



Distr.
RESTRINGIDA

LC/MEX/R.826 (SEM.133/3)
9 de mayo de 2002

ORIGINAL: ESPAÑOL

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Reunión final del Proyecto CEPAL/GTZ "Competitividad de las Micro,
Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME) de Centroamérica"

México, D. F., 28 y 29 de mayo de 2002

GUATEMALA: COMPETITIVIDAD DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPYME)

Este documento fue elaborado por el consultor Alexander Segovia, en el marco del Proyecto CEPAL/GTZ "Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME) de Centroamérica". Las opiniones expresadas en este trabajo, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de la exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la CEPAL o la GTZ.



ÍNDICE

	<u>Página</u>
PRESENTACIÓN.....	1
I. GUATEMALA.....	3
1. Introducción.....	3
2. La evolución de la MIPYME en Guatemala en la década de los noventa	4
3. El marco institucional de apoyo a las MIPYME	13
4. Principales obstáculos para el desarrollo de las MIPYME.....	19
5. Dos casos exitosos de competitividad	23
6. Conclusiones y recomendaciones.....	29
<u>Anexo:</u>	33
BIBLIOGRAFÍA	35

PRESENTACIÓN

El presente documento constituye el informe final de la Consultoría que el autor realizó en el marco del proyecto GTZ/CEPAL de *Apoyo a la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME) de Centroamérica*, para el caso de Guatemala. De acuerdo con los términos de referencia, el trabajo debía ser realizado a partir de un primer esfuerzo hecho por otro consultor independiente que elaboró dos borradores de trabajo, rescatando todo aquello que se considerara relevante para la formulación de un nuevo documento. Además, los términos de referencia dejaban en libertad al autor de retomar los dos casos exitosos de competitividad identificados por el consultor anterior, o bien de seleccionar dos nuevos ejemplos.

Luego de revisar exhaustivamente los documentos elaborados por el consultor anterior decidimos finalmente iniciar nuestra propia investigación. Para ello, se procedió a realizar una revisión bibliográfica sobre el tema, se realizaron entrevistas con personas vinculadas directa o indirectamente al sector de la micro, pequeña y mediana empresa y se seleccionaron dos nuevos casos exitosos de competitividad. Del esfuerzo realizado por el consultor anterior se retomaron aquellos aspectos que se consideraron relevantes. En este sentido, la responsabilidad del contenido del presente informe es totalmente nuestra.

El autor desea expresar su agradecimiento a todas las personas que colaboraron en la realización del presente estudio, particularmente a Miguel Ángel Figueroa y Michael Nebelung del proyecto GTZ-PROMOCAP, quienes no sólo proporcionaron bibliografía relevante sobre la MIPYME, sino que también hicieron los arreglos necesarios para la realización de las entrevistas. Por otra parte quiero expresar mi agradecimiento a René Hernández de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en México, por su valiosa ayuda, comprensión y colaboración. Finalmente, deseo expresar mi gratitud a todas aquellas personas del sector público y privado que me proporcionaron información relevante sin la cual la elaboración del presente informe hubiera sido imposible.

I. GUATEMALA

1. Introducción

El objetivo principal del presente estudio es analizar la situación general de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME) en Guatemala, así como proponer medidas para el desarrollo y fortalecimiento de dicho sector. El marco conceptual que se utilizó para el análisis es el de la *competitividad sistémica*, que, como ha sido señalado por la CEPAL (2000:5), se caracteriza por reconocer que un desarrollo exitoso no se logra solamente a través de una función de producción en el nivel micro, o de condiciones macroeconómicas estables en el nivel macro, sino también por la existencia de medidas específicas del gobierno y de organizaciones privadas de desarrollo, orientadas a fortalecer la competitividad de las empresas (nivel meso), y donde la capacidad de vincular las políticas meso y macro está en función de un conjunto de estructuras políticas y económicas así como de factores socioculturales y patrones básicos de organización social y política (nivel meta).

Con el propósito de alcanzar el objetivo mencionado anteriormente, el presente informe ha sido dividido en cinco partes. En la primera se analiza la evolución general de la MIPYME en la década de los noventa en el contexto más amplio de la evolución de los mercados laborales. Debido a la poca información disponible, el análisis se centra en la evolución general de las MIPYME en el período 1989-2000 y en el estudio de su importancia en términos de generación de empleo.

La segunda parte del informe estudia el marco institucional de apoyo a las MIPYME. Para ello se distingue entre la institucionalidad estatal de apoyo al sector y aquella de naturaleza privada que incluye a las organizaciones no gubernamentales, las asociaciones gremiales del sector privado y la cooperación internacional.

En la tercera parte se analizan los principales obstáculos que enfrentan las MIPYME, los cuales les impiden crecer y desarrollarse adecuadamente. Por el enfoque de competitividad sistémica adoptado, el análisis se centra en aquellos aspectos que a nivel mesoeconómico obstaculizan el desarrollo del sector.¹ En este sentido un análisis de los problemas micro y macro que afectan el desempeño de las MIPYME está más allá de los alcances del presente estudio.²

En la cuarta parte se presentan los dos casos exitosos de competitividad, cuya selección se realizó tomando en cuenta diferentes criterios. El primer caso analizado es el de *la Cooperativa Integral de Producción El Limón R.L.* que representa un ejemplo exitoso de experiencia asociativa de pequeños productores agrícolas, los cuales con base en el creciente conocimiento

¹ Como CEPAL (2000:2) ha indicado, la preferencia por el análisis mesoeconómico se justifica por el hecho de que es en ese nivel de análisis en que probablemente se puedan hacer un mayor número de propuestas de política que puedan instrumentarse específicamente para respaldar a las MIPYME.

² Además, la existencia de información detallada sobre las MIPYME en el caso de Guatemala hace imposible realizar un análisis detallado de las mismas.

del mercado internacional y nacional en el que operan y con el apoyo financiero inicial de la cooperación internacional y posteriormente del gobierno, se han consolidado como uno de los principales productores de limón deshidratado, que constituye la materia prima principal para la elaboración de té, el cual es altamente demandado en los países árabes. El estudio de este caso es relevante además por el impacto positivo que en términos medioambientales ha tenido la siembra de una gran cantidad de árboles de limón en las localidades aledañas a la cooperativa.

El segundo caso seleccionado es el de *la Forja Real*, una empresa industrial dedicada a la fabricación de productos de aluminio y de hierro forjado, la cual se inició como una micro empresa y que sin ningún apoyo gubernamental ni internacional se ha constituido en una pequeña empresa moderna, eficiente y diversificada. El estudio de este caso es relevante además por la importancia que ha tenido en el crecimiento y eficiencia de la empresa la formación del propietario y el consecuente manejo administrativo y gerencial de la empresa.

