el análisis del presente estudio.

La caracterización de las empresas industriales de menor tamaño dista mucho de ser clara e inequívoca, porque tienen como límite inferior un sinnúmero de unidades que subyacen en la frontera de la informalidad o son informales, y porque además su actividad se confunde con una serie de artesanías y oficios más cercanos a los servicios que a la actividad manufacturera. A este estrato inferior se denomina comúnmente "microempresa" y, dada su importancia social y económica, se consideró oportuno describir algunas de sus características para definir lo que sería ese difuso límite de las llamadas pequeñas empresas industriales. Aun cuando no serán objeto de análisis específico, es útil conocer algunos de sus rasgos, provenientes de recientes estudios ^{1/} sobre este particular subsector.

Las microempresas son establecimientos de producción o servicios que emplean entre tres y ocho trabajadores promedio, incluyendo al propietario, quien, además de las actividades puramente empresariales de gestión administrativa, participa directamente en los procesos de producción o servicio. El monto total de capital invertido, en el caso de los beneficiarios del Sistema Multiplicador de la Microempresa (SIMME) —único del que se dispuso información— asciende a 4,600 quetzales (904 dólares), ^{2/} excluyendo disponibilidades monetarias. El volumen de ventas mensuales, que en general equivale al total de la producción, se sitúa alrededor de 1,000 quetzales (196 dólares) según distintas fuentes, aunque para los beneficiarios del SIMME el promedio se

^{1/} Se han tomado los datos principales de la *Encuesta a Empresarios de la Ciudad Capital, Resultados del relevamiento mairicial*. Mimeo, PECED, Universidad de San Carlos de Guatemala, 1990.

^{2/} El equivalente en dólares representa un cálculo aproximado, que se estima sobre la cotización vigente en el momento al que corresponde el monto en quetzales.

aproximada a 3,000 quetzales (589 dólares) mensuales. Se trata de empresas de propiedad individual, aunque, según el estudio de la Universidad de San Carlos (USAC), en 9% de los casos son de carácter asociativo.

Según la fuente, la mayoría de los propietarios de microempresas son del sexo masculino (80%), jefes de familia (89%), adultos entre los 25 y los 60 años de edad (85%), con escolaridad primaria o secundaria (93%) y calificación práctica en su actividad; ocupan un promedio de cuatro dependientes. En su actividad anterior se desempeñaban como trabajadores asalariados (76%) que en su mayoría se retiraron voluntariamente de su empleo buscando independizarse y mejorar sus ingresos. Algunos desarrollan actividades complementarias (15%).

Un estudio de casos ^{3/} reveló aspiraciones de incrementar su actividad empresarial, aunque la identidad como empresarios tiene más bien un carácter proyectivo, pues suelen conservar su identidad como trabajadores, en algunos casos de tipo artesanal, por lo que otorgan primacía al valor de uso sobre el valor de cambio de sus productos. Varias fuentes indican que el ingreso promedio de los propietarios, como remuneración a su trabajo, supera al salario promedio nacional, aunque es insuficiente para satisfacer el costo de los bienes y servicios básicos para una familia de cinco miembros.

Los trabajadores de las microempresas, en su mayoría, son varones, sin parentesco con el propietario, con puesto permanente (no obstante, existe alta movilidad laboral en el subsector), y reciben una remuneración salarial a destajo en más de la mitad de los casos. En 1990 los salarios que percibieron (242 quetzales mensuales, alrededor de 47 dólares) estuvieron por debajo del promedio nacional, pero superaron ligeramente el mínimo legal (211 quetzales, o sea 41 dólares mensuales). Es pertinente indicar que las jornadas laborales en este sector exceden a menudo las 44 horas semanales que son normales en las empresas medianas y grandes.

En la mayoría de las microempresas se utilizan principalmente insumos de origen nacional (65%), los cuales son proveídos por distribuidores mayoristas en más del 50% de los casos, por minoristas en un 33% y en poco más del 10% por productores y cooperativas. Únicamente en las actividades de zapatería y carpintería se menciona la importación directa de materiales, pero con poca importancia como vía de suministro (2.5%). Las compras de materiales se realizan al contado, casi en su totalidad, aunque existe crédito de proveedores y suministro a consignación. Las compras se efectúan con un frecuencia semanal en el 60% de las microempresas y los datos sobre el valor de inventarios indican que éstos equivalen a la tercera parte de los requerimientos mensuales.

La dotación de maquinaria y equipo tiene un valor promedio de 2,200 quetzales (alrededor de 432 dólares) y constituye la mayor inversión fija de las microempresas; casi en su totalidad se trata de bienes de capital importados. Las principales formas de adquisición son la compra a importadores o la compra de equipos usados; únicamente el 5.5% de ellos recurre a la importación directa. En un 15% de la totalidad de las microempresas, los equipos han sido construidos por el propio empresario o fabricados por encargo.

^{3/} Juan Pablo Pérez Sáinz, *Ciudad, Subsistencia e Informalidad*, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Guatemala, 1990.

Se constató que el local de la microempresa estaba situado en la misma vivienda del propietario (69%), propia en 40% de los casos; o en sitios distintos (27%) e incluso en la calle (4%, según el estudio de la USAC, 1990). Por lo general, se trata de espacios pequeños que se encuentran en condiciones inadecuadas para la actividad empresarial.

El proceso de producción en la microempresa es intensivo, con predominio de las técnicas manuales, además de poseer una débil división de tareas. El subsector tiene una productividad baja; la producción bruta por hora/hombre de trabajo oscilaba entre 5 y 6 quetzales (alrededor de 1 dólar), con un valor agregado del 39% en 1990. En la rama de confección hay evidencia de flexibilidad funcional; al mismo tiempo, se observa una notable adaptabilidad al mercado por la vía de la imitación de modelos.

Las microempresas atienden fundamentalmente el mercado de la localidad (91%) y un pequeño porcentaje a otras plazas en el país. Una mínima cantidad de microempresarios exporta. Predomina la venta directa al consumidor (85%) y en pequeñas proporciones la venta a detallistas, mayoristas y fábricas; asimismo, algunas microempresas operan subcontratos de maquila (19% de las unidades en confección y 15% en zapaterías).

El margen de utilidad sobre ventas que predominaba en 1990 se situaba entre 25% y 35%, menor al de 1986 (que era de 30%-40%), lo que demuestra el deterioro ocasionado por el proceso inflacionario, ante la imposibilidad de los propietarios de trasladar al precio de venta la totalidad de los incrementos de sus costos. En ese margen de utilidades probablemente esté incluida la remuneración al trabajo del propietario.

El financiamiento de las microempresas depende fundamentalmente de los ahorros del propietario (68% en la ciudad capital, según SIMME, en 1989). El acceso a otras fuentes es muy limitado. En 1990 la tercera parte de los microempresarios en la ciudad capital declaró haber recibido crédito (sin especificar la fuente); podría tratarse de préstamos bancarios, de acuerdo con la tasa de interés modal reportada (15%-16% anual).

Las principales actividades microempresariales son:

1. Comercio
2. Sastrería y confección
3. Zapatería
4. Mecánica
5. Carpintería
6. Producción y venta de alimentos
7. Fabricación de estructuras metálicas
8. Servicio de electricista
9. Tapicerías

Los cuatro problemas principales señalados por los microempresarios son, en orden de importancia:

1. La falta de capital (maquinaria, materiales, instalaciones)
2. El mercado y la competencia
3. Falta de mano de obra calificada
4. Registro legal de la empresa

En enero de 1990, cuando se levantó la encuesta de cuyos resultados fueron tomados los datos anteriores, el costo de la canasta básica de bienes y servicios para una familia ascendía a 725 quetzales mensuales (alrededor de 140 dólares), según el Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales (IIES) de la Universidad de San Carlos. De acuerdo con la información, casi la mitad de las microempresas registraba ventas por debajo de ese valor, de lo cual se puede deducir que ese grupo se desenvuelve en condiciones de subsistencia. Aproximadamente la quinta parte de las microempresas de la muestra obtenía utilidades por encima de ese valor de referencia, pero únicamente el 15% de los microempresarios percibía una remuneración salarial superior.

Lo anterior da una idea del nivel más abatido de las pequeñas empresas. Corresponde ahora revisar más puntualmente los aspectos conceptuales contemplados en los propósitos de este estudio, para lo cual se partirá de las definiciones prevalecientes para las pequeñas y medianas empresas industriales. Luego, se expondrá el nivel de la cobertura del estudio y se concluirá con una revisión somera sobre la apertura de los mercados.

1. Definiciones básicas de las PYMEI

Con objeto de determinar los subgrupos o categorías de las pequeñas y medianas empresas industriales, se recurrió a consultar definiciones legales y operacionales contenidas en el cuerpo normativo e institucional del país, así como algunas provenientes de investigaciones específicas. Las definiciones legales representan una interpretación formulada a partir de normas contenidas en el Código de Comercio, la Ley del Impuesto del Valor Agregado y la legislación del Seguro Social. Las definiciones operacionales se adecuan a los criterios del Instituto Técnico de Capacitación y Productividad (INTECAP) en cuanto a tipos de empresas para programas de capacitación; del Ministerio de Trabajo, referidas a su clasificación en el Directorio de Empresas; y del SIMME, relacionadas con los criterios utilizados para la identificación de sus grupos-meta. Finalmente, las definiciones resultantes de investigaciones empíricas provienen de los trabajos de campo realizados por la Fundación para el Análisis y Desarrollo de Centroamérica (FADES) y la USAC.

La información de las diferentes fuentes se ha tabulado de acuerdo con el tipo de definición, fuente legal o institucional y categoría de empresa, relacionándolas con los criterios o parámetros más relevantes. Nótese que abundan las referencias al monto del capital y al número de trabajadores, y que para las restantes prevalecen las definiciones de INTECAP, con muy pocas referencias de las demás fuentes. Ello obedece a que la naturaleza cuantitativa de los criterios de capital y número de trabajadores facilita su aplicación; en tanto que los demás criterios entrañan mayor dificultad y pueden ser eventualmente vulnerables a la consideración subjetiva. El resumen

de los criterios de capital y de número de trabajadores, para los cuatro niveles de empresa presentados, es el siguiente:

	Capital (Q)		Número trabajadores	
	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo
Microempresa	2,000	35,000	2	8
Pequeña Empresa	2,000	75,000	5	19
Mediana Empresa	5,000	200,000	20	50
Empresa grande	> 200,000		> 50	

Para 1993: 5.90 quetzales = 1 dólar.

En el resumen anterior se puede apreciar que, dependiendo de la fuente de definición, hay superposiciones entre la pequeña y la mediana empresa; además, se puede inferir que la microempresa es un subconjunto de la pequeña empresa y que la empresa grande está claramente separada de las otras categorías.

Otros indicadores importantes, de orden cualitativo, son la organización, la tecnología, los canales de distribución, el mercado, la capacidad gerencial y la capacidad crediticia. Aunque no es de fácil aprehensión, se puede observar que existe algún grado de armonía o de correlación entre todos ellos, lo cual se debe a la proporcionalidad de factores que impone el tamaño y el tipo de tecnología que a ello corresponde. Así, las unidades más pequeñas son intensivas en mano de obra y aquellas más grandes tienden a utilizar más capital; de igual manera, las unidades pequeñas se caracterizan por una organización muy simple, en tanto que aquellas de mayor tamaño exigen un esquema más complejo.

Para el presente estudio la caracterización se basa en el número de trabajadores y el capital asociado, con las consideraciones pertinentes respecto de los demás criterios. Así, quedan definidas las condiciones promedio en cuanto a dotación de recursos y las relaciones económicas básicas.

En resumen, la categoría de pequeña empresa industrial abarca desde dos hasta 20 trabajadores y desde 2,000 hasta 75,000 quetzales (lo cual incluye a la microempresa) y la categoría de mediana empresa industrial contrata desde 21 hasta 50 trabajadores y utiliza desde 5,000 hasta 200,000 quetzales. En el levantamiento de la encuesta se ha permitido alguna flexibilidad en las magnitudes; pero se tomó como referencia el criterio del INE por ser la fuente básica para la selección de la muestra.

2. Cobertura del estudio

De acuerdo con el Directorio Nacional Industrial del INE, el total de empresas a fines de 1993 se integraba como sigue:

	Establecimientos	
	Número	Porcentajes
Total	2,556	100.0
Gran Industria	194	7.5
Mediana Industria	666	26.1
Pequeña Industria	1,696	66.4

De este total, de acuerdo con las estimaciones de algunas organizaciones no gubernamentales (ONG) y de la Federación de la Pequeña y Mediana Empresa Guatemalteca (FEPYME), en el área metropolitana se localizaban cerca del 90%, y el resto se distribuía entre Escuintla, Chimaltenango y Quetzaltenango.

La encuesta se aplicó a una muestra de 180 establecimientos, de los cuales ocurrieron 62 rechazos, 29 registros defectuosos y 9 que no fue posible visitar por causas diversas, fuera del control de los encuestadores; de esa forma quedó un saldo de 80 entrevistas completas, que constituye un 3.4% del universo total de las PYMEI contenido en el Directorio mencionado (2,362 establecimientos). Del total de encuestas logradas 60 fueron de pequeña empresa industrial y 20 de mediana empresa. En el cuadro 1 del anexo estadístico se presentan las frecuencias totales por subrama de actividad industrial, correspondiendo 11 casos a productos alimenticios, 14 a textiles y vestuario, 19 a cuero y calzado, 23 a madera y muebles y 13 a metal, plástico, papel y cartón.

3. La apertura de los mercados

Los esquemas políticos, y más específicamente de política económica, en los países centroamericanos se han caracterizado en la década de los ochenta y en los años transcurridos de los noventa, por planteamientos de coyuntura y de corto plazo. Guatemala es un claro ejemplo de esta situación. Con esta estrategia se ha logrado una relativa estabilidad y un aceptable grado de crecimiento, pero escaso o ningún desarrollo puesto que la pobreza continúa en implacable ensanchamiento. Los países líderes del mundo sostienen un marco global en el que el sistema financiero pareciera cobrar su autonomía desligándose del aparato productivo, a la vez que la producción y el empleo buscan caminos distintos. En este entorno, queda claro que prevalece la importancia del mercado mundial sobre las economías nacionales y que es necesario buscar dispositivos que permitan a estas últimas no aislarse de los flujos internacionales.

La apertura de mercados significa, para los países de menor desarrollo, simple y llanamente el ocaso y el final de las fronteras mercantiles, lo que en términos concretos implicaría la eliminación de todo tipo de barreras al comercio internacional, con poca gradualidad en virtud del escaso tiempo que las condiciones determinan. En el caso de Guatemala, este resultado se puede magnificar y acelerar por la circunstancia especial de estar situada en la frontera del gran bloque comercial que cobró vigencia el 1 de enero de 1994 mediante el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCNA); y por el hecho de ser el país más grande del Mercado Común Centroamericano (con un peso de alrededor del 40% en las magnitudes relacionadas).