Finalmente, en la quinta parte se presentan las principales conclusiones del estudio así como algunas recomendaciones para el sector.

Para la elaboración del presente documento se utilizaron varias técnicas metodológicas. Para el análisis general de la evolución de las MIPYME en los noventa se utilizó la información proveniente de tres encuestas nacionales: la Encuesta Socioeconómica 1989; la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos Familiares 1998-99 (ENIGFAM); y la reciente Encuesta Nacional de Condiciones de Vida 2000 (ENCOVI). Si bien dichas encuestas tienen problemas de comparabilidad y tienen serias limitaciones para analizar las MIPYME debido a que no fueron diseñadas para tal propósito, se recurrió a ellas ya que constituyen la única fuente de carácter nacional disponible en el país con la que se puede realizar algún análisis de tendencias. Una explicación de los supuestos metodológicos utilizados se encuentra en el Anexo.

Para la elaboración de la parte referente al análisis del marco institucional de apoyo al sector y de los obstáculos que limitan el desempeño de las MIPYME, se procedió a revisar la bibliografía relevante existente en Guatemala y se realizaron una serie de entrevistas con personas conocedoras del sector y de la realidad guatemalteca.

2. La evolución de la MIPYME en Guatemala en la década de los noventa

a) El comportamiento económico y la reestructuración de los mercados laborales

Durante la década de los noventa, la economía guatemalteca registró un proceso de crecimiento económico relativamente alto (4.1% en promedio), el cual se sustentó en buena medida en el dinamismo de los sectores no transables,³ es decir los servicios y el comercio, los cuales en promedio crecieron a una tasa superior que el producto interno bruto (PIB) general. Por

³ Por *sectores no transables* entendemos a aquellos sectores que en general producen bienes y servicios que no son sujetos de comercio internacional y que por lo tanto son producidos para el mercado local. Por *sectores transables* entendemos a aquellos sectores que en general producen bienes y servicios que son sujetos de comercio internacional, es decir que pueden exportarse a otros países del mundo.

el contrario, los principales sectores transables (agropecuario e industria manufacturera) registraron en el período un crecimiento inferior a los no transables y al promedio general (cuadro 1).

Cuadro 1

GUATEMALA: PRODUCTO INTERNO BRUTO POR SECTORES ECONÓMICOS
PERÍODO 1990-2001

(A precios constantes de 1958)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Tasa de crecimiento real												
Producto Interno Bruto	3.1	3.7	4.8	3.9	4.0	4.9	3.0	4.4	5.0	3.8	3.3	2.3
Agropecuario a/	4.1	3.1	3.0	2.2	2.4	3.5	2.6	2.9	3.7	2.1	2.4	1.3
Explotación de minas y canteras	(5.2)	8.4	29.7	11.0	4.3	13.9	23.9	24.6	20.6	(1.8)	(8.4)	1.0
Industria manufacturera	2.2	2.4	3.3	2.9	3.0	3.2	1.9	2.7	3.6	2.5	2.0	1.7
Construcción	(7.9)	1.4	25.5	(3.0)	(0.2)	8.9	3.1	10.0	9.2	7.9	(16.6)	1.1
Electricidad y agua	5.9	3.9	13.6	9.7	5.7	8.6	6.0	14.7	5.8	11.0	17.4	4.0
Transporte, almacenamiento y común.	6.1	5.9	7.5	4.8	4.1	7.6	3.6	5.9	7.6	6.8	6.9	6.3
Comercio al por mayor y al por menor	1.6	4.2	4.5	4.1	5.7	6.1	2.7	3.7	5.3	3.2	3.3	1.1
Banca, seguros y bienes inmuebles	7.8	7.1	6.4	7.6	8.0	9.9	5.6	5.7	8.4	5.2	2.9	2.8
Propiedad de vivienda	2.2	2.3	2.4	2.8	2.3	4.1	3.2	3.6	3.3	3.9	3.1	2.7
Administración pública y defensa	3.9	4.6	5.6	9.6	5.4	2.1	1.7	5.7	4.4	5.3	4.6	4.1
Servicios privados	3.4	2.4	2.9	3.2	3.9	3.5	3.3	3.5	3.6	3.8	4.0	4.2
Estructura porcentual												
Producto Interno Bruto	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Agropecuario a/	25.9	25.7	25.3	24.9	24.5	24.2	24.1	23.7	23.4	23.0	22.8	22.6
Explotación de minas y canteras	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.4	0.5	0.5	0.6	0.6	0.5	0.5
Industria manufacturera	15.1	14.9	14.6	14.5	14.3	14.1	14.0	13.7	13.6	13.4	13.2	13.1
Construcción	2.0	1.9	2.3	2.2	2.1	2.2	2.2	2.3	2.4	2.5	2.0	2.0
Electricidad y agua	2.5	2.5	2.7	2.9	2.9	3.0	3.1	3.4	3.4	3.7	4.2	4.2
Transporte, almacenamiento y común.	8.0	8.1	8.3	8.4	8.4	8.6	8.7	8.8	9.0	9.3	9.6	10.0
Comercio al por mayor y al por menor	24.1	24.2	24.1	24.1	24.5	24.8	24.7	24.6	24.7	24.5	24.5	24.2
Banca, seguros y bienes inmuebles	4.1	4.2	4.3	4.5	4.6	4.8	5.0	5.0	5.2	5.3	5.2	5.3
Propiedad de vivienda	5.1	5.0	4.9	4.8	4.7	4.7	4.7	4.7	4.6	4.6	4.6	4.6
Administración pública y defensa	7.0	7.1	7.1	7.5	7.6	7.4	7.3	7.4	7.4	7.5	7.6	7.7
Servicios privados	6.1	6.0	5.9	5.9	5.9	5.8	5.8	5.8	5.7	5.7	5.7	5.8

Fuente: Banco de Guatemala.

a/ Incluye agricultura, silvicultura, caza y pesca.

Las tendencias anteriores explican en buena medida el lento pero sostenido proceso de reestructuración sectorial del Producto Interno Bruto (PIB) registrado en Guatemala en la década de los noventa consistente en una disminución de la participación de los sectores transables dentro del PIB y un consecuente aumento de la participación de los no transables. Como el mismo cuadro 1 indica, la participación del sector agropecuario dentro del PIB se redujo de 25.9% en 1990 a 23.0% en 1999, alcanzando un 22.6% en el 2001. La industria manufacturera por su parte, también redujo su participación dentro del PIB de un 15.1% al 13.1% en el mismo período. Por el contrario, los sectores transables, especialmente los sectores electricidad y luz,

transporte y almacenamiento, y el sector bancario aumentaron su participación dentro del PIB en los noventa.

El patrón de crecimiento basado en los sectores no transables ⁴ y el proceso de reestructuración sectorial del PBI incidió fuertemente en el comportamiento registrado por los mercados laborales en la década pasada y generaron un importante proceso de reinserción laboral. El cuadro 2 contiene información sobre la Población Ocupada (PO) desde principios de los noventa hasta el año 2000 atendiendo a diferentes características. Los datos para 1989 provienen de la Encuesta Socioeconómica; los de 1998 de la ENIGFAM 1998; y los del 2000 corresponden a la ENCOVI 2000. Como puede observarse, entre 1989 y 1998, la PO creció a una tasa promedio de 4.1%, lo cual se explica básicamente por el crecimiento de la PO femenina que creció a una tasa de 8.5%, mientras que la PO masculina lo hizo en 2.3%.

El fuerte proceso de incorporación laboral de las mujeres se evidencia en el hecho de que entre 1989 y 1998 el número absoluto de mujeres dentro de la población ocupada se duplicó, pasando de 716 446 en 1989 a 1 493.748 en 1998. Por el contrario, la Población ocupada masculina creció entre 1989 y 1998 a una tasa promedio anual de 2.3% y el crecimiento en el número absoluto de hombres ocupados fue de 477 130, cifra que representa alrededor del 61% del incremento registrado en el caso de las mujeres ocupadas. Al comparar la evolución de la Población ocupada entre 1989 y la última información disponible proveniente de la ENCOVI 2000, se observa la misma tendencia, lo cual confirma la fuerte incorporación de las mujeres al mercado laboral en los noventa.

Como resultado del mayor dinamismo en el crecimiento del empleo femenino, durante la década de los noventa se registró un aumento de la participación de las mujeres dentro de la PO, la cual paso de 25.2% en 1990 a 36.5% en 1998. En el 2000, dicha participación alcanzó un 33.8%. Por el contrario, la participación de los hombres dentro de la PO disminuyó de un 74.8% en 1989 a 63.5% en 1998 y a un 66.6% en el 2000.

⁴ Con distintos ritmos, el patrón de crecimiento basado en los no transables es un fenómeno común en Centroamérica. Para un análisis regional ver CEPAL (1999); para un estudio detallado del caso salvadoreño ver Segovia (2002).

Cuadro 2

GUATEMALA: POBLACIÓN OCUPADA POR SEXO, ÁREA GEOGRÁFICA
Y SECTOR ECONÓMICO

(1989, 1998 y 2000)

	1989	1998	2000	1989	1998	2000	Crecimiento promedio anual (%)	
	Número de personas			Estructura porcentual			1989-1998	1989-2000
Total	2 839 709	4 094 141	4 067 545	100.0	100.0	100.0	4.1	3.3
Sexo								
Hombre	2 123 263	2 600 393	2 691 820	74.8	63.5	66.2	2.3	2.2
Mujer	716 446	1 493 748	1 375 725	25.2	36.5	33.8	8.5	6.1
Área geográfica								
Urbano	1 106 401	1 770 295	1 759 912	39.0	43.2	43.3	5.4	4.3
Rural	1 733 308	2 323 846	2 307 633	61.0	56.8	56.7	3.3	2.6
Sector Económico								
Agricultura	1 417 034	1 628 236	1 532 408	49.9	39.8	37.7	1.6	0.7
Minería	5 241	7 852	4 821	0.2	0.2	0.1	4.6	-0.8
Industrias manufactureras	388 153	683 375	553 917	13.7	16.7	13.6	6.5	3.3
Electricidad, gas y agua	11 784	13 530	12 903	0.4	0.3	0.3	1.5	0.8
Construcción	114 246	216 098	247 898	4.0	5.3	6.1	7.3	7.3
Comercio	374 542	815 072	874 905	13.2	19.9	21.5	9.0	8.0
Transporte y comunicaciones	72 493	107 441	97 144	2.6	2.6	2.4	4.5	2.7
Servicios financieros	38 115	86 425	105 607	1.3	2.1	2.6	9.5	9.7
Otros	418 101	536 112	633 942	14.7	13.1	15.6	2.8	3.9
Sector agrícola								
Agrícola	1 417 034	1 628 236	1 532 408	49.9	39.8	37.7	1.6	0.7
No agrícola	1 422 675	2 465 905	2 531 137	50.1	60.2	62.2	6.3	5.4

Fuente: Encuesta Sociodemográfica 1989, ENIGFAM 98/99 y ENCOVI 2000.

Nota: Población de 10 años y más.

Como hemos señalado en otros trabajos (Segovia 2000, 2002), el fuerte incremento de la participación de las mujeres en los mercados laborales registrado en los noventa está íntimamente relacionado con el patrón de crecimiento sustentado en el dinamismo de los sectores no transables, los cuales se caracterizan por demandar una mayor cantidad de fuerza de trabajo femenina, como es el caso del comercio y los servicios. Además, tiene que ver con el crecimiento lento registrado por el sector agropecuario, lo cual ha provocado un desplazamiento de la población ocupada de las áreas rurales a las áreas urbanas y de las actividades agrícolas a las no agrícolas en el campo.⁵

⁵ Además, como ha señalado Trejos (2000:7), las mayores responsabilidades en el mantenimiento del grupo familiar presionan por una mayor inserción laboral de las mujeres.

Como se observa en el mismo cuadro 2, la población ocupada laborando en el sector agropecuario disminuyó alrededor de 10 puntos porcentuales entre 1989 y 1998, ya que pasó de 49.9% en 1989 a 39.58 en 1998 y a 37.7% en el 2000. Por el contrario, la absorción de la población ocupada de los no transables aumentó en los 90s, especialmente en el sector comercio, el cual elevó su participación dentro de la PO de 13.2% en 1989 a 19.8% en 1998 y a un 21.5% en el 2000, pese a que dicho sector mantuvo más o menos inalterada su participación dentro del PIB (alrededor del 24%). En nuestra opinión, esta situación podría estar indicando un aumento de las actividades informales las cuales se caracterizan por su baja productividad.