En ese nuevo contexto, los países que se hayan caracterizado por la explotación de mercados cautivos (o protegidos), por la rigidez en los procesos productivos, por la falta de mano de obra calificada y por estadios tecnológicos no muy avanzados, tendrán que superar muchos obstáculos antes de poder integrarse, con éxito, al mundo de mercados abiertos. Esto es especialmente válido para el sector industrial, el cual, además, tendrá que enfrentar la competencia que conlleva la apertura de los mercados.

Lo anterior constituye un contexto suficientemente preciso para suponer que, en el caso de Guatemala, las pequeñas y medianas empresas industriales afrontarán grandes riesgos para subsistir si no se actúa con agilidad y con planteamientos de fondo para el mediano y largo plazo. Los mercados financieros y de formación de recursos humanos jugarán un papel central en este escenario, y la eficacia y oportunidad con que se reaccione podría significar para las PYMEI el seguir o no participando, como unidades productivas, en el gran mercado.

Este escenario no tendría la misma importancia si, como se indicara oportunamente, las PYMEI no fueran, en los países de menor desarrollo, una de las grandes fuentes de empleo para el sector urbano. En su conjunto han logrado dar sustento a muchas familias, atenuando las presiones sociales que generó el desempleo, principalmente en la década de los ochenta. Esta última aseveración se visualiza muy bien en el número de empresas fundadas en cada uno de los decenios, a partir de 1950 (véase el cuadro 2). En efecto, del total de empresas encuestadas 5 se fundaron en los años cincuenta, 8 lo hicieron en los sesenta, 16 en los setenta y 32 en los ochenta. En esta configuración se percibe la evolución del subsector.

Es razonable, por otra parte, reconocer que si bien hay riesgos en la apertura de los mercados, para las PYMEI podrían también identificarse algunas fortalezas y oportunidades que, bien utilizadas y apoyadas, concederían ventajas a un país organizado en un bloque, para interactuar con el resto del mundo económico. En ese contexto, el efecto que la apertura de mercados tendrá sobre las PYMEI estará particularmente relacionado con los mercados financiero y de formación de recursos humanos.

B. VISION DE CONJUNTO

Se trata ahora de acotar algunos parámetros globales de la economía de Guatemala, para poder ubicar el lugar e importancia de las PYMEI.

El crecimiento de la industria manufacturera de Guatemala ha tenido la siguiente evolución en los últimos tres años, de acuerdo con datos oficiales de las Cuentas Nacionales :

	1990	1991	1992	1993 a/
Producto interno bruto b/	3,389.5	3,501.2	3,662.8	3,780.0
Industria manufacturera b/	510.2	522.0	537.1	553.8
Peso relativo industria c/	15.0	14.9	14.7	14.6
Crecimiento anual PIB c/	3.3	4.6	3.2	
Crecimiento anual sector c/	2.3	2.9	3.1	

Fuente: Elaboración de Padilla & Figueredo, sobre la base de cifras del Banco de Guatemala.

a/ Cifras estimadas.

b/ Millones de quetzales de 1958.

c/ Porcentajes.

Es notoria la pérdida de peso relativo del sector, que si bien ha avanzado en términos absolutos, tuvo, en general, una tasa de crecimiento menor que la del producto interno bruto (PIB).

Los datos correspondientes de empleo son los siguientes:

TRABAJADORES AFILIADOS AL INSTITUTO GUATEMALTECO DE SEGURIDAD SOCIAL

	1990	1991	1992	1993 a/
Total del empleo b/	785,753	786,903	795,708	843,450
Empleo industria manufacturera b/	103,327	118,762	130,659	142,420
Peso relativo industria c/	13.2	15.1	16.4	16.9

Fuente: Elaboración de Padilla & Figueredo, sobre la base de cifras del Banco de Guatemala.

a/ Cifras estimadas.

b/ Número de personas.

c/ Porcentajes.

Es interesante observar que las cifras de empleo en la industria manufacturera tienden a un porcentaje mayor como parte del empleo total, pero tal inferencia tiene el sesgo que podría adjudicarse a la fuente; esto es, las razones que haya detrás del aumento de cotizantes al Seguro Social.

1. Estructura productiva de las PYMEI

Para ilustrar sobre el peso relativo de las actividades preponderantes en las PYMEI, a continuación se presenta el resumen del Directorio Nacional Industrial 1993, por subramas de actividad.

	Pequeñas		Medianas	
	Número	%	Número	%
Total	1,696	100.0	666	100.0
Procesamiento de frutas y legumbres	220	13.0	45	6.8
Productos lácteos	209	12.3	30	4.5
Grasas y aceites comestibles	60	3.5	35	5.3
Productos cárnicos	84	5.0	61	9.2
Productos textiles	152	9.0	71	10.7
Prendas de vestir	129	7.6	79	11.8
Productos de cuero	190	11.2	118	17.7
Calzado	176	10.4	73	10.9
Productos de plástico, cartón, papel	21	1.2	17	2.6
Productos de madera	89	5.3	37	5.6
Muebles	199	11.7	31	4.6
Procesos metalmecánicos	167	9.8	69	10.3

Puede advertirse fácilmente la predominancia de las subramas procesamiento de frutas y legumbres, productos lácteos y muebles, en la pequeña empresa; en tanto que en la mediana predominan productos de cuero, prendas de vestir y textiles.

2. Información cuantitativa

La Encuesta Industrial de 1987 revelaba una producción promedio, para la pequeña empresa, de 168,464 quetzales anuales (63,332 dólares) con un nivel de ventas promedio de 173,333 quetzales (65,162 dólares) al año, por establecimiento. El valor agregado equivalía al 39.3% en relación con

el valor bruto de la producción, mientras que el margen de beneficio promedio era del 26.2% sobre ventas. Las inversiones en activos fijos ascendían en promedio a 3,695 quetzales (1,389 dólares) por empresa, lo que reflejaría procesos de producción muy simples e intensivos en mano de obra. Las inversiones promedio en activo circulante (inventarios de materias primas y materiales, productos en proceso y productos terminados) ascendían a 23,374 quetzales (8,787 dólares) por empresa tanto mediana como pequeña. En ese mismo año, las utilidades anuales promedio en las pequeñas y medianas empresas industriales fue de 45,372 quetzales (17,057 dólares) lo que eventualmente daría lugar a que las condiciones de producción generaran alguna acumulación.

La Encuesta Industrial de 1988 (la más reciente disponible) muestra para las pequeñas empresas un número promedio de empleados entre ocho y nueve; con una producción promedio anual de 130,886 quetzales, alrededor de 49,956 dólares, por establecimiento. Los salarios promedio calculados ascendían a 153 quetzales mensuales (58.40 dólares), equivalentes al 42% del salario industrial promedio en el país (según datos del Instituto Guatemalteco del Seguro Social) y posiblemente por debajo del salario mínimo modal (en ese año, dependiendo de las ramas industriales, el mínimo fluctuaba entre 150 y 180 quetzales mensuales, es decir, 57.25 y 68.70 dólares).

Para 1989, el Directorio de Establecimientos Industriales del INE reportaba 1,478 establecimientos en la categoría de pequeñas empresas industriales, constituyendo el 60.5% del total de industrias registradas. Las principales ramas de actividad para este subsector eran entonces: alimentos y bebidas, textiles, confección, calzado, madera y muebles; en estas ramas se concentraba el 60% de los pequeños establecimientos.

Un dato adicional que confirma las magnitudes y tendencias anteriores se encontró en el Ministerio de Trabajo, que tenía registradas, para fines de 1991, un total de 6,212 empresas, de las cuales 2,368 (un 38.1%) ocupaban entre 5 y 19 trabajadores promedio. Este estrato ocupacional puede asumirse como correspondiente a la pequeña empresa, de acuerdo con la escala convencional adoptada. En este conjunto figuraban las pequeñas empresas industriales, representando un 65% del total.

3. Información cualitativa

En un taller de estudio en el que participaron representantes de pequeñas y medianas empresas industriales, realizado en octubre de 1991 por FEPYME y la Asociación para el Avance de las Ciencias Sociales (AVANCSO), se practicó un análisis del tipo FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas). Los resultados fueron muy interesantes y conservan su vigencia. A continuación se presentan resumidos.

a) Capital

En cuanto a capital, la principal fortaleza identificada fue su adecuado nivel para condiciones de reproducción simple; simultáneamente, se consideró una debilidad la falta de garantías para

obtener financiamiento adicional. En forma similar se calificó la tasa de interés prevaleciente, por considerarla muy alta dada la rentabilidad de las actividades.

b) Mano de obra

La falta de personal calificado constituye una debilidad, ya que si bien las pequeñas y medianas empresas industriales capacitan a su personal, éste es absorbido luego por las empresas más grandes, que pagan salarios más altos.

c) Materias primas

El aprovisionamiento de materias primas constituye una debilidad para las pequeñas y medianas empresas industriales, principalmente por las variaciones de la calidad de los insumos y por la inestabilidad de los precios. La importación podría constituir una oportunidad, pero los reducidos volúmenes por empresa dificultan impulsarlo en forma individual.

d) Producción

Los procesos de producción en las pequeñas y medianas empresas industriales presentan una debilidad por ser intensivos en mano de obra, con predominancia de labores manuales. Ello limita la tecnificación de los procesos así como la ampliación de la capacidad de los equipos.

e) Mercado

Como una fortaleza se juzga el hecho de tener una demanda estable, en especial si las ventas son susceptibles de mejorar su volumen. Por otra parte, se manifiesta una debilidad en los costos publicitarios, ya que incidirían para que los precios se establecieran por encima de la competencia. Una amenaza concreta se señaló en la competencia desleal que constituye el contrabando de bienes. Se estimó que las compras del gobierno pueden constituir una buena oportunidad para las pequeñas y medianas empresas industriales, pero al mismo tiempo se ponderó el retraso de los pagos como una debilidad.

f) Administración

Se conceptúa como una debilidad el hecho de que en las PYMEI prevalezcan formas de administración improvisadas o de carácter empírico, y se utilicen pocos controles. De igual manera, la escasa división del trabajo y la limitada especialización significan una debilidad.

g) Trámites y burocracia

Los propietarios de las PYMEI expresaron que la complejidad de los trámites en la administración pública representan una amenaza para las actividades, al igual que la elevada cantidad de oficinas en que se realizan.

4. Obstáculos más frecuentes afrontados por las PYMEI

Uno de los mayores obstáculos para el desarrollo empresarial en Guatemala es el estado de la infraestructura básica. Esta situación redundante en una oferta de servicios públicos con algunas deficiencias, que se puede calificar de insuficiente a nivel nacional.

El Estado se encarga de brindar estos servicios por conducto de diversas empresas y entidades públicas, lo que si bien evita ciertos problemas que conllevaría su administración privada —especialmente en materia de precios y tarifas—, vincula su prestación a un área tan problemática como la fiscal. Precisamente, se enfrentan numerosas dificultades derivadas de un manejo estatal con poca eficiencia empresarial, de escasa tecnificación, muy burocrático y propenso a prácticas venales en la mayoría de los casos. Ello se traduce en explicables cuestionamientos a la función social y productiva que debería desempeñar el sistema de servicios públicos.

Los servicios básicos de infraestructura se concentran en la zona metropolitana, en detrimento de importantes regiones del interior del país. La cobertura así definida es reducida y se constituye en severa restricción al crecimiento de la actividad industrial, inhibiendo su desconcentración. No requiere mucho análisis inferir que esta situación cimienta un claro obstáculo al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas industriales de provincia y al establecimiento de nuevas unidades productivas en el interior de la República.

Los sectores productivos han resentido fuertemente el impacto del estado de los servicios públicos. Se observan graves deficiencias en el apoyo a las actividades agrícolas e industriales, tanto de las encaminadas al mercado interno como de las dirigidas a la exportación, sobre lo cual influye particularmente el deterioro de las vías de comunicación.

Las carreteras principales (la Panamericana y la del Atlántico), con longitudes de 519 y 350 kilómetros respectivamente, se encuentran deterioradas en un 40% de su revestimiento asfáltico, lo que representa altas posibilidades de pérdida estructural y una muy difícil reposición de su nivel de servicio original. La carretera interoceánica, con una longitud de 435 kilómetros, une los puertos comerciales más importantes del país. Registra el mayor grado de deterioro: aproximadamente el 70% de la cinta asfáltica se halla en mal estado, lo que provoca cuantiosas pérdidas económicas al transporte comercial y particular. La red ferroviaria (791 kilómetros de línea principal) no presenta mejores condiciones: se trabaja con equipo obsoleto y cobertura limitada. En resumen, el transporte terrestre constituye uno de los problemas más serios en el área de la infraestructura.

El Puerto de Santo Tomás de Castilla (en el Atlántico), en el cual se manejan los mayores volúmenes de carga, sufre graves deficiencias en sus instalaciones y no cuenta con los servicios adecuados —especialmente para el almacenaje, carga y descarga— ni con el nivel tecnológico que

permitiera lograr los niveles de eficiencia que se requieren en los servicios portuarios. Puerto Quetzal, el más moderno del país, localizado en el litoral del Pacífico, también acusa grandes deficiencias de equipamiento y funcionalidad.

Con relación a los servicios de aeropuerto, únicamente se cuenta con una estación ^{4/} de tráfico internacional (La Aurora), la cual no dispone de los equipos de ayuda de navegación requeridos internacionalmente ni de áreas suficientes para el volumen de tránsito que registra, ni las seguridades necesarias para la movilización del transporte de pasajeros y de carga. La pista no recibe el mantenimiento que exige la intensidad de su uso, y la localización del aeropuerto —dentro de la ciudad capital— representa riesgos en materia de navegación.

En cuanto al sistema de telefonía, puede afirmarse que es uno de los más ineficientes de América Latina y de los de menor cobertura a nivel territorial. Se estima que sólo existen 2,000 teléfonos públicos en todo el país (108,000 kilómetros cuadrados de extensión y 10 millones de habitantes); unos 1,600 están en la ciudad de Guatemala (alrededor de 2 millones de habitantes) y tan sólo 400 en el resto del país. En promedio, hay 17 teléfonos por cada 1,000 habitantes, dotación relativamente baja (en Costa Rica 143, en el Salvador 27 y en Honduras 14). El área rural prácticamente carece de comunicación telefónica; se estima que el déficit actual se sitúa en las 220,000 líneas telefónicas. Existen 170,000 líneas a nivel nacional, de las cuales sólo 27,000 sirven a los departamentos del interior del país. Todo esto limita las actividades económicas en general y obstaculiza en particular la gestión de los sectores privado y público, además de marginar a vastas regiones.

El servicio postal también está afectado por severos rezagos. Los correos y telégrafos muestran altos niveles de ineficiencia y corrupción, con frecuentes atrasos en la entrega y pérdidas de piezas postales. A mediados de 1993 se encontraban retenidas cerca de un millón de piezas por falta de personal y equipo para entregarlas a sus destinatarios, según declaración de las propias autoridades.