Asimismo, hubo un desplazamiento de la fuerza laboral de las actividades agrícolas a las no agrícolas en las zonas rurales, lo cual confirma el lento crecimiento de las actividades agrícolas y la consecuente búsqueda de nuevas oportunidades de trabajo en las actividades no agrícolas en las zonas rurales. Como puede observarse en el cuadro 2, las actividades agrícolas disminuyeron su participación en la absorción de la población ocupada de un 49.9% en 1989 a 39.8% en 1998 y a un 37.7% en el 2000; por el contrario, las actividades no agrícolas aumentaron su participación de 50.1% en 1989 a 60.5% en 1998 y a 62.3% en el 2000, registrando una tasa de crecimiento promedio anual del 6.6%.

Para finalizar el análisis de los mercados laborales en los noventa, elaboramos el cuadro 3, que muestra la evolución de la inserción de la población ocupada independiente no agrícola (urbana y rural) atendiendo a diferentes características. Como puede observarse, entre 1989 y 1998 la población femenina trabajando de manera independiente aumentó su participación en el total de un 54.3% en 1989 a un 63.0% en 1998, hasta situarse en un 59.1% en el 2000.

Por el contrario, hubo una disminución de la población ocupada independiente masculina dentro de la PO independiente total, ya que pasó de 45.7% en 1989 a 37.0% en 1998 aumentando levemente en el 2000 al 40%. Este comportamiento confirma la fuerte participación de la fuerza laboral femenina en los mercados laborales en los noventa.

El cuadro 3 también muestra que en los noventa, el crecimiento de la población ocupada independiente no agrícola se concentró en los sectores no transables, particularmente el comercio, el cual aumentó su participación en la absorción de la fuerza laboral independiente de 43.4% en 1989 a 49.5% en 1998, hasta situarse en un 52.3% en el 2000. Este comportamiento, sumado a la disminución de la absorción de la población ocupada independiente por parte del sector industrial sugiere un probable incremento de las actividades informales en los noventa, sobre todo de las mujeres, particularmente en las zonas rurales del país, ya que la participación de dichas zonas en la absorción de la población ocupada independiente aumentó en dicho período.

Cuadro 3

GUATEMALA: POBLACIÓN OCUPADA INDEPENDIENTE NO AGRÍCOLA (URBANA Y RURAL)
POR SEXO, ÁREA, GRUPO ÉTNICO, REGIÓN, SECTOR ECONÓMICO

(1989, 1998 y 2000)

	1989	1998	2000	1989	1998	2000	Crecimiento promedio anual (%)	
	Número de personas			Estructura porcentual			1989-1998	1989-2000
Total	351 912	780 349	827 143	100.0	100.0	100.0	9.3	8.1
Sexo								
Hombre	160 788	288 876	338 141	45.7	37.0	40.9	6.7	7.0
Mujer	191 124	491 473	489 002	54.3	63.0	59.1	11.1	8.9
Área								
Urbano	202 472	428 857	457 079	57.5	55.0	55.3	8.7	7.7
Rural	149 440	351 492	370 064	42.5	45.0	44.7	10.0	8.6
Sector económico								
Minería	189	163	2 801	0.1	0.0	0.3	-1.6	27.8
Industrias manufactureras	134 779	286 647	204 715	38.3	36.7	24.7	8.7	3.9
Electricidad, gas y agua	501	1 176	1 807	0.1	0.2	0.2	9.9	12.4
Construcción	9 317	16 200	44 487	2.6	2.1	5.4	6.3	15.3
Comercio	152 709	386 205	432 274	43.4	49.5	52.3	10.9	9.9
Transporte y comunicaciones	14 165	17 294	21 920	4.0	2.2	2.7	2.2	4.0
Servicios financieros	5 429	14 235	18 674	1.5	1.8	2.3	11.3	11.9
Otros	34 823	58 429	100 465	9.9	7.5	12.1	5.9	10.1

Fuente: Encuesta Sociodemográfica 1989, ENIGFAM 1998-1999 y ENCOVI 2000.

Nota: Población de 10 años y más.

Independiente: Patrono y por cuenta propia con local.

b) La evolución de la MIPYME en la década de los noventa

Los cambios cualitativos y cuantitativos registrados en Guatemala tanto en el patrón de crecimiento como en los mercados laborales incidieron fuertemente en la evolución e importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas en términos de absorción de mano de obra. El cuadro 4 presenta la población ocupada clasificada según el tamaño de la empresa en la que trabaja. Para poder comparar las encuestas de 1989 y 1998, seguimos la clasificación realizada por Trejos (2000), quien dividió las empresas en micro (de uno a 4 trabajadores); pequeña (de 5 a 9 trabajadores) y grande de 10 y más. En el caso de la encuesta del 2000, utilizamos la clasificación detallada que ahí se realiza, la cual va desde las empresas con un trabajador hasta aquellas con 100 y más.

Como puede observarse, en los noventa cerca de dos tercios de la población ocupada de Guatemala trabajaba en microempresas de entre 1 y 4 trabajadores, proporción que aumentó de 64.3% en 1989 a 66.6% en 1998. En el otro extremo, la proporción de trabajadores laborando en las grandes empresas disminuyó de 30.4% a 25.6% en el mismo período. En cuanto a las pequeñas empresas, estas solo absorbieron una pequeña proporción de la fuerza laboral y su

participación aumentó levemente entre 1989 y 1998, resultado del mayor dinamismo mostrado en dicho período.

Cuadro 4

GUATEMALA: POBLACIÓN OCUPADA POR TAMAÑO DE LAS EMPRESAS

(1989, 1998 y 2000)

	1989	1998	2000	1989	1998	2000	Crecimiento promedio anual 1989-1998
	Número de personas			Estructura porcentual			%
Microempresa	1 825 658	2 728 374		64.3	66.6		4.6
Pequeña empresa	148 820	316 825		5.2	7.7		8.8
Mediana y grande empresa	864 047	1 048 942		30.4	25.6		2.2
1 persona			992 149			24.4	
de 2 a 5			1 685 651			41.4	
de 6 a 10			415 388			10.2	
de 11 a 30			351 691			8.6	
31 a 50			123 198			3.0	
51 a 100			103 087			2.5	
101 o más			395 693			9.7	

Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas oficiales.

Los resultados de la encuesta ENCOVI 2000 confirman que las microempresas constituyen las principales fuentes de empleo en Guatemala ya que estas absorbieron el 65.8% de la población ocupada del 2000. Dentro de estas, las empresas compuestas por una persona absorbieron el 24.4% de la PO total, lo cual muestra de manera clara la importancia del sector informal dentro de la economía del país. Por su parte, las empresas de entre 2 y 5 trabajadores absorbieron el 41.4% del total. La tercera categoría relevante en la absorción de mano de obra son aquellas empresas de entre 6 y 10 trabajadores, las cuales absorbieron el 10.2% de la PO. Es importante mencionar que las empresas de 11 y más trabajadores solamente absorbieron el 23% de la PO del país. Estos datos confirman la importancia de las MIPYME en la creación de empleo e ingresos en el caso guatemalteco.