Uno de los obstáculos más importantes se localiza, indudablemente, en el sector energía. Tradicionalmente, la estructura de consumo energético se ha apoyado fuertemente en la combustión de leña y en los derivados del petróleo. La leña genera aproximadamente el 65% de la energía que se consume en el país, los hidrocarburos alrededor del 27% y otras fuentes el 8% restante.

Alrededor del 80% del consumo de electricidad se concentra en el área metropolitana y en algunos municipios cercanos. Por ello, la descentralización industrial en particular y la económica en general registran las severas limitaciones señaladas.

La capacidad real del sistema de energía eléctrica es de 480 megavatios, y la demanda se sitúa actualmente en los 440 megavatios, lo cual podría significar una precaria estabilidad del

^{4/} La pista de aterrizaje de la ciudad de Flores, en el Petén (al norte del país), tiene excelentes condiciones y llena muchos de los requisitos del tráfico internacional, pero se encuentra en una zona de escasa producción y está muy alejada de las regiones de producción exportable.

sistema. La alta dependencia de la hidroeléctrica de Chixoy acentúa aún más dicha fragilidad, ya que cualquier desperfecto podría ocasionar problemas serios en el suministro de energía. Además, proyecciones en materia energética indican que en tres o cuatro años la oferta global disponible será insuficiente para cubrir la totalidad de la demanda nacional, lo que anticipa efectos poco favorables para la actividad económica del país.

Este panorama de la situación actual de la infraestructura y de los servicios públicos de apoyo a la producción, dista mucho de ser propicio para la gestión empresarial en general, y con mayor énfasis para las pequeñas y medianas empresas industriales.

C. GRADO DE INFORMALIDAD

Como se planteaba con anterioridad, se pueden distinguir dos sectores productivos: uno, el que está regido por relaciones capitalistas de producción, predominante en la economía; y otro, en el que prevalecen relaciones de producción precapitalistas. La distinción se fundamenta en la presencia o ausencia de lógicas de acumulación basadas en la relación salarial. Algunas corrientes teóricas denominan "sector moderno" al capitalista y "sector tradicional" al precapitalista.

También se suele aplicar la categoría de "formal" para el sector capitalista e "informal" para el precapitalista. Generalmente, esta conceptualización se basa en criterios legales, usualmente referidos al reconocimiento institucional de la unidad económica mediante los registros oficiales respectivos. Asimismo, la diferencia se suele establecer a partir de la forma de regulación del contrato laboral. En este último sentido, el término sector informal alude al conjunto de actividades remunerativas en que se involucra la población fuera del empleo contractualmente reglamentado, lo cual suele abarcar la producción de subsistencia, el empleo no reglamentado y los negocios independientes. 5/

El grado de informalidad, o si se quiere, la tendencia al grado de informalidad de las empresas más pequeñas, se explica en gran parte por el complejo, y muchas veces confuso, conjunto de normas legales establecidas por el gobierno, favorable a un grupo reducido y poderoso de unidades productivas. La depuración del marco normativo y la democratización de la economía bastarían para reducir ese grado de informalidad.

Hay un ángulo del proceso de informalidad que debería ser objeto de preocupación, no solamente de los gobiernos sino de todas aquellas entidades comprometidas con los derechos humanos y el desarrollo integral de las economías; se trata del carácter extralegal del proceso. En efecto, la desconcentración y la división del proceso productivo en busca de la flexibilidad que exigen la fluctuación de la demanda y la necesidad de abatir los costos, han conducido a la subcontratación como un expediente de adaptabilidad; sin embargo, ese fenómeno puede propiciar que la

5/ Portes, Alejandro, "El Sector Informal: Definición, controversia y relación con el desarrollo nacional", *La economía del rebusque*, Cuadernos de Ciencias Sociales, número 16, FLACSO, Costa Rica, 1988.

subcontratación se sumerja en la informalidad y ello entrañe no sólo inconvenientes fiscales, sino también de control de calidad (normas) y de seguridad jurídica (marcas, patentes, contratos).

Existen adicionalmente algunos aspectos relacionados con el orden laboral que podrían ser contrarios al desarrollo humano. En general, se acepta como un efecto positivo que la informalidad permita o facilite convertir obreros en empresarios y con ello se abran oportunidades de ocupación que de otra forma no habría. No obstante, ello mismo podría generar la paradoja de que no dejan de ser obreros pero no tienen derechos laborales.

En relación con el grado de formalidad/informalidad, la encuesta reveló un interesante resultado que se deriva del tipo de organización jurídica de las empresas (véase el cuadro 15). Un 68.8% de los establecimientos encuestados declaró estar organizado como empresa individual; como sociedad anónima sólo el 16.3%, como sociedad de responsabilidad limitada un 7.5% y otras formas 2.5% (no hubo datos del 5% restante). Este escenario muestra claramente que más de dos tercios de las empresas están en una situación cercana a la informalidad, porque la empresa individual está basada únicamente en un mínimo de capital de los dueños (1 o 2 personas usualmente), y la mayoría de las veces se inicia con una simple matrícula de "operador de comercio" en el Registro Mercantil; por ello, muchas de estas empresas permanecen en la penumbra de la informalidad.

El efecto se aprecia más claramente al examinar la situación jurídica de los subconjuntos de pequeñas y medianas empresas por separado: en tanto que las pequeñas muestran un alto porcentaje de empresa individual (78.8%) y uno bajo de sociedades anónimas y de responsabilidad limitada (15%), las cifras correspondientes a las medianas en las mismas categorías son de 40% y 50%, respectivamente. Es explicable que una empresa mediana requiera de mayor organización, capital y formalidad en general, por el giro y compromisos del negocio. No debe pasarse por alto que esta situación responde en gran parte a las dificultades de acceso a los servicios financieros.

D. POLITICA DE GUATEMALA ANTE LA APERTURA DE LOS MERCADOS

La interpretación adecuada de la política económica con respecto a la apertura de los mercados, y en ese contexto lo que corresponda a las PYMEI, requiere un detallado examen de los planteamientos que mantiene el Gobierno en materia de comercio exterior y de desarrollo sectorial. Se puede adelantar que prevalecen los planteamientos coyunturales y de corto plazo. Esta condición apuntada cobra mucha vigencia en el caso de Guatemala, por las dificultades políticas recientes. Con objeto de brindar una aproximación a esa política, se ha examinado el único documento oficial en relación con el tema ^{6/} emitido por la nueva administración.

En el documento señalado se plantea que "...la integración eficiente de la economía guatemalteca en la economía mundial es, en la actualidad, una condición necesaria para elevar la

^{6/} Se trata de *La Agenda de Gobierno para el Período 1994-1995*, publicada por la Presidencia de la República en septiembre de 1993.

eficiencia y acelerar el crecimiento económico y el desarrollo social. Se necesita avanzar en la creación de condiciones adecuadas para que la economía del país pueda competir exitosamente tanto en los mercados externos como en los internos con los productos de importación. De ello depende que la economía esté en condiciones de crear nuevos y mejores puestos de trabajo, mejore las condiciones del trabajador y se aumente la productividad y el ingreso."

Como se aprecia, es una declaración muy general, cuya traducción en términos operacionales requerirá de mucho esfuerzo, organización adecuada y tiempo. Más adelante, se indican algunas acciones con algún sentido más práctico.

Al referirse a las medidas para elevar la eficiencia de la economía y su competitividad internacional, se menciona el programa de racionalización arancelaria, que establecerá un rango arancelario entre 5% y el 20% para productos no sujetos a acuerdos regionales. Por otra parte, se impulsará la firma de acuerdos bilaterales de libre comercio, así como la continuación de las negociaciones con Venezuela y Colombia con la misma finalidad; la ratificación del acuerdo de Tuxtla Gutiérrez para establecer una zona de libre comercio México-Centroamérica a partir de 1996; y la preparación de un acuerdo marco con los Estados Unidos en el contexto de la Iniciativa de las Américas. Además, se expresa la disposición a eliminar todas las barreras no arancelarias, exceptuando aquellos productos vinculados a la seguridad interna, a la protección del medio ambiente y a la salud pública.

Aun cuando se manifiesta una actitud encomiable del Gobierno ante la nueva situación internacional, en su contra puede operar el hecho de que los plazos sugeridos fueran muy optimistas, porque la negociación con los distintos sectores no será fácil.

En otro orden de cuestiones se enuncia la intención de promover una política integral de comercio exterior que dote de competitividad a la producción guatemalteca, tanto en el mercado mundial como en el interno. A ese fin apuntarán las políticas cambiarias, monetarias y crediticias, el fomento de las inversiones, el desarrollo de los servicios de infraestructura, energía y telecomunicaciones, la simplificación de los procesos que limitan el comercio y la eliminación de los sesgos antiexportadores. Así, se propone desarrollar un plan de fomento de exportaciones en el marco del Consejo Nacional de Promoción de las Exportaciones (CONAPEX) y de la Comisión Coordinadora de Exportaciones (CONACOEX).

Con ese objeto, se fortalecerá el CONAPEX, mediante un financiamiento compartido entre el sector público y el privado, con financiamiento complementario de la cooperación internacional. Al amparo de estos programas, se menciona explícitamente el apoyo a las PYMEI.

Todas estas intenciones han sido planteadas con anterioridad y, no obstante el interés mostrado por los sectores productivos y comerciales, no se ha logrado nada significativo. Para finalizar sobre el tema de la integración en la economía mundial, se considera imprescindible "racionalizar la estructura arancelaria, mantener un tipo de cambio realista, eliminar las barreras no arancelarias, garantizar los derechos de propiedad intelectual, posibilitar el intercambio internacional en materia de servicios, conquistar nuevos mercados y explotar las ventajas naturales que ofrece el país para el turismo".

En esta parte, el programa reitera el planteamiento general en materia de política de comercio exterior, pero no deja entrever los mecanismos de concreción. El resultado neto de estas declaraciones se verificará en los próximos dos años. No obstante, la posición del gobierno de Guatemala se puede calificar de muy positiva.

En cuanto al fomento de las inversiones privadas se hace una clara y directa referencia a las PYMEI, cuando se les reconoce un importante papel y se plantean las acciones prioritarias para apoyarlas. Se listan las siguientes:

a) Promover la canalización de líneas de financiamiento externo hacia la pequeña industria a través de fideicomisos. Estos programas crediticios estarán ligados estrechamente a acciones de asistencia técnica, de seguimiento y supervisión del crédito otorgado, con el propósito de asegurar su uso eficiente y productivo;

b) Apoyar la organización de uniones de crédito industrial, clubes de avales y otro tipo de organización para facilitar el acceso al crédito y garantizar su recuperación;

c) Establecer un programa de apoyo tecnológico para la modernización de los procesos de producción aplicando nuevas tecnologías;

d) Ampliar las capacidades del INTECAP [Instituto Técnico de Capacitación] y establecer centros regionales de capacitación, actividad en la cual también es posible involucrar a las universidades del país, especialmente a la Universidad de San Carlos, que cuenta con centros de extensión universitaria en varios departamentos de la República;

e) Apoyar y fomentar formas asociativas de organización empresarial con el propósito de que la pequeña y mediana industria puedan fortalecer su capacidad de negociación en los distintos mercados, y

f) Apoyar el desarrollo de la microempresa a través del Programa de la Pequeña y Microempresa, denominado Sistema Multiplicador de Empresas (SIMME).

El discurso de la Agenda de Gobierno no podría ser más favorable al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas industriales; sin embargo, fácilmente quedaría en un listado de muy buenas intenciones si no existiera la organización y el interés por parte del subsector de las PYMEI para darle seguimiento y vigilar que se cumplan todos o la mayor parte de los planteamientos. En este sentido, la FEPYME no parece estar en condiciones de jugar un papel muy activo; por una parte, no posee los recursos humanos para efectuar ese seguimiento y por la otra, existe la información de que cuenta con un número muy reducido de asociados ^{7/} (el 48.3% corresponde a establecimientos industriales y el resto a las actividades comerciales y de servicios). Se trata de

^{7/} El dato está contenido en el capítulo IV ("La transformación productiva", numeral 2. El fomento de las inversiones privadas) de la Agenda de Gobierno para el período 1994-1995, cuando se refiere al sector industrial.

microempresas y pequeñas empresas en un alto porcentaje (el 95.7% tiene entre 1 y 20 empleados, y entre 1 y 10 empleados el 85.3%).

Por su parte, la Cámara de Industria se identifica más con las empresas grandes y lucha por intereses de mayor envergadura, principalmente en el campo financiero, manteniendo en general una postura en favor del proteccionismo arancelario, que no es armónica con la postura del gobierno, ni con las reglas de juego del nuevo entorno económico mundial. El gobierno por su parte no cuenta con una entidad *ad hoc* para asegurar el seguimiento y cumplimiento de este programa.

En conclusión, es imperativo iniciar acciones en dos vías: por una parte, crear un mecanismo específico para atender el desarrollo de las PYMEI; por la otra, propiciar el fortalecimiento de la FEPYME con el objeto primordial de aumentar el número de sus miembros, dotarla de la capacidad para dar seguimiento a las políticas de gobierno y de los medios para promover el desarrollo de la capacitación a nivel empresarial.

III. EL MERCADO DE INFORMACION PARA LAS PYMEI

A. OFERTA Y DEMANDA DE SERVICIOS DE CAPACITACION EMPRESARIAL

No obstante que la formación y la capacitación a nivel empresarial es un instrumento fundamental para el desarrollo, en Guatemala aún no se le asigna la prioridad requerida ni los recursos adecuados. La situación es preocupante frente a la apertura comercial que se ha emprendido en los últimos años y que implica la reducción sustancial —y en algunos casos, la desaparición— de barreras arancelarias, la eliminación de las barreras no arancelarias y un sistema cambiario relativamente libre.

En general, las PYMEI carecen de profesionales, técnicos y operarios suficientemente capacitados, lo cual significa una desventaja frente a la competencia con el resto del mundo.

Las investigaciones realizadas comprobaron la inexistencia de un programa nacional de capacitación técnica que permita, especialmente al trabajador, adiestrarse en áreas muy puntuales; asimismo, se detectó que no hay aprendices en las diversas actividades. Así, las entrevistas revelaron que, con bastante frecuencia, al contratar a los trabajadores se les instruye previamente para las tareas que les serán asignadas; pero luego de ese paso el obrero se emplea en empresas más grandes, en busca de mejores salarios. Esto último impide que los pequeños y medianos empresarios industriales recuperen los costos que implica el constante entrenamiento, al mismo tiempo que inhibe para buscar mayor eficiencia por la vía de mejores recursos humanos.

Esa ausencia de políticas nacionales concretas, públicas y privadas, ha relegado por muchos años a un segundo plano la atención de la educación y de la capacitación, entendidas como el acervo de conocimientos, aptitudes y destrezas que se relaciona con las diversas aplicaciones del trabajo a las actividades de cada empresa, desde la capacidad gerencial del propietario hasta el nivel de instrucción del personal de servicios de apoyo y tareas similares; pasando por el nivel de escolaridad o preparación de los empleados administrativos y el grado de calificación o especialización técnica de los operarios.

Históricamente, en Guatemala se ha manifestado una gran deficiencia del sistema educativo en general y de formación técnica en particular, lo que repercute desfavorablemente casi en todos los órdenes de la vida de los guatemaltecos y constituye, por supuesto, un serio estorbo para el desarrollo de las PYMEI. La deficiencia de ese componente educativo debilita la actividad empresarial en sus distintas facetas.

La situación delineada representa graves limitaciones para el rendimiento del trabajo, origina la escasez de cuadros técnicos, propicia altos niveles de empirismo e insuficiente formación de aprendices; en fin, es responsable de innumerables problemas en la esfera de los recursos humanos. Tales condiciones redundan en altos costos de producción para las PYMEI, las cuales requieren personal con iguales calificaciones que la empresa grande, y enfrentan exiguas disponibilidades de recursos para ofrecer condiciones y remuneraciones de la misma calidad y nivel.

1. Formación de empresarios

Desde el punto de vista institucional, el más serio intento de los sectores público y privado, para impulsar la capacitación técnica para el trabajo con miras a fortalecer las actividades productivas del país, se concretó en la fundación del INTECAP. Esa institución fue creada en 1972, en sustitución de una entidad precursora en el tema, el Centro Nacional de Desarrollo, Adiestramiento, y Productividad (CENDAP).

El INTECAP es una entidad descentralizada, técnica, no lucrativa y su patrimonio se constituye fundamentalmente por una asignación presupuestaria del gobierno central y por una tasa patronal equivalente al 1% del valor de las planillas de sueldos y salarios de las empresas y entidades (privadas y públicas) que realizan actividades lucrativas y son contribuyentes del IGSS. La ley exceptúa a las empresas no inscritas en el régimen del Seguro Social, a la vez que se exonera del pago de la referida tasa patronal a las empresas agropecuarias con menos de 10 trabajadores permanentes, entendiéndose por tales aquellos que excedan un año de relación laboral ininterrumpida.

De acuerdo con el contenido de la Ley Orgánica del INTECAP (Decreto 17-72 del Congreso de la República) los principales objetivos y funciones de esta institución son:

- a) Fungir como organismo técnico especializado del Estado, con la colaboración del sector privado, para el desarrollo de los recursos humanos y el incremento de la productividad;
- b) Colaborar con los planes de desarrollo del gobierno en la consecución de las metas de formación y capacitación de la mano de obra;
- c) Constituir un vehículo de armonía entre los sectores público y privado, propiciando una colaboración estrecha entre ambos; y
- d) Fomentar el incremento de la productividad, atender el desarrollo de los recursos humanos, colaborar y prestar asesoría a otras entidades de desarrollo, al gobierno y a la empresa privada, fundamentalmente en los campos agropecuario, industrial, comercial, servicios, artesanal y en todos los niveles ocupacionales.

La propia ley explica lo que debe entenderse por capacitación y productividad —los dos fines primordiales del INTECAP— en los siguientes términos:

- a) Por capacitación de los recursos humanos: el aprendizaje, adiestramiento, formación profesional y perfeccionamiento de los trabajadores del país, en las diversas actividades económicas y en todos los niveles ocupacionales;
- b) Por incremento de la productividad: el aumento del producto por unidad de recurso empleado, considerándose como medios para el logro de tal finalidad, los estudios, métodos, labores, normas técnicas y disposiciones legales que conduzcan al mayor aprovechamiento de los recursos naturales, financieros y humanos, con el propósito de obtener un mayor rendimiento de la producción, con menor esfuerzo, reducción de tiempo y de costos.

Sin embargo, los lineamientos de política para el desempeño de sus funciones, en cuanto al aprendizaje, adiestramiento, formación profesional y perfeccionamiento de los recursos humanos, son fijados al INTECAP por el Ministerio de Trabajo y Previsión Social —de conformidad con la ley—, lo cual no garantiza, necesariamente, que dichos lineamientos respondan a las necesidades reales del sector productivo.

Además, la conformación de la Junta Directiva del Instituto refleja un predominio del sector público y de las organizaciones cúpula del sector privado, lo cual no parece responder adecuadamente a la cobertura de sus actividades, ya que, por ejemplo, no incluye la representación de quienes podrían ser importantes usuarios de los servicios de capacitación y formación técnica, como las pequeñas y medianas empresas industriales. El Gerente y Subgerente del INTECAP, quienes fungen como Secretario y Prosecretario de la Junta Directiva respectivamente, son nombrados por el Organismo Ejecutivo.

En forma simultánea, existen otras instituciones no gubernamentales que se dedican a la capacitación de los pequeños y medianos empresarios, como la Asociación de Gerentes de Guatemala y la entidad más específicamente vinculada al fomento de las PYMEI, la FEPYME, creada el 26 de junio de 1987. Se estima que esta última cuenta con alrededor de 300 empresas afiliadas, la mayor parte (51.7%) dedicada a las actividades comerciales y de servicios, con un 40.8% de establecimientos que tienen entre 1 y 5 empleados y el 44.5% entre 6 y 10 empleados. La FEPYME se ha fijado como objetivo responder a la demanda de las empresas afiliadas especialmente a través de la capacitación en actividades específicas, así como promover acciones que propicien el desarrollo empresarial y el intercambio tecnológico.

La Cámara de Comercio de Düsseldorf, Alemania, apoya a la FEPYME desde su fundación con asistencia técnica, intercambio de conocimientos, experiencias, tecnología y capacitación por medio de seminarios en el exterior. Otro de los organismos que brinda un valioso soporte a la Federación, especialmente en el área de capacitación empresarial, es la Fundación Friedrich Ebert. Con estos patrocinios, la FEPYME cumple con el programa de seminarios dirigido a los asociados que realiza anualmente. La mencionada Fundación también proporciona apoyo directo mediante su cuerpo de asesores para realizar actividades y dar asistencia a la propia Junta Directiva de la FEPYME.

Los seminarios de capacitación sistemática que anualmente organiza la FEPYME, con el concurso de la Cámara de Düsseldorf y la Fundación Friedrich Ebert, están primordialmente orientados al control de calidad, la administración y motivación de personal, el mercadeo y la comercialización, y promoción de técnicas y clínicas de ventas.

Se puede concluir que, en cuanto a la capacitación de empresarios, la FEPYME desempeña un papel específico, aun cuando sería necesario fortalecerla para ampliar efectivamente su cobertura e identificar con mayor precisión las áreas de capacitación empresarial.

Lo anterior cobra relevancia si se considera que, según la encuesta realizada, de las 80 empresas consultadas, 54 (67.5%) declararon que no disponen de personal con grado universitario; además, las 7 que no respondieron (8.8%) es probable que tampoco lo posean; ello representaría en

su conjunto el 76.3% (véase el cuadro 7). Este fenómeno es altamente significativo en el subconjunto de las pequeñas empresas (78.3%) y se manifiesta en menor grado en las empresas medianas (35%).

Con respecto a la capacitación técnica del personal permanente de las 80 empresas (véase el cuadro 9), un total de 41 unidades productivas (51.2%) consignaron haber tenido alguna capacitación, 32 acusaron no haber recibido ninguna (40%) y de 7 no fue posible obtener la información. Sin embargo, la capacitación de personal en la empresa no parece tener muchos adeptos (66.3%), como se muestra en el cuadro 19. El relativo bajo nivel de capacitación técnica del personal permanente contrasta con el grado de instrucción reportado (véase el cuadro 14, complementado por el 10 a 12) según el cual, 77.5% de las empresas (62 firmas) cuenta con personal alfabetizado, especialmente en el grupo de productos alimenticios y en el de cuero y calzado.

La explicación en cuanto a la importancia que se le otorga al hecho de disponer de personal con capacitación y adiestramiento, puede encontrarse en lo invocado como razón para no impartir capacitación al personal (véase el cuadro 20), en donde se indica que de las empresas encuestadas solo 2 respondieron que el personal se capacita trabajando (grupo 1, productos alimenticios, y grupo 4, madera y muebles) y el resto no imparte capacitación al personal debido a la falta de recursos (7.5%) o de tiempo (17.5%), o simplemente indica que no se necesita (30%). No obstante, en las sugerencias de asistencia técnica (véase el cuadro 47) destaca la capacitación del personal como deseable para el 30% de las empresas (nótese que un alto porcentaje no proporcionó información, 61.3%).

2. Servicios profesionales utilizados

Las profesiones dominantes entre los ejecutivos de las PYMEI corresponden a las vinculadas con las ciencias económicas y la ingeniería industrial. De los 80 ejecutivos, 36 declararon haber obtenido dichas formaciones (45%), según se aprecia en el cuadro 17. Por otra parte, se observa que el comerciante aún tiene un papel importante en la conducción de las pequeñas y medianas empresas industriales (16.3% de las firmas), lo que podría inducir un tipo de gerencia más orientada a la especulación en lugar de impulsar una política comercial de apertura en el intercambio de bienes con el resto del mundo.

En relación con la demanda de servicios de capacitación se evidenció el requerimiento de "técnicas específicas de la producción". El 50% de las empresas plantearon esta área como la más deseable (véase el cuadro 21), tanto en la pequeña como en la mediana empresa. Los requerimientos de capacitación en los aspectos ejecutivos resultan de escasa relevancia, de acuerdo con los datos de la encuesta. Quizás habrían alcanzado un rango mayor en caso de que 16 empresas (20%) hubieran suministrado información. Solamente 5 revelaron necesitar capacitación en administración de empresas (6.3%). Es sintomático que el 70% de las industrias haya acusado tener problemas por falta de personal calificado (véase el cuadro 38), lo cual afecta en mayor grado a las pequeñas empresas industriales.

Es reveladora la ausencia de requerimientos de capacitación en el área de comercialización, probablemente por la escasa relación de las PYMEI con las exportaciones. En efecto, de acuerdo

con la información recogida, 58 empresas, equivalentes al 72.5%, manifestaron no realizar ninguna exportación de su producción, lo cual se traduce en el 78.3% de las pequeñas y el 55% de las medianas (véase el cuadro 33). Ello relegaría, al menos para este número de establecimientos, a una posición secundaria las actividades para penetrar a nuevos mercados. La actitud de un grueso segmento de los consumidores guatemaltecos, que privilegia el precio respecto a la calidad y presentación de los bienes, podría ser parte de la explicación sobre esta postura hacia la capacitación.

3. Balance de oferta y demanda de servicios

En conclusión, aun cuando por un lado existen instituciones públicas y privadas de servicios para la capacitación empresarial, esta oferta, que se puede calificar de adecuada, parece no encontrarse con la demanda planteada por las empresas, tanto pequeñas como medianas, según se infiere de los resultados obtenidos por la encuesta. Ello permite advertir que hace falta un enlace o encuentro de medios y necesidades. En contraste, se mencionó que en la Agenda de Gobierno para el período 1994-1995 figura una amplia y decidida política de apoyo a las PYMEI, especialmente en cuanto a la formación y la capacitación de los recursos humanos. Sin embargo, no se define allí con exactitud las entidades que habrían de traducir este planteamiento en los programas y acciones específicos, ni la forma en que se coordinarán los esfuerzos de las organizaciones responsables de los servicios, ni la estrategia para dar amplio acceso a las unidades empresariales. Esto último torna más importante aún la identificación de los mecanismos para la convergencia entre la oferta de servicios existente y la demanda de las PYMEI.

B. OFERTA Y DEMANDA DE INFORMACION PARA LA TOMA DE DECISIONES

Por lo general, las decisiones que se adoptan en la conducción de un negocio se basan en informaciones y consultas diversas. Se puede afirmar que cuanto mayor sea la información al alcance de un ejecutivo, tanto mejor serán sus decisiones. Si el moderno ambiente de los negocios ya exige contar con un mínimo de información para mantenerse en actividad, este estado de cosas se tornará más complejo con la irreversible propensión hacia la apertura de los mercados. De hecho, será entonces imperioso conocer la evolución de la competencia y de la tecnología, en relación con el resto del mundo. La oportunidad con que esa información y consulta estén disponibles, juega también un papel muy importante. Para lograrlo se requiere una organización muy ágil y, por parte de las PYMEI, una actitud más solidaria en el plano asociativo.

1. Fuente de información para equipo, maquinaria e insumos

El extraordinario desarrollo de las comunicaciones posibilita un relativamente fácil acceso a las distintas fuentes de información. Según los datos recogidos por la encuesta (véase el cuadro 23), sólo un 42.5% de los establecimientos industriales visitados no utiliza información externa (34 firmas); el resto sí lo hace, especialmente en cuanto a especificaciones y características de equipo

e insumos se refiere. Pero la mayor concentración se verifica en el área de precios y mercados (42 empresas), que abarca al 52.5% del total de las empresas entrevistadas.

Por rama industrial, los productos alimenticios, metal, plástico, papel y cartón, y textiles y vestuario, son las que más utilizan información. En esos casos, parte de la explicación podría encontrarse en la dinámica de las actividades. La producción de textiles y vestuario, por ejemplo, podría estar estimulada por el Sistema General de Preferencias (SGP), la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) y por la aplicación de disposiciones específicas como la descentralización y la maquila en Guatemala.

El manejo de información es de suma utilidad si se toma en cuenta, sobre todo para las ramas anteriormente indicadas, que los mercados potencialmente penetrables son los Estados Unidos y Centroamérica. La política de unificación arancelaria que se ha emprendido en el Istmo ha observado cierta gradualidad en la reducción de la protección nominal y efectiva, con el propósito de permitir a las empresas acomodarse a dicha política y a las condiciones que impone el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), al que Guatemala se adhirió en octubre de 1991.

2. Ferias, consultoría y otros servicios

Las otras modalidades frecuentemente utilizadas por las pequeñas y medianas empresas industriales de Guatemala, se refieren específicamente a las ferias (véase el cuadro 24). Precisamente, el 27.5% de las empresas (22 firmas) obtiene información y contactos comerciales mediante la participación en ferias, ya sea como oferentes o como demandantes. En eventos promovidos por la ICC y por organizaciones especializadas ha sido notoria la participación de pequeñas y medianas empresas.

Según algunas entrevistas con ejecutivos, los principales encuentros atendidos han tenido lugar en Miami y New Orleans, en los Estados Unidos, y en Alemania, además de los que se celebran en Guatemala. Las ferias permiten al empresario guatemalteco promover la colocación de su producción. Sin embargo, se advierte que todavía hace falta contar con estrategias más agresivas, orientadas a facilitar la captación y aprovechamiento de la información para la toma de decisiones.