El cuadro 5 presenta la población ocupada independiente no agrícola por tamaño de la empresa. Como puede observarse, todas las encuestas indican que alrededor del 95% de la población ocupada no agrícola independiente trabaja en microempresas de entre 1 y 4 trabajadores, empresas que en general pertenecen al sector informal de la economía.

Desgraciadamente, no existe información adicional para profundizar en el análisis de dicho sector, lo cual impide, por ejemplo, distinguir entre aquel segmento productivo del sector informal con capacidad de acumulación, del segmento puramente de subsistencia que refleja más bien la falta de oportunidades de trabajo en el sector formal. En nuestra opinión, la falta de información estadística a nivel desagregado representa una seria limitación para la definición e implementación de políticas públicas destinadas a fortalecer a las MIPYME.

Cuadro 5

GUATEMALA: POBLACIÓN OCUPADA INDEPENDIENTE NO AGRÍCOLA
(URBANA Y RURAL) POR TAMAÑO DE LA EMPRESA

(1989, 1998 y 2000)

	1989	1998	2000	1989	1998	2000	Crecimiento promedio anual 1989-1998
	Número de personas			Estructura porcentual			%
Tamaño de la empresa							
Micro	335 847	742 893		95.4	95.2		9.2
Pequeña	9 472	22 567		2.7	2.9		10.1
Mediana y grande	6 593	14 889		1.9	1.9		9.5
1 persona			467 410			56.5	
de 2 a 5			302 494			36.6	
de 6 a 10			38 248			4.6	
de 11 a 30			12 547			1.5	
31 a 50			1 374			0.2	
51 a 100			689			0.1	
101 o más			4 381			0.5	

Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas oficiales.

Con el propósito de analizar algunas de las características principales de las MIPYME, en el cuadro 6 se presenta información sobre los patronos para los años 1989 y 1998. Como puede observarse, la gran mayoría de los patronos, independientemente del tamaño de las empresas son hombres (81.2% y 80.8% en 1989 y 1998 respectivamente). En cuanto al origen étnico de los patronos, la gran mayoría es no indígena, tendencia que aumenta en el caso de las empresas medianas y grandes.

En cuanto a su ubicación, durante los noventa hubo un aumento significativo de los patronos viviendo en las zonas rurales del país, quienes aumentaron su participación dentro del total de un 25.5% en 1989 a 37.8% en 1998. Este comportamiento es el resultado del aumento significativo de los patronos pertenecientes a las micro y pequeñas empresas rurales dentro del total, lo cual estaría confirmando la expansión del empleo no agrícola en el campo.

Cuadro 6

GUATEMALA: PROPORCIÓN DE PATRONOS POR SEXO, ÁREA GEOGRÁFICA, GRUPO ÉTNICO Y SECTOR ECONÓMICO, SEGÚN EL TAMAÑO DE LA EMPRESA EN PORCENTAJES

(1989 y 1998)

	1989				1998			
	Total	Micro	Pequeña	Mediana y grande	Total	Micro	Pequeña	Mediana y grande
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Sexo								
Hombre	81.2	77.6	87.6	89.3	80.8	78.1	89.2	82.7
Mujer	18.8	22.4	12.4	10.7	19.2	21.9	10.8	17.3
Grupo étnico								
Indígena	10.3	11.1	13.1	2.5	30.2	29.7	37.1	19.9
No indígena	89.7	88.9	86.9	97.5	69.8	70.3	62.9	80.1
Área								
Urbano	74.5	73.5	84.0	66.3	62.2	62.8	54.5	73.0
Rural	25.5	26.5	16.0	33.7	37.8	37.2	45.5	27.0
Sector Económico								
Agricultura	18.5	15.0	23.7	32.0	26.5	24.0	31.3	35.6
Minería	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Industrias manufactureras	27.2	28.0	30.8	24.3	27.6	26.8	37.4	15.8
Electricidad, gas y agua	0.0	0.0	0.0	0.0	0.6	0.9	0.0	0.0
Construcción	3.6	2.5	4.2	8.5	6.7	7.8	2.6	7.5
Comercio	28.8	33.3	19.9	24.1	29.1	31.4	24.3	23.9
Transporte y comunicaciones	7.5	7.2	13.2	3.6	4.0	3.6	3.5	7.5
Servicios financieros	3.5	3.2	8.2	0.0	2.2	2.3	0.9	4.7
Otros	10.9	10.7	0.0	7.5	3.3	3.3	0.0	5.0

Fuente: Encuesta sociodemográfica 1989 y ENIFAM 1998-1999.

Nota: Población de 10 años y más.

En cuanto al sector económico, la mayoría de los patronos están ubicados en los sectores comercio, industria y en el sector agrícola. Es importante señalar el aumento de la participación de los patronos pertenecientes al sector agrícola dentro del total, la cual pasó de 18.5% en 1989 a 26.5% en 1998. En nuestra opinión, esta tendencia podría estar relacionada en parte con la distribución de tierras a familias campesinas pobres y a desmovilizados, derivada del cumplimiento de los compromisos incluidos en los Acuerdos de Paz.⁶

⁶ De acuerdo a MINUGUA (2000:11), desde enero de 1998 hasta el 31 de marzo de 2000 el Fondo de Tierras había financiado la adquisición de tierras para 2.476 familias en 13.408 hectáreas.

Cuadro 7

GUATEMALA: PROPORCIÓN DE PATRONOS POR SEXO, ÁREA Y SECTOR ECONÓMICO, SEGÚN EL TAMAÑO DE LA EMPRESA 2000

(Porcentajes)

	Tamaño de la empresa (personas)					Total
	1	2 a 5	6 a 10	11 a 30	31 o más	
Sexo	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Hombre	46.3	67.5	77.8	80.6	85.8	64.4
Mujer	53.7	32.5	22.2	19.4	14.2	35.6
Área						
Urbano	53.5	61.3	60.2	70.6	95.1	60.4
Rural	46.5	38.7	39.8	29.4	4.9	39.6
Sector económico						
Agricultura	16.5	24.1	20.1	21.9	0.0	21.2
Minería	0.0	0.0	1.1	0.0	0.0	0.1
Industrias manufactureras	25.9	11.2	15.4	18.6	11.9	15.5
Electricidad, gas y agua	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0
Construcción	3.2	7.7	0.0	0.0	47.1	6.5
Comercio	40.9	41.9	41.6	34.6	18.1	40.8
Transporte y comunicaciones	1.8	2.9	4.7	6.4	0.0	2.9
Servicios financieros	1.8	2.7	7.8	3.3	0.0	3.0
Otros	9.8	9.4	9.4	15.2	22.9	10.0

Fuente: ENCOVI 2001.

Nota: Población de 10 años y más.

Finalmente, en el cuadro 7 se presentan las principales características de los patronos en el año 2000 de acuerdo con la encuesta ENCOVI. Como puede observarse, del total de patronos, el 64.4% son hombres y el restante 35.6% son mujeres. Es importante señalar que la participación de las mujeres en las empresas de un solo miembro es mayor que la de los hombres y que por el contrario, en las empresas de 51 trabajadores los hombres son propietarios en un 100%. La encuesta del 2000 también confirma el aumento de participación de los patronos rurales en el total de empresas, la cual alcanzó un 39.6% del total, alcanzando hasta un 46.5% en el caso de las empresas de un solo miembro. Es importante señalar que el 40% de los patronos están ubicados en el sector comercio, siguiéndole en importancia la agricultura (21.2%) y la industria manufacturera (15.5%).

3. El marco institucional de apoyo a las MIPYME

Durante los últimos años Guatemala ha avanzado de manera notable en la construcción de una nueva institucionalidad (pública y privada) de apoyo al sector de las MIPYME. Dicho proceso tiene que ver, por una parte, con el reconocimiento creciente, por parte de los diferentes actores sociales y políticos del país, de la importancia de la MIPYME dentro de la economía nacional y de sus potencialidades en términos del desarrollo futuro del país; y por otra parte, con la creciente toma de conciencia por parte del gobierno, de la cooperación internacional y de las instituciones

privadas relacionadas con el sector, de la importancia de crear y fortalecer una red institucional que coadyuve a la definición e implementación de una política integral de fomento a las MIPYME y posibilite una adecuada coordinación entre las diferentes instancias involucradas en el fomento del sector.

Por razones puramente expositivas, a continuación se detalla la institucionalidad de fomento a las MIPYME, diferenciando entre institucionalidad estatal e institucionalidad privada de apoyo al sector.

a) La institucionalidad estatal de apoyo a las MIPYME

El Viceministerio para el Desarrollo de la Microempresa, Pequeña y Mediana Empresa

La creación del marco institucional estatal de apoyo a las MIPYME se remonta a la década de los ochenta, cuando en 1987 se creó la Comisión Nacional para el Fomento de la Microempresa y Pequeña Empresa adscrita a la Vicepresidencia de la República (Decreto Gubernativo 213-87). Dicha comisión tenía como objeto apoyar al sector mediante la capacitación empresarial y técnica, estudios de factibilidad y acceso al crédito. Dentro de las atribuciones específicas encomendadas a esta Comisión se encontraba elaborar el Programa Nacional de Microempresas, para que el Presidente de la República lo aprobara e incorporara dentro del Plan Nacional de Desarrollo (MINECO, 2000).

En 1994, la Comisión Nacional de la Microempresa y Pequeña Empresa fue sustituida por el Consejo Nacional para el Fomento de la Microempresa y Pequeña Empresa (Acuerdo Gubernativo 253-94), conformándose además el Programa Nacional para el Fomento de la Microempresa y Pequeña Empresa como la estructura administrativa para ejecutar los planes, programas y proyectos del Consejo Nacional. En 1997 el Consejo Nacional se adscribió al Ministerio de Economía (Acuerdo Gubernativo 673-97).

En el año 2000 se dio otro paso importante en la conformación de una institucionalidad estatal de apoyo a las MIPYME al crearse, dentro de la organización administrativa del Ministerio de Economía, la plaza de Viceministro de Desarrollo de la Microempresa, Pequeña y Mediana Empresa (Acuerdo gubernativo 115-2000). En mayo del 2000 se aprobó el Reglamento Orgánico Interno del Ministerio de Economía (Acuerdo Gubernativo 182-2000), en cuya estructura se incorpora el Viceministerio de Desarrollo de la Microempresa, Pequeña y Mediana Empresa, indicando que es el encargado de facilitar el desarrollo competitivo de las MIPYME productora de bienes y de la prestación de servicios.

Como encargado de coordinar todas las políticas y estrategias que faciliten el desarrollo competitivo de sectores productivos, el Viceministerio tiene asignadas, entre otras, las siguientes funciones:

- Propiciar y gestionar la canalización de recursos nacionales e internacionales, financieros para el desarrollo competitivo del sector;

- Contratar, supervisar y dar seguimiento a servicios financieros, de capacitación, asistencia tecnológica, de comercialización y otros;
- Actuar como rector y coordinador del sector público de acuerdo con las políticas nacionales de desarrollo de las MIPYME y coordinar a las instituciones privadas, nacionales e internacionales que puedan realizar actividades convergentes o complementarias;
- Favorecer y facilitar el desarrollo de mercados de servicios financieros y técnico empresarial en el sector.

El Programa Nacional para el Desarrollo de la MIPYME, como unidad ejecutora del Viceministerio, es un programa del sector público que se dedica a la atención de proyectos de financiamiento y de servicios técnico empresariales para la micro y pequeña empresa. Este programa tiene cobertura a nivel nacional y tiene como fin primordial contribuir en la disminución de los índices de pobreza, a través de la generación de ingresos y empleo productivo, creando las condiciones para la integración de pequeñas unidades productivas de autoempleo a la economía formal del país (MINECO, 2002).

El programa cuenta con recursos provenientes de préstamos y donaciones de gobiernos y agencias internacionales y a la fecha atiende a 30 organizaciones departamentales con cobertura a nivel nacional, manejando una cartera de 140 millones de quetzales (MINECO, 2002).

Cuadro 8

SERVICIOS PRESTADOS POR EL VICEMINISTERIO DE DESARROLLO DE LAS MIPYME

Servicios	Instituciones patrocinadoras
Programa Nacional para el Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana empresa (apoyo financiero)	n.d
Coordinación para la ejecución y operación del Proyecto Central de Riego del sector Micro, Pequeña y Mediana Empresa	n.d
Montaje de Centros Gerenciales y de Negocios de apoyo al empresario de todo el país	INFOM/MINECO
Programa Piloto de Internet con Telgua y entidades de servicios financieros a la micro, pequeña y mediana empresa	TELGUA/MINECO/MIPYME'S
Creación de centros de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa	ONUDI/MINECO
Proyecto Tecnológico y Paraderos Turísticos	
Proyecto video inductivo al Internet	PROMOCAP/GTZ
Programa de Apoyo Técnico Local a Proyectos Productivos: Estanzuela, Pastores, Quetzaltenango, Rabinal y Chinautla.	