Si bien se registraron 6 empresas (7.5%) que declararon utilizar la información de los bancos de datos, aún resulta muy limitado el uso de esa ventaja electrónica (véase de nuevo el cuadro 24). Es importante señalar que acudir a los servicios de consultoría privada y de agencias técnicas, también es una práctica muy restringida; en la encuesta, únicamente 2 firmas (2.5%) respondieron positivamente sobre la utilización de esos servicios. Por último, la encuesta reveló que el 38.8% de las empresas no recurre a la consulta de fuentes especializadas de información (congruente también con el cuadro 23).

3. Oferta y demanda de estudios de mercado

Los estudios de mercado representan un instrumento ejecutivo muy útil en el proceso de toma de decisiones. Como se indicó anteriormente, la utilización de servicios de consultoría privada y de

agencias técnicas es muy restringida, ante todo para la elaboración de estudios de mercado y para la formulación de proyectos de inversión. Coincide con esta aseveración el hecho de que 23 empresas (28.8%) manifestaron tener problemas de mercado y comercialización (véase el cuadro 40), lo que estaría indicando que se adoptan decisiones sin disponer de la información que proporciona un estudio de mercado. Esta situación es muy marcada en el grupo de textiles y vestuario y en el de cuero y calzado.

La encuesta señala que el 42.5% de las empresas expresó tener problemas por falta de información gerencial (véase el cuadro 41), lo cual se manifiesta ligeramente más pronunciado entre las pequeñas (68.4%) que entre las medianas (62.5%). Sobresale el grupo de cuero y calzado, con especial referencia a las empresas medianas (100% aseguraron tener el problema).

Con respecto a las sugerencias de apoyo empresarial (véase el cuadro 46), 10 empresas (12.5%) se refirieron a la "ampliación del mercado", particularmente en los grupos de madera y muebles y de metal, plástico, papel y cartón. Asimismo, 10 empresas manifestaron que se requiere apoyo en "mercado y protección arancelaria" y 60 industrias (75%) no indicaron nada en esta categoría.

En cuanto a la oferta para realizar estudios de mercado, existe una capacidad adecuada para responder a la demanda que podría generarse; sin embargo, aquélla es utilizada sólo cuando se trata de estudios para solicitar financiamiento bancario.

4. Las PYMEI y el sistema de licitaciones del sector público

Las PYMEI pueden participar en la provisión de bienes y servicios para el sector público. El sistema de licitaciones se encuentra regulado por la Ley de Contrataciones del Estado (Decreto del Congreso No. 57-92) y por el Registro de Contratos Abiertos del Ministerio de Finanzas Públicas. No obstante, se encuentran en desventaja con las empresas grandes cuando se trata de suministros de volumen considerable, puesto que deben realizar esfuerzos adicionales para cumplir adecuadamente con los contratos respectivos.

Una de las notables restricciones que enfrentan las PYMEI, se refiere a la acumulación de deudas por parte del sector público, como consecuencia de iliquidez fiscal, como la que se registró en 1993. Ello implica para las empresas una importante reducción del capital de trabajo, que afecta el desarrollo de las actividades productivas.

Debe agregarse a las limitaciones de las PYMEI, el escaso acceso que tienen al financiamiento bancario, lo que resulta inhibitorio para participar en las ventas al Estado. Además, la acumulación de deuda flotante por parte del sector público no financiero (gobierno central, empresas públicas y municipalidades) equivale a un financiamiento de proveedores con tasa de interés del cero por ciento. En las actuales condiciones financieras por las que atraviesa el Gobierno de Guatemala, hay casos en los que las cuentas por cobrar, para algunas empresas, presentan ya un retardo cercano a los 12 meses.

5. Bolsas de subcontratación

La subcontratación es un mecanismo que, de acuerdo con entrevistas con dirigentes y gerentes de las PYMEI, todavía tiene un reducido campo de aplicación, a pesar de que permitiría una integración vertical con la gran industria y la consiguiente ampliación de la base empresarial del país. Esta expansión debe considerar en un lugar de alta prelación el fortalecimiento y la creación de nuevas empresas pequeñas y medianas en el sector moderno. Se trata, en consecuencia, de aprovechar las oportunidades generadas por la integración, la competencia basada en la innovación y el acceso indirecto o directo a mercados internacionales con nuevos productos o servicios. Estas experiencias, de las cuales hay algunos casos en Guatemala, están cimentadas en el fortalecimiento y creación de pequeñas y medianas empresas industriales, en virtud de la flexibilidad que proporcionan, lo cual, como se indicó anteriormente, permite adaptar los procesos productivos a las fluctuaciones de la demanda, sin lesionar el aparato productivo.

La subcontratación ofrece también un positivo subproducto al promover la formalización de las empresas que se ven compelidas a incorporarse al régimen del Impuesto Sobre el Valor Agregado (IVA) porque entran en el autocontrol que genera el sistema de débitos y créditos fiscales. De forma similar, tienen que ingresar a los programas de seguridad social y con ello al sistema de capacitación que ofrece el INTECAP, ya que el IGSS efectúa la recaudación de ambas cuotas.

En Guatemala aún no se ha difundido la práctica de subcontrataciones por conducto de una bolsa específica, razón por la cual no se cuenta todavía con este mecanismo. No obstante, la experiencia en otros países, como la República de Corea, podría servir de base para promover entre los pequeños y medianos empresarios industriales la intensificación de los subcontratos, con objeto de desarrollar un mercado de este tipo de transacciones y con ello sentar las bases para una bolsa de subcontratación. Con todo, la modalidad exige más estudio y el apoyo de expertos en la materia.

6. Patentes y normas de calidad

El manejo de patentes se rige en Guatemala por los convenios que se han suscrito en materia de derechos de marcas y de propiedad intelectual. Guatemala es miembro de la Organización Mundial de la Propiedad Industrial (OMPI) y el montaje de registros ha sido asesorado por esa entidad. No se posee, sin embargo, una clara noción del sistema a nivel de las PYMEI, según se desprende de algunas entrevistas con empresarios. De igual forma, las franquicias internacionales, por ahora, solamente han sido otorgadas a empresas consideradas grandes de acuerdo con los criterios utilizados en este estudio; o bien son sociedades creadas exclusivamente para el uso y desarrollo de la franquicia, muchas veces como coinversión con las casas matrices.

Las normas de calidad son, en general, las mismas que prevalecen en el medio internacional. Existe una Comisión Nacional de Normas (COGUANOR), pero la vigilancia correspondiente no cuenta con los recursos suficientes para hacerla efectiva. De hecho, la observancia de la normas de calidad depende en buena medida de los intereses de la empresa o de la coerción que ejercen los requerimientos que se aplican a las exportaciones de productos, o bien a compras de gran volumen por una contratación formal que establece normas y parámetros. El único grupo sujeto al control de normas de calidad es el de producción de alimentos, mediante la inspección del Laboratorio

Unificado de Control de Alimentos y Medicinas (LUCAM). Con todo, la supervisión no se efectúa con regularidad y está habitualmente vinculada a denuncias o intereses específicos.

C. EFICACIA DEL MERCADO DE FORMACION E INFORMACION

En el entorno actual la necesidad de reorientar el mercado de formación e información es impostergable ya que, como se expuso en párrafos anteriores, todavía no existen los canales adecuados para que las PYMEI puedan plantear de manera consistente las necesidades específicas de capacitación e información.

1. En el entorno actual

En las circunstancias actuales, la única entidad en condiciones de tomar la iniciativa para propiciar el encuentro de la oferta y demanda de formación e información es la FEPYME, pero ello implica su previo fortalecimiento, principalmente en el aspecto técnico. La información obtenida por medio de la encuesta podría facilitar la elaboración de un perfil de necesidades, la estructuración de programas básicos y el diseño de las políticas correspondientes. Es oportuno indicar que cualquier acción en el sentido planteado, debería coordinarse con los patrocinadores de la Federación.

2. Ante la apertura de mercados

Es indudable que la apertura de los mercados alterará la situación del mercado de formación e información. Se puede pronosticar un aumento de la demanda, tanto de capacitación como de información, lo cual requerirá servicios con mayor especialización que los existentes, especialmente en consultoría e información de mercados.

Los medios disponibles en el país para el desarrollo de los recursos humanos, para la modernización de la capacidad gerencial y para la tecnificación de la toma de decisiones, puede afirmarse que son suficientes. No ocurre lo mismo con la especialización que los medios de información deben tener, ya que hasta ahora han atendido, en general, las necesidades de un mercado local, pequeño y de limitada exigencia.

La falta de previsión en los aspectos señalados, tanto por parte de las autoridades responsables a nivel del gobierno, como por parte de la Federación y de los propios empresarios, generaría condiciones indeseables para el mercado de las PYMEI. Adelantar los estudios básicos y desarrollar la organización y mecanismos necesarios para enfrentar la apertura de mercados con adecuada capacitación e información, será sin duda el gran escudo contra la quiebra de empresas industriales de pequeña y mediana escala.

IV. EL MERCADO FINANCIERO PARA LAS PYMEI

En general, el crecimiento de las empresas requiere un adecuado soporte financiero para sus actividades, el cual ha sido para las PYMEI, desfavorable, según se interpreta a partir de los planteamientos hechos en los diferentes foros donde se ha tratado el tema 8/ y de las opiniones de sus propios empresarios y dirigentes.

La información disponible permite aseverar que el financiamiento, tanto de las instituciones públicas como de las privadas, ha sido escaso e inadecuado. Los obstáculos más frecuentemente señalados son: insuficiencia de garantías, exceso de trámites y requisitos y lentitud para resolver las solicitudes de crédito. Por otra parte, los préstamos totalizan montos muy bajos, se conceden con tasas de interés muy altas y plazos muy cortos.

En el caso de Guatemala, la pobreza del sistema financiero resalta de una estructura bancaria privada que obedece a condiciones muy conservadoras y que se regula por un cuerpo normativo elemental. Varias han sido las propuestas para modernizar la legislación bancaria y crediticia, sin que ello se concretara. Mientras no se logre abordar íntegramente la problemática, son escasas las posibilidades de agilizar los medios financieros, para las empresas en general y para las PYMEI en particular, por la vía del crédito bancario.

El Gobierno creó en 1987, con la ayuda de Holanda y el PNUD, el llamado SIMME, que enfocó sus esfuerzos a la prestación de créditos, la capacitación de empresarios y la comercialización; sin embargo, este sistema tuvo un éxito dudoso debido, según evaluaciones 9/ de 1991-1992, a una elevada morosidad, altos y poco transparentes costos, y una extrema vulnerabilidad de cara a las influencias políticas. El saldo de esta experiencia ha sido una cartera de 64 millones de quetzales (alrededor de 11 millones de dólares), cerca de 40% de los cuales registra morosidad y probablemente sea irrecuperable.

8/ El tema fue tratado recientemente en: i) la Reunión del Grupo de Expertos sobre Reestructuración Industrial, Tegucigalpa, Honduras, 26-28 de julio de 1993; ii) la Iniciativa para los Productores de Pequeña Escala de Centroamérica, Antigua, Guatemala, 3-6 de noviembre de 1993; iii) el Foro Nacional: La Pequeña y Mediana Empresa ante la situación actual, análisis de la coyuntura económica, política y social, ciudad de Guatemala, 18 de noviembre de 1993.

9/ Al respecto puede consultarse: i) *Apoyo al Programa Nacional de Microempresa*, Fase III. Asistencia Preparatoria, PNUD (GUA/91/015/A/01/99), diciembre de 1991; ii) *Situación Actual y Propuestas para el Programa Nacional de la Microempresa y Pequeña Empresa*, documento del PNUD, Holanda GUA/89/001, febrero de 1992.

A. OFERTA Y DEMANDA DE CREDITO BANCARIO PARA LAS PYMEI

De acuerdo con el informe de la Superintendencia de Bancos del 6 de enero de 1994, el sistema bancario de Guatemala está compuesto de la siguiente forma:

Bancos	29
Privados	24
Estatales	3
Extranjeros	2
Financieras	9

Según la misma fuente, las tasas de interés aplicadas en la primera semana de enero de 1994 para las distintas operaciones, son las siguientes:

PROMEDIOS PONDERADOS DE TASAS ANUALES DE INTERES

	Mínimo	Máximo
Bancos		
Operaciones activas		
Préstamos	14.35	30.62
Descuentos	11.66	31.33
Operaciones pasivas		
Depósitos monetarios		
Hasta 50,000 quetzales	3.61	10.06
Mayor de 50,000 quetzales	6.50	15.68
Depósitos de ahorro		
Hasta 50,000 quetzales	5.00	15.58
Mayor de 50,000 quetzales	9.00	19.05
Depósitos a plazo		
Hasta 50,000 quetzales	7.00	18.88
Mayor de 50,000 quetzales	13.50	22.45
Financieras		
Operaciones activas		
Préstamos	21.89	27.67
Descuentos	25.50	30.29
Operaciones pasivas		
Bonos		
Hasta 50,000 quetzales	16.75	19.56
Mayor de 50,000 quetzales	17.25	17.25
Pagarés financieros		
Hasta 50,000 quetzales	13.12	20.50
Mayor de 50,000 quetzales	18.50	22.41

Estos promedios se consideran muy altos, particularmente en virtud de que el proceso inflacionario se halla controlado (en 1993 alcanzó 15%). En los préstamos bancarios se registran tasas hasta de 34.75% anual, con cuyos niveles son pocas, o ninguna, las actividades productivas que pudieran desarrollarse con éxito. Esta situación ha llegado a afectar tanto al sector empresarial, que existe fuerte presión para que en 1994 se busquen fórmulas o políticas que reduzcan, en forma sustancial, la tasa de interés de los préstamos.

Las cifras de créditos concedidos por el sistema bancario, total y para el sector industrial en los dos últimos años, fueron las siguientes:

	1991	1992
Total concedido (miles de quetzales)	2,691,272.2	3,921,242.7
Total Industria (miles de quetzales)	649,293.1	839,745.8
Porcentaje del total	24.1	21.4

Nótese que una importante suma del crédito bancario total está destinada a la industria (para los años reportados el peso relativo de la industria fue de 14.9% y 14.7%, respectivamente). Sin embargo, del total concedido en préstamos aparentemente corresponde una porción muy pequeña a las PYMEI. En efecto, del total de 649,293.1 miles de quetzales asignado al sector industrial en 1991 englosados en 3,383 préstamos, 625,868.4 miles (96%) correspondieron a 1,344 préstamos (40%) mayores de 50,000 quetzales (el promedio de estos préstamos fue de 465.7 miles de quetzales). Para 1992 la cifra totalizó 839,745.8 miles de quetzales, de los cuales 823,191.4 (98%) se concedieron en 1,277 préstamos; 52% se otorgó en préstamos mayores de 50,000 quetzales, con promedio de 644.6 miles de quetzales.

Es importante diferenciar en este contexto financiero, los préstamos de avío y los préstamos refaccionarios.

1. Crédito de avío

De acuerdo con las prácticas bancarias en Guatemala, se entiende por crédito de avío al dinero concedido para habilitar al prestatario en el funcionamiento de su negocio, en términos de la adquisición de materias primas y materiales o gastos vinculados a la producción; en otras palabras, es dinero destinado al capital de trabajo o capital circulante. Como tal, es una operación normalmente circunscrita a plazos no mayores de un año. Los préstamos bancarios de avío se garantizan en forma fiduciaria, que consiste en la firma solidaria de dos personas naturales o

jurídicas solventes o en una sola firma de entidades de amplia e indiscutible responsabilidad, según la ley de bancos (decreto 315 del Congreso de la República y sus reformas).

En cuanto a los préstamos a la industria, se evidencia el alto porcentaje que estas operaciones constituyen del total concedido en préstamos industriales. Para los dos últimos años, los préstamos de avío representaron el 89.7% y el 93.8% del total industrial. Si se comparan las cifras de avío industrial para 1991 y 1992, que fueron de 582.4 y 787.8 millones de quetzales respectivamente, con los préstamos industriales mayores de 50,000 quetzales, que reportaron 625.9 y 823.3 millones de quetzales para los mismos años, es de suponer que las PYMEI no tuvieron una participación significativa.

En la encuesta a las PYMEI se reporta (véase el cuadro 25) que cerca de la mitad del total de la muestra (48.8%) nunca ha usado financiamiento bancario, con mayor proporción para las empresas pequeñas (55%) que para las medianas (30%). Por rama de actividad, madera y muebles (73.9%) y productos alimenticios (63.6%), gozaron de menor acceso. Desde otro ángulo de análisis, solamente el 17.5% de las unidades encuestadas declararon tener préstamo actualmente, con una sensible diferencia entre las pequeñas con préstamo vigente (11.7%) y las medianas en la misma situación (35%).

Según el destino del financiamiento bancario (véase el cuadro 26), es evidente que se utiliza para equipos e insumos; de nuevo, con una intensidad mayor las medianas que las pequeñas empresas industriales.

Desde el punto de vista del tipo de garantía para respaldar los préstamos (véase el cuadro 27), predomina la garantía fiduciaria, lo cual es coherente con los préstamos de avío y con la existencia de muchos establecimientos organizados como empresas individuales (véase de nuevo el cuadro 15). Debe acotarse que el 78.3% de las firmas pequeñas se inscribe en este tipo de personalidad jurídica, y el 40% de las medianas. Naturalmente, en estas condiciones la garantía sólo puede ser fiduciaria.

2. Crédito refaccionario

A diferencia de los préstamos de avío, los refaccionarios son montos orientados al mejoramiento o ampliación de las instalaciones productivas. Así, se destinan para la adquisición de maquinaria, para la construcción de instalaciones productivas, o bien para readecuación y modernización de las existentes. Por su naturaleza, éstas son operaciones de inversión, generalmente compuestas por bienes duraderos, que no pueden ser amortizados en el plazo de un año; en estas condiciones no es suficiente una garantía fiduciaria (de acuerdo con la ley de bancos) y se tiene que recurrir a la prenda (hasta el 70% del valor de los bienes financiados) y a garantías complementarias, normalmente hipotecarias. Si el financiamiento rebasa los tres años, de acuerdo con la ley, se respaldará la operación de préstamo con garantía hipotecaria (que sólo acepta el 50% de la valuación de los bienes). Esta situación inhibe muchas operaciones de formación de capital para las PYMEI.

De acuerdo con la información disponible, los préstamos refaccionarios concedidos por el sistema bancario de Guatemala para los años 1991 y 1992 fueron de 66.6 y 50.9 millones de

quetzales, respectivamente, que corresponden al 10.3% y al 6.1% del total de la cartera industrial; tales magnitudes son indudablemente muy reducidas. Esta situación se explica en gran parte por la preferencia de prácticas de corto plazo en los bancos, lo que a su vez se origina en las regulaciones bancarias sobre los plazos de los préstamos y el tipo de garantías requeridas.

Los datos de la encuesta ratifican lo anterior al reflejar una proporción muy reducida en los destinos de inmuebles y equipos (véase de nuevo el cuadro 26). En cuanto a la garantía de respaldo (véase de nuevo el cuadro 27), la hipoteca guarda un peso similar a otras garantías. Esta última parte se verificó en entrevistas con empresarios, quienes indicaron que es frecuente la utilización de la hipoteca para completar la cobertura de las prendas que respaldan las operaciones de préstamo mayor de un año, puesto que las prendas se calculan equivalentes al 70% del valor de los bienes.

B. FUENTES ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

En condiciones de evidente dificultad de acceso al financiamiento bancario, podría esperarse un uso más favorecido del financiamiento no bancario. No obstante, tal posibilidad no se reveló en la encuesta realizada, en la que un alto porcentaje (65%) declaró no utilizar este tipo de financiamiento (véase el cuadro 28). Algunos grupos, como el de productos alimenticios (90.9%), reportó no utilizar financiamiento no bancario, siguiéndole el de madera y muebles con el 69.6%. Examinando las categorías de tamaño, en general las pequeñas empresas informaron en un 70% de los casos que no utilizaban este tipo de financiamiento, en tanto que 50% de las medianas declaró no utilizarlo.

1. Proveedores

Del escaso porcentaje (31.2%) que manifestó utilizar financiamiento no bancario, un poco más de las tres cuartas partes informó emplearlo en materias primas, maquinaria y equipo, como crédito de proveedores (véase de nuevo el cuadro 28). La situación se mostró, manteniendo las proporciones de uso, muy similar tanto en la pequeña como en la mediana. Las empresas medianas del grupo metal, plástico y papel declararon el mayor uso de financiamiento no bancario en materias primas (50%).

2. Otros servicios

El segundo rubro en importancia revelado como financiamiento no bancario fue el de construcción (véase de nuevo el cuadro 28), aunque con una modesta expresión del 7.6% del total de empresas encuestadas. Esta situación coincide con las condiciones prevalecientes en las PYMEI, desde el punto de vista de la inversión o fijación de capital. En efecto, en tanto que el 15% de las medianas utiliza financiamiento para construcción, sólo el 5% de las pequeñas lo practica en forma similar.

3. Servicios informales

En las verificaciones realizadas para aclarar y ratificar algunos aspectos del financiamiento no bancario se encontró que existen algunas prácticas de abastecimiento, especialmente de materias primas, que suele suceder después de algún tiempo de llevar relación de negocios, como actos **bona fide**. Es común que se provea de materias primas en una forma revolvente; esto es, autorizar un máximo de abastecimiento que se renueva en la medida que se hacen pagos de los bienes recibidos. Aun cuando los plazos son más bien cortos, para muchas unidades esto es eficiente; en general, no lo consideran una forma de financiamiento.

Para las empresas que trabajan en alguna medida por subcontratos el caso es similar. Aunque tampoco se conceptúa como una forma de financiamiento, es habitual que se reciba o un adelanto en dinero o en materia prima para producir. En la encuesta se obtuvo información de un significativo número de empresas (45%) que producen mediante subcontratación (véase de nuevo el cuadro 3). En las empresas pequeñas se registró un 46.6%, en tanto que en las medianas fue de 40%. Los grupos que más utilizan esta forma de abastecimiento son cuero y calzado, y textiles y vestuario.

Estas operaciones, que pueden calificarse de informales, son utilizadas por empresas de todo tipo y más que prácticas financieras se consideran como relaciones comerciales.

C. SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

Como parte de las operaciones de compra, acopio, manipulación, procesamiento y venta, se utilizan servicios que facilitan el manejo de la red logística exigida por tales operaciones. En estos servicios es muy importante contar con alguna instalación para almacenamiento o bodega, lo cual se puso de manifiesto en la encuesta (véase el cuadro 30). De acuerdo con los datos recabados, solamente un 33.8% no usa almacenamiento, registrándose niveles similares tanto entre las pequeñas como entre las medianas (35% y 30%, respectivamente). La instalación más utilizada es la bodega simple (58.8%), siguiendo en importancia, pero muy por debajo, la bodega fiscal. Los grupos que más utilizan estos servicios son el de productos alimenticios (72.7%) y el de cuero y calzado (68.4%), pero todos los demás también revelaron un porcentaje considerable de utilización de servicio de bodega.

D. TIPO Y USO DE SEGUROS

La prevención y adecuada cobertura de los riesgos inherentes a las actividades productivas industriales se considera parte importante de la agenda de una empresa. Para verificar el uso de los seguros se auscultó a los empresarios sobre el tema. Solamente se obtuvo información sobre el tipo de seguros (véase el cuadro 29).

Del total de empresas encuestadas, el 52.5% reportó no utilizar seguros. Sin cobertura figuraron las pequeñas empresas industriales con un 63.3%, en tanto que las medianas revelaron carecer de seguro solamente en un 20% de los casos. Esta situación fue muy generalizada en todos los grupos de actividad industrial; en ese sentido destacaron las empresas pequeñas de madera y muebles (82.4%) y de textiles y vestuario (77.8%), como las de menor protección, y las empresas medianas de textiles y vestuario y de metal, plástico y papel, como las de mayor protección, ya que todas informaron tener algún tipo de seguro (ver porcentaje para las diferentes modalidades en el cuadro 29).

Del porcentaje de empresas que reportó contar con seguros (42.5%), la mayor parte informó coberturas principalmente contra incendio, robo y catástrofe. Algunas declararon protección para valores en tránsito y para automóviles.

En las entrevistas realizadas para aclarar la carencia de seguros, se detectaron algunas dificultades con respecto a su uso. El reparo más general se relaciona con el costo del servicio que, según indicaron algunas empresas (sobre todo las pequeñas), puede coartar la competitividad de sus productos o reducir las ganancias drásticamente. Otra de las razones se funda en las experiencias que han tenido cuando ocurre un siniestro, en particular las dificultades enfrentadas para hacer efectivo el seguro, con especial mención del tiempo tan prolongado que se pierde en gestiones. Asimismo, se reclamó que los porcentajes recobrados sean generalmente muy bajos en relación con el valor de los bienes asegurados.

E. EL MERCADO DE DIVISAS

El uso de moneda extranjera para las operaciones de las empresas fue objeto de un rápido sondeo con el propósito de conocer su importancia, tipo (véase el cuadro 31) y fuente (véase el cuadro 32). Del total de empresas, una gran mayoría (66.3%) manifestó no adquirir divisas. Los grupos de muebles y madera y de productos alimenticios registraron la menor utilización de moneda extranjera. Las empresas que acusaron el uso de divisas en sus operaciones (33.7%), en su gran mayoría utilizan dólares estadounidenses, con un solo caso que recurre a los marcos alemanes. Las empresas que emplean más divisas son las del grupo metal, plástico y papel y, dentro de éstas, todas las empresas medianas (100%) declararon utilizarlas. Las empresas pequeñas en una gran proporción (73.3%) no emplean divisas, en tanto que sólo el 45% de las medianas no las usan.

La fuente principal para la adquisición de divisas ha sido el sistema bancario, siguiéndole en importancia la transacción particular. Dos de las empresas contestaron haberlas adquirido en "casa de cambio", lo cual debe asimilarse a la transacción particular, por no existir casas de cambio autorizadas para operar en el país (véase de nuevo el cuadro 32).

No se obtuvo ningún dato sobre el destino de las divisas y sólo se cuenta con referencias de algunos empresarios medianos que las utilizan para importar materias primas y materiales que no se consiguen en el país de la calidad y precio adecuado.

F. GRADO DE SUFICIENCIA DEL SISTEMA FINANCIERO

En el acápite "Oferta y demanda de crédito bancario para las PYMEI ", se hizo una detallada exposición del tipo de unidades que integran el sistema bancario de Guatemala, de las tasas de interés de las diferentes operaciones y de los aspectos normativos pertinentes al crédito y sus garantías. Se presentó también la caracterización de las PYMEI en torno al uso del financiamiento bancario. A continuación, se evaluarán las posibilidades de acceso de las PYMEI ante la apertura de mercados.

1. En el entorno actual

Las condiciones de acceso al sistema bancario para las PYMEI no se juzgan muy flexibles y amplias, puesto que casi la mitad de las unidades encuestadas (48.8%) nunca había usado financiamiento bancario (véase de nuevo el cuadro 25). No se puede inferir, por otro lado, que no haya necesidad de financiamiento para las actividades productivas, porque más de la mitad de los establecimientos (55%) señaló la falta de capital como un obstáculo o limitación de importancia (véase el cuadro 37). A su vez, entre las necesidades de apoyo sugeridas por los encuestados también destaca la asistencia financiera (63.3% en las pequeñas empresas y el 50% en las medianas) (véase el cuadro 45).

A pesar de la necesidad de financiamiento que evidencian las PYMEI, las posibilidades de acceso seguirán siendo restringidas si no varían las condiciones, especialmente en cuanto a plazos y garantías, que parecen inhibir la mayor parte de las operaciones de préstamo que estas empresas requieren. Aunque esos aspectos parecen constituir el principal obstáculo, también debe reconocerse que existen otros de similar efecto, como las tasas de interés y el tiempo de gestión. No es fácil para los gerentes o ejecutivos de estas empresas manejar operaciones de costo financiero tan alto y en las cuales debe esperarse un tiempo más bien prolongado para obtener una respuesta positiva.

Otros aspectos señalados en las entrevistas con ejecutivos, se relacionan con la cantidad de requisitos documentales que piden los bancos previo a considerar una solicitud de préstamo (estados financieros de varios años, patentes de comercio, referencias bancarias, escrituras de constitución de la sociedad, etc.), muchos de los cuales no están a la mano o simplemente no existen, dependiendo del grado de organización y de formalidad de la unidad productiva.

En las condiciones actuales, pesa a la suficiencia que muestra el número de bancos y financieras y los montos que se manejan anualmente, no se puede esperar, por otra parte, que se mejore el acceso al financiamiento bancario para las PYMEI, salvo que ocurran cambios en las prácticas bancarias, que las tasas de interés se ajusten a niveles más ecuanímenes y que se facilite el trámite a los potenciales usuarios.

En cuanto a los seguros, se plantea una situación similar en materia de los obstáculos y limitaciones. La cobertura de riesgos en las PYMEI no mejorará si no desaparecen los problemas señalados y si no se propician costos más bajos en el servicio.

2. Ante la apertura de mercados

Si bien es cierto que la situación actual del mercado financiero dista mucho de ser favorable para las pequeñas y medianas empresas industriales, también lo es que la apertura de mercados no entraña necesariamente más dificultades en ese sentido.

Algunos empresarios opinaron que quizás éste podría ser uno de los aspectos que la apertura de mercados favorecería. Quienes así disciernen, consideran que tal apertura conlleva la ampliación de la oferta de servicios financieros en general y de oportunidades crediticias en particular. En ese caso, el primer impacto se resentiría en las tasas de interés, si no prevalece ninguna limitación a la competencia de entidades financieras extranjeras; de igual forma, podría esperarse una mayor utilización de títulos de crédito (bonos, pagarés, acciones y demás).