Fuente: MINECO (2002).

La creación del Viceministerio de Desarrollo de la Microempresa, Pequeña y Mediana empresa representa sin duda un paso adelante en el objetivo de procurar el desarrollo de las MIPYME, ya que, entre otras cosas, ha posibilitado una mayor coordinación y una interlocución permanente entre el Gobierno y las distintas instituciones y organizaciones nacionales e

internacionales que trabajan en el sector.⁷ Esto a su vez ha contribuido a generar un clima de confianza y estabilidad, que es tan necesario para el fomento de las MIPYME.

Pese a lo anterior, todavía persisten problemas importantes que dificultan el trabajo del Viceministerio y reducen la efectividad de las intervenciones estatales en el sector de las MIPYME. El más importante es sin duda la ausencia de una política estatal integral de apoyo a las MIPYME, lo cual no solamente le quita efectividad a las intervenciones puntuales en el sector, sino que también impide la implementación de una estrategia coordinada entre los sectores público y privado y entre el Gobierno y la cooperación internacional. Por otra parte, la ausencia de una política integral de fomento al sector imposibilita la coordinación efectiva dentro de las mismas instancias gubernamentales.⁸

Por último es importante mencionar que las posibilidades de intervención del Viceministerio están fuertemente limitadas por la existencia de severas restricciones presupuestarias, las cuales le impiden fortalecerse técnica e institucionalmente. En este sentido cobra relevancia especial el Programa de Desarrollo Institucional y de Políticas de Apoyo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en Guatemala, MINECO-BID, el cual será ejecutado por el Ministerio de Economía a través del Viceministerio, tiene como objetivo general contribuir al ordenamiento del sector de las MIPYME en el país mediante la coordinación y consenso entre los sectores público y privado, de tal manera que garantice la coherencia en las políticas, programas y proyectos dirigidos a apoyar el sector.

El programa MINECO-BID contempla dos fases. La primera es la *fase de ordenamiento*, que incluye acciones específicas en las áreas de acceso a Servicios financieros (SF) y Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE) (capacitación, comercialización, transferencia de tecnología y un componente de coordinación del proyecto). La segunda, es la *fase de implementación de políticas*, la cual permitirá llevar a cabo reformas de tipo legal, administrativo y de procedimiento que se requieran y promoverá el establecimiento de alianzas estratégicas para la ejecución de las políticas y proyectos de acuerdo con intereses, fortalezas y experiencias de las entidades involucradas en el sector de la MIPYME.

Para iniciar la ejecución del programa, durante el segundo semestre del 2001 se efectuaron dos estudios de diagnóstico; uno referente a Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE) y otro relacionado a Servicios Financieros (SF), los cuales además de presentar hallazgos sobre los problemas del sector proponen líneas para la elaboración de planes de acción para el programa.

⁷ Dentro del Ministerio de Economía existe el Consejo Asesor Nacional (CAN), donde están representados el gobierno, la sociedad civil y los cooperantes.

⁸ Este es el caso por ejemplo, de la notable ausencia de coordinación con respecto a la política de capacitación, la cual es implementada por diferentes instituciones de gobierno con poca o ninguna coordinación entre ellas.

b) El Programa Nacional de Competitividad (PRONACOM)

Otro de los instrumentos estatales diseñados en parte para apoyar a las MIPYME, mediante el aumento de la competitividad global del sector, es El Programa Nacional de Competitividad (PRONACOM), el cual nació en mayo de 1998, estableciéndose formalmente mediante el Acuerdo Gubernativo 942-99.⁹ El programa está a cargo de un Comité Ejecutivo, el cual desde julio de 1997 es liderado por el Vicepresidente de la República. Su coordinación está a cargo del Ministro de Economía y cuenta con un coordinador adjunto que es el representante del sector empresarial.

El PRONACOM se desarrolla en dos áreas principales: clima de negocios y clusters.¹⁰ Dentro del área de clima de negocios se está trabajando en las siguientes actividades consideradas de alta prioridad: promoción de inversiones; sistema estadístico nacional; sistema nacional de calidad; cadena de transporte; capacitación técnica; y ley de competencia. Con respecto al área de clusters, hasta ahora se han identificado cuatro: turismo; agroindustria alimenticia; forestal y vestuario y textiles.

Por otra parte, el PRONACOM tiene planeado desarrollar dos programas de apoyo a las empresas: el Programa de Financiamiento para Inversión Empresarial, consistente en un esquema de cofinanciamiento destinado a promover la innovación y el aprendizaje dentro de las pequeñas y medianas empresas; y el Programa Micronet, consistente en el establecimiento de 10 centros de computadoras en red, los cuales estarán a disposición de los pequeños y medianos empresarios. Micrones usará un modelo de operación conjunta entre el sector público y privado y proporcionará servicios de desarrollo empresarial (SDE) basados en la comunicación y la tecnología informática.

A fines de 2001 el Congreso de la República aprobó un préstamo de 20 millones del Banco Mundial, destinado a financiar las operaciones del PRONACOM por un período de 4 años. Se espera que el primer desembolso se realice en el segundo semestre del presente año.

c) La institucionalidad privada de apoyo a las MIPYME

Al igual que en el ámbito estatal, durante los últimos años se ha desarrollado una importante estructura institucional de organizaciones privadas (nacionales e internacionales) de apoyo a las MIPYME. Por una parte, existe la Red de Instituciones de Microfinanzas de

⁹ El PRONACOM nació del Proyecto Regional de Competitividad, enmarcado en la Alianza Centroamericana para el Desarrollo Sostenible bajo el cual se creó el Centro Latinoamericano para la Competitividad y Desarrollo Sostenible (CLADS). El objetivo de esta iniciativa regional es crear en Centroamérica una plataforma donde la productividad, la inversión y el comercio internacional sean factibles en condiciones competitivas con las regiones más desarrolladas del mundo.

¹⁰ Los clusters son concentraciones geográficas de compañías interrelacionadas de suplidores especializados, de proveedores de servicios y de empresas, en industrias conexas e instituciones asociadas. Todos ellos trabajan y operan en campos particulares que compiten, pero que también cooperan.