No se puede descartar la posibilidad de una mejoría en las condiciones de financiamiento externo para las actividades productivas. Actualmente, muchas de las empresas industriales grandes obtienen créditos tanto con bancos del exterior como locales. Sin embargo, debe reconocerse que el manejo de estos esquemas, suponiendo una óptima transformación del sistema bancario nacional, requerirá un mejoramiento sustancial de las destrezas de los gerentes y demás ejecutivos de las PYMEI, así como el manejo de la información adecuada y oportuna.

Un juicio similar cabría hacer en cuanto a los seguros, servicios cuyo desempeño se halla obstaculizado por la situación legal vigente. De acuerdo con la legislación, en Guatemala las compañías aseguradoras tienen que ser nacionales para poder operar, lo que ha ocasionado algunos sesgos en el mercado de los seguros. La apertura de mercados podría propiciar una mayor oferta de servicios, y por lo tanto mayor competencia en el mercado de los seguros, con las consiguientes mejor cobertura y precios más accesibles para las PYMEI.

Cualquier ventaja o mejoramiento de los servicios bancarios y de seguros significará, sin duda alguna, mayor flexibilidad y mejor acceso en los servicios afines. En cierto modo, los servicios bancarios ejercen el liderazgo sobre los demás servicios financieros, incluidos los seguros, por lo cual el esfuerzo de quienes tienen la representación de las PYMEI debería centrarse en resolver ese problema.

V. ASPECTOS DIVERSOS

La encuesta recabó alguna información complementaria indirectamente relacionada con el tema central de este estudio, que se presenta a continuación.

A. CARACTERISTICAS DE LOS EJECUTIVOS

En relación con el ejecutivo o jefe principal, los datos reflejan que predomina el sexo masculino (66 casos, 82.5%) (véase el cuadro 16). En cuanto a la edad de los ejecutivos principales, el 61.2% registró 49 años y menos; el 10% de las empresas (8 unidades) no reportó la edad de su jefe principal; y el 27.5% declaró tener más de 50 años de edad (una empresa no proporcionó información sobre este particular). La nacionalidad del ejecutivo principal en su mayoría resultó guatemalteca (86.3%); se registró un 10% de extranjeros; y el 3.8% (3 casos) no contestó.

B. EXPORTACIONES

Los datos revelaron que un alto porcentaje no exporta (72.5%) y los que lo hacen (18.8%) informaron como destino principal los países de Centroamérica, siguiéndole en importancia México, los Estados Unidos y Europa (véase el cuadro 33). La información indica que las empresas medianas del grupo madera y muebles y del grupo textiles y vestuarios, tienen más actividad de exportación. Considerando todos los grupos, las pequeñas industrias en su gran mayoría no exporta (78.3%), ponderación que desciende para las medianas (55%).

En cuanto a la proporción de la producción que se destina a los mercados de exportación, la mayor parte de los que exportan reserva para ese fin entre el 10% y el 24%. Solamente dos empresas (2.6%) realizarían exportaciones entre el 75% y el 100% de la producción (véase el cuadro 34).

C. PERSPECTIVAS DEL MERCADO

La percepción del mercado para los años 1994 y 1995 fue en general de mejor pronóstico que para 1994 (véanse los cuadros 43 y 44). El 57.5% cree que el mercado será mejor en este último año y solamente el 48.8% indicó lo mismo para 1995. Las empresas medianas mostraron mayor optimismo que las pequeñas, y entre los grupos fueron las empresas medianas de textiles y vestuario y cuero y calzado, las que mejores perspectivas esperan para ambos años.

VI. CONCLUSIONES

El análisis de la información estadística reunida, el examen de la documentación disponible, las opiniones y planteamientos de las entrevistas y los resultados de la encuesta específica, permiten presentar las siguientes conclusiones:

a) El subsector de las pequeñas y medianas empresas industriales es importante en Guatemala y no percibe como positiva la apertura de los mercados. Sin embargo, sí advierte que necesita un mayor apoyo financiero y mejores recursos humanos para desarrollarse.

b) Las PYMEI cuentan con una organización gremial para luchar por sus intereses; por su carácter embrionario requiere fortalecerse para enfrentar el reto que implica la apertura de los mercados.

c) Los medios disponibles en el país para el desarrollo de los recursos humanos pueden considerarse suficientes, aun cuando el acceso a ellos por parte de las PYMEI no es holgado. No se puede decir lo mismo de la especialización que los medios de información tienen, ya que hasta ahora han atendido, en general, las necesidades de un mercado local, pequeño y de limitada exigencia.

d) A nivel nacional, la capacidad financiera es suficiente para el desarrollo industrial en general; sin embargo, el acceso a los recursos no reviste la amplitud y presteza que requieren las PYMEI, fundamentalmente por las condiciones de los plazos y garantías que la regulación vigente impone y por el elevado nivel de las tasas de interés aplicadas.

e) El Gobierno ha planteado una política clara y completa para apoyar a las PYMEI, pero no ha definido la forma en que se traducirá ese bien estructurado planteamiento en programas y acciones específicos. Tampoco se menciona cómo se coordinarán los esfuerzos de las organizaciones responsables de los servicios, ni la estrategia para dar amplio acceso a las unidades empresariales.

f) La complejidad de la red de actividades para fortalecer el subsector y prepararlo para la apertura de mercados demandará mucho tiempo y esfuerzo. Si no se adoptan decisiones en 1994, las medidas y acciones podrían ser tardías y llegar con retardo a las empresas industriales de pequeña y mediana escala.

VII. RECOMENDACIONES

En materia de recomendaciones no es posible ser muy puntual, por falta de información y estudios que será necesario generar. Sin embargo, sí es factible esbozar algunos señalamientos que ayuden a orientar el programa de trabajo que se acometerá, para mejorar las condiciones en que se desenvolverán las pequeñas y medianas empresas industriales ante la apertura de mercados.

a) Es necesario propiciar la difusión del significado de la apertura de mercados para las PYMEI, a fin de mejorar la visión y comprensión existente sobre la cuestión y preparar el campo para los programas de fortalecimiento del subsector.

b) La Cámara de Comercio de Düsseldorf y la Fundación Friedrich Ebert, ambas de Alemania, poseen una vasta experiencia en el subsector. Se considera esencial coordinar esfuerzos con ellos para mejorar las condiciones de las PYMEI.

c) Los esfuerzos en materia de desarrollo de los recursos humanos deberán coordinarse con la Federación de la Pequeña y Mediana Empresa Guatemalteca, que es actualmente la única organización gremial existente. De igual forma, las acciones en favor de mejorar la información para la toma de decisiones deben canalizarse por esta Federación o una entidad similar.

d) El mejoramiento del acceso al mercado financiero requerirá mucho tiempo porque depende de la modificación del cuerpo normativo bancario. La única vía previsible es el fideicomiso, por medio del cual es posible establecer acceso adecuado y en condiciones justas, sin crear subsidios o esquemas paternalistas. Este aspecto exige estudios de fondo.

e) Para aprovechar la oportunidad que ofrece el Gobierno por medio de las políticas contenidas en la Agenda para 1994-1995, será necesario fortalecer y activar técnicamente a la Federación de la Pequeña y Mediana Empresa, a fin de capacitarla para dar seguimiento a los planteamientos del gobierno y coadyuvar en la identificación de mecanismos y programas que permitan concretar la política en concordancia con la apertura de mercados.

f) Es de la mayor importancia utilizar cualquier canal para alertar a las PYMEI sobre la necesidad de actuar con celeridad y decisión, con objeto de preparar al subsector para los eventos favorables y adversos que sin duda traerá la apertura de los mercados.

Anexo estadístico

Cuadro 1

GUATEMALA: FRECUENCIAS PORCENTUALES POR RAMA INDUSTRIAL
Y TAMAÑO DE LA EMPRESA

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
Total	80	100.0	100.0	100.0
Productos alimenticios vegetales	2	2.5	1.7	5.0
Productos lácteos	9	11.3	10.0	15.0
Productos textiles	4	5.0	5.0	5.0
Prendas de vestir	10	12.5	10.0	20.0
Fábrica de calzado	12	15.0	15.0	15.0
Procesos y productos de cuero	7	8.8	11.7	
Procesos y productos de madera	11	13.8	11.7	20.0
Fábrica de muebles	12	15.0	16.7	10.0
Productos de plástico, cartón y papel	2	2.5	3.3	
Procesos metalmecánicos	11	13.8	15.0	10.0

Cuadro 2

GUATEMALA: PERIODOS DE FUNDACION DE EMPRESAS

Fecha de fundación	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
Total	80	100.0	100.0	100.0
Antes de 1950	6	7.5	6.7	10.0
Entre 1950 y 1959	5	6.3	5.0	10.0
Entre 1960 y 1969	8	10.0	10.0	10.0
Entre 1970 y 1979	16	20.0	20.0	20.0
Entre 1980 y 1989	32	40.0	40.0	40.0
Entre 1990 y 1993	11	13.8	15.0	10.0
Sin datos	2	2.5	3.3	

Cuadro 3

GUATEMALA: PRODUCCION MEDIANTE SUBCONTRATO

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
Total	80	100.0	100.0	100.0
20% o menos	8	10.0	10.0	10.0
Del 21% al 40%	10	12.5	11.7	15.0
Del 41% al 60%	6	7.5	8.3	5.0
Del 61% al 80%	6	7.5	8.3	5.0
No subcontrata	43	53.8	53.3	55.0
Toda la producción	6	7.5	8.3	5.0
No responde	1	1.3		5.0

Cuadro 4

GUATEMALA: PROMEDIO DE PERSONAL TOTAL POR EMPRESA

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
Total	80	100.0	100.0	100.0
Entre 5 y 9 empleados	35	43.8	58.3	
Entre 10 y 14 empleados	14	17.5	23.3	
Entre 15 y 19 empleados	8	10.0	13.3	
Entre 20 y 39 empleados	11	13.8	5.0	40.0
Entre 40 y 49 empleados	8	10.0		40.0
Más de 49 empleados	4	5.0		20.0

Cuadro 5

GUATEMALA: PROMEDIO DE PERSONAL PERMANENTE

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
Total	80	100.0	100.0	100.0
Entre 5 y 9 empleados	36	45.0	60.0	
Entre 10 y 14 empleados	15	18.8	25.0	
Entre 15 y 19 empleados	9	11.3	15.0	
Entre 20 y 39 empleados	9	11.3		45.0
Entre 40 y 49 empleados	7	8.8		35.0
50 o más empleados	4	5.0		20.0

Cuadro 6

GUATEMALA: PERSONAL PERMANENTE. PROPORCION POR SEXO

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
Total	80	100.0	100.0	100.0
Sólo hombres	22	27.5	33.3	10.0
Del 25% al 49% hombres	6	7.5	6.7	10.0
Del 50% al 74% hombres	16	20.0	21.7	15.0
Del 75% al 99% hombres	30	37.5	33.3	50.0
Menos del 25% hombres	5	6.3	3.3	15.0
Sólo mujeres	1	1.3	1.7	

Cuadro 7

GUATEMALA: PERSONAL PERMANENTE CON GRADO UNIVERSITARIO

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
Total	80	100.0	100.0	100.0
0% a 5%	8	10.0		40.0
5% a 10%	5	6.3	6.7	5.0
10% a 20%	4	5.0	6.7	
20% a 30%	2	2.5	3.3	
Ninguno	54	67.5	78.3	35.0
Sin datos	7	8.8	5.0	20.0

Cuadro 8

GUATEMALA: PERSONAL PERMANENTE. UNIVERSITARIOS SIN GRADO

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
Total	80	100.0	100.0	100.0
0% a 5%	6	7.5		30.0
5% a 10%	8	10.0	8.3	15.0
10% a 20%	17	21.3	25.0	10.0
20% a 33%	4	5.0	6.7	
Ninguno	38	47.5	55.0	25.0
Sin datos	7	8.8	5.0	20.0

Cuadro 9

GUATEMALA: PERSONAL PERMANENTE CON CAPACITACION TECNICA

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
Total	80	100.0	100.0	100.0
0% a 20%	27	33.8	28.3	50.0
20% a 40%	9	11.3	11.7	10.0
40% a 60%	2	2.5	3.3	
60% a 80%	1	1.3	1.7	
80% a 100%	2	2.5	3.3	
Ninguno	32	40.0	46.7	20.0
Sin datos	7	8.8	5.0	20.0

Cuadro 10

GUATEMALA: PERSONAL PERMANENTE CON EDUCACION SECUNDARIA COMPLETA

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
Total	80	100.0	100.0	100.0
0% a 20%	26	32.5	30.0	40.0
20% a 40%	10	12.5	13.3	10.0
40% a 60%	7	8.8	10.0	5.0
60% a 80%	1	1.3	1.7	
80% a 100%	2	2.5	1.7	5.0
Ninguno	27	33.8	38.3	20.0
Sin datos	7	8.8	5.0	20.0

Cuadro 11

GUATEMALA: PERSONAL PERMANENTE CON SECUNDARIA INCOMPLETA

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
Total	80	100.0	100.0	100.0
0% a 20%	24	30.0	26.7	40.0
20% a 40%	13	16.3	20.0	5.0
40% a 60%	1	1.3	1.7	
60% a 80%	2	2.5	3.3	
80% a 100%	2	2.5	3.3	
Ninguno	31	38.8	40.0	35.0
Sin datos	7	8.8	5.0	20.0

Cuadro 12

GUATEMALA: PERSONAL PERMANENTE CON EDUCACION PRIMARIA

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
Total	80	100.0	100.0	100.0
0% a 20%	9	11.3	15.0	
20% a 40%	13	16.3	15.0	20.0
40% a 60%	19	23.8	25.0	20.0
60% a 80%	10	12.5	11.7	15.0
80% a 100%	5	6.3	6.7	5.0
Ninguno	17	21.3	21.7	20.0
Sin datos	7	8.8	5.0	20.0

Cuadro 13

GUATEMALA: PERSONAL PERMANENTE SIN INSTRUCCION FORMAL

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
Total	80	100.0	100.0	100.0
0% a 20%	8	10.0	8.3	15.0
40% a 60%	1	1.3		5.0
80% a 100%	2	2.5		10.0
Ninguno	62	77.5	86.7	50.0
Sin datos	7	8.8	5.0	20.0

Cuadro 14

GUATEMALA: PERSONAL PERMANENTE. ANALFABETOS

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
Total	80	100.0	100.0	100.0
0% a 5%	4	5.0		20.0
5% a 10%	8	10.0	8.3	15.0
10% a 15%	2	2.5	3.3	
15% a 22%	4	5.0	6.7	
Ninguno	62	77.5	81.7	65.0

Cuadro 15

GUATEMALA: PERSONALIDAD JURIDICA DE LA EMPRESA

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
Total	80	100.0	100.0	100.0
Empresa individual	55	68.8	78.3	40.0
Sociedad anónima	13	16.3	10.0	35.0
Sociedad limitada	6	7.5	5.0	15.0
Otra forma asociativa	2	2.5	1.7	5.0
Sin datos	4	5.0	5.0	5.0

Cuadro 16

GUATEMALA: EJECUTIVO PRINCIPAL. SEXO Y EDAD

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
Total	80	100.0	100.0	100.0
Masculino, menor de 35 años	14	17.5	16.7	20.0
Masculino, de 35 a 49 años	26	32.5	33.3	30.0
Masculino, de 50 a 64 años	14	17.5	18.3	15.0
Masculino, de 50 o más años	7	8.8	10.0	5.0
Masculino sin datos de edad	5	6.3	3.3	15.0
Femenino, menor de 35 años	5	6.3	6.7	5.0
Femenino, de 35 a 49 años	4	5.0	5.0	5.0
Femenino, de 50 o más años	1	1.3	1.7	
Femenino, sin datos de edad	3	3.8	5.0	
Sin datos	1	1.3		5.0

Cuadro 17

GUATEMALA: EJECUTIVO PRINCIPAL. PROFESION

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
Total	80	100.0	100.0	100.0
Administrador de empresas	8	10.0	8.3	15.0
Comerciante	13	16.3	11.7	30.0
Economista, contador, auditor	6	7.5	8.3	5.0
Industrial	13	16.3	18.3	10.0
Industrial graduado	22	27.5	35.0	5.0
Ingeniero graduado	7	8.8	6.7	15.0
Otra profesión	4	5.0	5.0	5.0
Sin datos	7	8.8	6.7	15.0

Cuadro 18

GUATEMALA: EJECUTIVO PRINCIPAL. NACIONALIDAD

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
Total	80	100.0	100.0	100.0
Guatemalteca	69	86.3	88.3	80.0
Otra nacionalidad	8	10.0	8.3	15.0
Sin datos	3	3.8	3.3	5.0

Cuadro 19

GUATEMALA: AREAS DE CAPACITACION IMPARTIDAS

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
Total	80	100.0	100.0	100.0
No se hace capacitación	53	66.3	68.3	60.0
Si (no especifica)	1	1.3	1.7	
Si, en aspectos administrativos	5	6.3	6.7	5.0
Si, en mantenimiento industrial	4	5.0	6.7	
Si, en seguridad e higiene	1	1.3	1.7	
Si, en supervisión y control de calidad	3	3.8	3.3	5.0
Si, en tecnología de la producción	13	16.3	11.7	30.0

Cuadro 20

GUATEMALA: RAZONES PARA NO IMPARTIR CAPACITACION

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
Total	80	100.0	100.0	100.0
La gente no se interesa	1	1.3	1.7	
La gente que se capacita, se va	1	1.3	1.7	
La gente se capacita, trabajando	2	2.5	3.3	
No (no especifica)	4	5.0	5.0	5.0
No hay fondos para eso	6	7.5	5.0	15.0
No hay tiempo para eso	14	17.5	18.3	15.0
No se necesita	24	30.0	33.3	20.0
No aplica	28	35.0	31.7	45.0

Cuadro 21

GUATEMALA: AREAS DE CAPACITACION DESEABLES

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
Total	80	100.0	100.0	100.0
En administración	5	6.3	5.0	10.0
En higiene de alimentos	2	2.5	3.3	
En informática	1	1.3		5.0
En relaciones humanas	9	11.3	10.0	15.0
En técnicas específicas de la producción	40	50.0	50.0	50.0
En ventas	4	5.0	6.7	
No tiene requerimientos	3	3.8	5.0	
Sin datos	16	20.0	20.0	20.0

Cuadro 22

GUATEMALA: DURACION DESEABLE DE LAS ACTIVIDADES DE CAPACITACION

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
Total	80	100.0	100.0	100.0
Lo que sea necesario	12	15.0	18.3	5.0
1 día	2	2.5	3.3	
Hasta 1 semana	2	2.5	3.3	
Hasta 2 semanas	7	8.8	6.7	15.0
Hasta 4 semanas	20	25.0	20.0	40.0
Más de 4 semanas	18	22.5	20.0	30.0
No responde	19	23.8	28.3	10.0

Cuadro 23

GUATEMALA: INFORMACION EXTERNA UTILIZADA POR LA EMPRESA

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
Total	80	100.0	100.0	100.0
Información sobre equipos	3	3.8	5.0	
Información sobre equipos y otros	1	1.3	1.7	
Precios y mercado insumos	1	1.3	1.7	
Precios y mercado insumos-equipos	3	3.8	3.3	5.0
Precios y mercado productos-equipo	1	1.3	1.7	
Precios y mercado productos-equipo y otros	1	1.3		5.0
Precios y mercado productos-otros	1	1.3	1.7	
Precios y mercado productos e insumos	8	10.0	10.0	10.0
Precios, mercado y equipo	20	25.0	21.7	35.0
Precios, mercado y otros	1	1.3	1.7	
Precios, mercado, equipo y otros	6	7.5	5.0	15.0
Sin uso de información	34	42.5	46.7	30.0

Cuadro 24

GUATEMALA: FUENTES PRINCIPALES DE INFORMACION EXTERNA

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
Total	80	100.0	100.0	100.0
Consultoría de agencias técnicas	1	1.3	1.7	
Consultoría privada	1	1.3		5.0
Databanks	1	1.3	1.7	
Ferías	3	3.8	5.0	
Ferías, databanks, consultorías, otros	1	1.3		5.0
Ferías, revistas	11	13.8	13.3	15.0
Ferías, revistas, consultorías, otros	1	1.3		5.0
Ferías, revistas, databanks	4	5.0	5.0	5.0
Ferías, revistas, databanks, otros	1	1.3		5.0
Ferías, revistas, otros	1	1.3	1.7	
Revistas	12	15.0	13.3	20.0
Revistas, consultorías	1	1.3	1.7	
Revistas, databanks	1	1.3	1.7	
Sin datos	31	38.8	41.7	30.0
Otras fuentes	10	12.5	13.3	10.0

Cuadro 25

GUATEMALA: USO DE FINANCIAMIENTO BANCARIO

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
Total	80	100.0	100.0	100.0
Actualmente tiene préstamo	14	17.5	11.7	35.0
Algunas veces	23	28.8	26.7	35.0
Muy frecuentemente	2	2.5	3.3	
Nunca ha usado	39	48.8	55.0	30.0
Sin datos	2	2.5	3.3	

Cuadro 26

GUATEMALA: DESTINOS DEL FINANCIAMIENTO BANCARIO

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
Total	80	100.0	100.0	100.0
Equipos	7	8.8	3.3	25.0
Equipos, insumos	13	16.3	15.0	20.0
Equipos, insumos, otros	3	3.8	5.0	
Inmuebles	1	1.3	1.7	
Inmuebles, equipos	1	1.3		5.0
Inmuebles, equipos, insumos	2	2.5	3.3	
Inmuebles, equipos, insumos, otros	1	1.3		5.0
Inmuebles, insumos	2	2.5	1.7	5.0
Insumos	6	7.5	8.3	5.0
Insumos otros	1	1.3	1.7	
Otros	2	2.5	1.7	5.0
No aplica	39	48.8	55.0	30.0
Sin datos	2	2.5	3.3	

Cuadro 27

GUATEMALA: TIPOS DE GARANTIA EN EL FINANCIAMIENTO BANCARIO

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
Total	80	100.0	100.0	100.0
Fiduciaria	15	18.8	18.3	20.0
Fiduciaria y otra	1	1.3		5.0
Hipoteca	13	16.3	13.3	25.0
Hipoteca y fiduciaria	4	5.0	3.3	10.0
Hipoteca, prenda y fiduciaria	3	3.8	3.3	5.0
Otra	3	3.8	3.3	5.0
No aplica	41	51.3	58.3	30.0

Cuadro 28

GUATEMALA: USOS DE FINANCIAMIENTO NO BANCARIO

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
Total	80	100.0	100.0	100.0
Construcción	3	3.8	3.3	5.0
Construcción y maquinaria	2	2.5		10.0
Construcción y otros	1	1.3	1.7	
Maquinaria	3	3.8	3.3	5.0
Materias primas	15	18.8	18.3	20.0
Materias primas y equipo	1	1.3	1.7	
No utiliza financiamiento no bancario	52	65.0	70.0	50.0
Sin datos	3	3.8	1.7	10.0

Cuadro 29

GUATEMALA: TIPOS DE SEGURO UTILIZADO

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
Total	80	100.0	100.0	100.0
Automóvil	4	5.0	6.7	
Incendio	3	3.8	1.7	10.0
Incendio, catástrofe, valores/tránsito	1	1.3	1.7	
Incendio, robo	7	8.8	3.3	25.0
Incendio, robo, automóvil	1	1.3	1.7	
Incendio, robo, catástrofe	12	15.0	11.7	25.0
Incendio, robo, catástrofe, automóvil	2	2.5	3.3	
Incendio, robo, catástrofe, valores	1	1.3		5.0
Incendio, robo, valores en tránsito	3	3.8	3.3	5.0
No tiene seguros	42	52.5	63.3	20.0
Sin datos	4	5.0	3.3	10.0

Cuadro 30

GUATEMALA: TIPOS DE ALMACENAMIENTO DE PRODUCTOS

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
Total	80	100.0	100.0	100.0
Bodega fiscal	2	2.5	3.3	
Bodega simple	47	58.8	58.3	60.0
Bodega simple, bodega fiscal	3	3.8	1.7	10.0
Bodega simple, otra	1	1.3	1.7	
No usa almacenamiento	27	33.8	35.0	30.0

Cuadro 31

GUATEMALA: UTILIZACION DE MONEDA EXTRANJERA

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
Total	80	100.0	100.0	100.0
Dólares	26	32.5	25.0	55.0
Dólares y marcos	1	1.3	1.7	
No adquiere divisas	53	66.3	73.3	45.0

Cuadro 32

GUATEMALA: FUENTES DE APROVISIONAMIENTO DE DIVISAS

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
Total	80	100.0	100.0	100.0
Casa de cambio	2	2.5	3.3	
Sistema bancario	14	17.5	11.7	35.0
Transacción particular	10	12.5	11.7	15.0
No aplica	53	66.3	73.3	45.0
Sin datos	1	1.3		5.0

Cuadro 33

GUATEMALA: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
Total	80	100.0	100.0	100.0
A Centroamérica	6	7.5	3.3	20.0
A Estados Unidos	1	1.3		5.0
A Estados Unidos y Centroamérica	2	2.5	3.3	
A Europa	3	3.8	5.0	
A México	1	1.3		5.0
A México y Centroamérica	2	2.5	1.7	5.0
No exporta	58	72.5	78.3	55.0
No aplica	7	8.8	8.3	10.0

Cuadro 34

GUATEMALA: PROPORCION DE LA PRODUCCION QUE SE EXPORTA

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
Total	80	100.0	100.0	100.0
4% o menos	2	2.5	1.7	5.0
Entre 5% y 9%	1	1.3		5.0
Entre 10% y 24%	8	10.0	5.0	25.0
Entre 25% y 49%	2	2.5	3.3	
Entre 50% y 74%	1	1.3	1.7	
Entre 75% y 100%	1	1.3	1.7	
No aplica	65	81.3	86.7	65.0

Cuadro 35

GUATEMALA: PROBLEMAS DE ORGANIZACION EMPRESARIAL

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
No presenta problemas	52	65.0	66.7	60.0
Si presenta problemas	28	35.0	33.3	40.0

Cuadro 36

GUATEMALA: PROBLEMAS DE TRAMITES GUBERNAMENTALES

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
No presenta problemas	59	73.8	76.7	65.0
Si presenta problemas	21	26.3	23.3	35.0

Cuadro 37

GUATEMALA: PROBLEMAS DE FALTA DE CAPITAL

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
No presenta problemas	36	45.0	43.3	50.0
Si presenta problemas	44	55.0	56.7	50.0

Cuadro 38

GUATEMALA: PROBLEMAS DE FALTA DE PERSONAL CALIFICADO

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
No presenta problemas	24	30.0	26.7	40.0
Si presenta problemas	56	70.0	73.3	60.0

Cuadro 39

GUATEMALA: PROBLEMAS DE ADQUISICION DE MATERIAS PRIMAS

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
No presenta problemas	51	63.8	70.0	45.0
Si presenta problemas	29	36.3	30.0	55.0

Cuadro 40

GUATEMALA: PROBLEMAS DE MERCADO O COMERCIALIZACION

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
No presenta problemas	57	71.3	66.7	85.0
Si presenta problemas	23	28.8	33.3	15.0

Cuadro 41

GUATEMALA: PROBLEMAS POR FALTA DE INFORMACION GERENCIAL

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
No presenta problemas	46	57.5	51.7	75.0
Si presenta problemas	34	42.5	48.3	25.0

Cuadro 42

GUATEMALA: OTROS PROBLEMAS NO ESPECIFICADOS

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
No presenta problemas	76	95.0	95.0	95.0
Si presenta problemas	4	5.0	5.0	5.0

Cuadro 43

GUATEMALA: PERSPECTIVAS DEL MERCADO PARA 1994

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
Total	80	100.0	100.0	100.0
Igual que ahora	23	28.8	30.0	25.0
Mejor que ahora	46	57.5	53.3	70.0
Peor que ahora	11	13.8	16.7	5.0

Cuadro 44

GUATEMALA: PERSPECTIVAS DEL MERCADO PARA 1995

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
Total	80	100.0	100.0	100.0
Igual que ahora	19	23.8	25.0	20.0
Mejor que ahora	39	48.8	46.7	55.0
Peor que ahora	8	10.0	11.7	5.0
Sin datos	14	17.5	16.7	20.0

Cuadro 45

GUATEMALA: SUGERENCIAS DE APOYO FINANCIERO

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
	Total	80	100.0	100.0
Asistencia financiera	48	60.0	63.3	50.0
Asistencia financiera-estabilidad monetaria	2	2.5	1.7	5.0
Estabilidad de precios	1	1.3		5.0
Estabilidad monetaria	1	1.3	1.7	
Sin datos	28	35.0	33.3	40.0

Cuadro 46

GUATEMALA: SUGERENCIAS DE APOYO EMPRESARIAL

	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
	Total	80	100.0	100.0
Ampliación del mercado	10	12.5	8.3	25.0
Mercados -protección arancelaria	6	7.5	8.3	5.0
Protección arancelaria	4	5.0	3.3	10.0
Sin datos	60	75.0	80.0	60.0

Cuadro 47

GUATEMALA: SUGERENCIAS DE APOYO EN ASISTENCIA TECNICA

	Frecuencias totales			
	No. de empresas		Tipo de empresa (porcentajes)	
	En términos absolutos	Porcentajes	Pequeña	Mediana
Total	80	100.0	100.0	100.0
Capacitación del personal	24	30.0	30.0	30.0
Tecnología moderna	6	7.5	8.3	5.0
Tecnología moderna-capacitación RR.HH.	1	1.3	1.7	
Sin datos	49	61.3	60.0	65.0