Guatemala (REDIMIF), la cual se constituyó formalmente en marzo de 2001 ¹¹ y está formada por 17 instituciones que trabajan con el sector, fundamentalmente en el área crediticia. Los objetivos estratégicos son: a) crear y fortalecer la red de instituciones de micro finanzas de Guatemala, como una entidad autosostenible y especializada en el fortalecimiento del sector; b) ejercer la representación de las entidades asociadas a la red ante las autoridades gubernamentales, para incidir en las políticas públicas, fiscales y monetarias que afectan al sector de la microempresa. La red tiene presencia a través de sus afiliados en todo el territorio nacional a través de 125 oficinas y sucursales, y atiende a 82 000 clientes; el 60% de los créditos se han otorgado a mujeres y el 77% de la cartera de crédito se han otorgado en el área rural (REDIMIF, 2001).

Por otra parte, se encuentra el Programa Entorno, cuyo objetivo central es contribuir a la promoción de mejoras en el ámbito de la pequeña y mediana empresa, mediante la gestión de reformas tendientes a remover los obstáculos identificados (Fundes 2001). Este programa cuenta con un Grupo Consultivo que agrupa a 22 instituciones públicas y privadas vinculadas al sector, y ha organizado tres secretarías (tributaria, financiera y de capacitación). El programa Entorno ha financiado diversos estudios dirigidos a coadyuvar a la elaboración de una estrategia nacional para mejorar el entorno de las pequeñas y medianas empresas del país.

Asimismo existen en el país asociaciones gremiales como la Asociación Gremial de Exportadores no Tradicionales (AGEXPRONT) ¹² que brindan un apoyo importante a las MIPYME, fundamentalmente en los aspectos de información sobre mercados, capacitación, comercialización y asistencia técnica. También existe la Federación de Pequeños y Medianos Empresarios (FEPYME), brinda asistencia técnica, capacitación e información a sus agremiados.

En cuanto a la cooperación internacional, existe en Guatemala una *mesa de coordinación de cooperantes*, que aglutina a las agencias y programas internacionales que colaboran con el sector de las MIPYME. La conformación de dicha mesa ha tenido resultados muy positivos en términos de intercambio de información sobre las actividades que realizan los diferentes cooperantes en el sector, así como en lo relativo al intercambio de experiencias de intervención. Como resultado de esta organización, ha mejorado notablemente el clima de confianza y cooperación al interior de las instancias internacionales y se ha tomado conciencia creciente de lo que hacen los otros, lo que a su vez ha favorecido algún tipo de coordinación de acciones, si bien todavía no existe una coordinación a nivel de proyectos ni de división de tareas a nivel geográfico ni sectorial.

¹¹ La red se formó para defender los intereses de las organizaciones crediticias los cuales se sintieron amenazados como resultado de la aprobación, dentro de las negociaciones del Pacto Fiscal, de medidas tributarias que las afectaban directamente, como es el caso del aumento del impuesto a los productos financieros.

¹² AGEXPRONT es una entidad privada no lucrativa, fundada desde 1982 con el propósito de promover y desarrollar las exportaciones de productos no tradicionales de Guatemala.

4. Principales obstáculos para el desarrollo de las MIPYME

A continuación se presentan los principales obstáculos que a nivel mesoeconómico afectan el fortalecimiento y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas. Debido a la ausencia de información sobre la conformación y las características del sector, el análisis es de carácter general, es decir que no distingue entre aquellos obstáculos que afectan específicamente a las microempresas, de aquellos que afectan a las pequeñas y medianas empresas. En este sentido, el análisis que sigue debe ser tomado como una aproximación general a los problemas mesoeconómicos que afectan el desempeño de las MIPYME.

a) El deterioro del entorno económico global del país durante el período 2000-2001

Existe un consenso bastante amplio de que el entorno económico global en el cual se desarrollaron las empresas en la década de los noventa mejoró con respecto al existente una década antes. Por una parte, se ampliaron los espacios de acumulación de los sectores empresariales gracias a los procesos de privatización registrados en algunos sectores como las telecomunicaciones y la prestación de algunos servicios básicos, lo que a su vez se tradujo en un mejoramiento de la infraestructura de apoyo a las actividades productivas como es el caso de la red vial, de las comunicaciones y la energía eléctrica.

Por otra parte, se avanzó en el establecimiento de un sistema de incentivos más neutro mediante la reducción de las tasas arancelarias y la disminución del nivel de privilegios, exenciones y exoneraciones fiscales, y la liberalización de las tasas de interés. Además se dieron pasos encaminados a modernizar la administración pública mediante la Ley de Contrataciones del Estado, la creación de la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT), la simplificación de los trámites para el pago de impuestos, el mejoramiento de las aduanas y la reestructuración de la banca estatal.

Asimismo, durante los noventa hubo un lento pero sostenido proceso de modernización del sector financiero del país que se tradujo, entre otras cosas, en un aumento del número de intermediarios financieros, lo que a su vez incrementó la competencia dentro del sistema. Finalmente, en el plano social, gracias a la firma de los Acuerdos de Paz, en la segunda mitad de la década de los noventa hubo un aumento importante del gasto social, sobre todo en educación y salud, lo cual en el mediano plazo incidirá positivamente en la productividad laboral.

Pese a los avances anteriores, los principales problemas que han afectado tradicionalmente a las MIPYME continuaron en los noventa, y algunos de ellos incluso se agravaron. Tal es el caso de la falta de acceso al crédito y su alto costo;¹³ la competencia desleal proveniente del sector informal y del contrabando y la subfacturación; la falta de reglas claras en

¹³ De acuerdo a la GTZ (1999), durante el período de apertura, liberalización y desregulación, el sector de las PYME (y micro) se vio debilitado en cuanto a su acceso al financiamiento bancario y al sector financiero formal, en general. Según dicho estudio, las reformas financieras resultaron en la segmentación del mercado y en el desplazamiento de los sectores económicamente más débiles.

el manejo de las políticas públicas sobretodo en el área fiscal; así como la persistencia de altos niveles delincuenciales y de corrupción.

A partir de año 2000, el entorno económico ha mostrado tendencias contrapuestas. Por una parte, se ha avanzado notablemente en la consolidación de la estabilidad financiera y cambiaria y se ha logrado una importante reducción de la inflación, lo cual ha contribuido a mejorar la competitividad de las empresas del país. Estos logros, sin embargo, se han visto opacados por la creciente confrontación política e ideológica entre el gobierno y el sector privado organizado, lo cual ha afectado negativamente las expectativas empresariales, ha aumentado la incertidumbre sobre el futuro del país y ha obstaculizado la implementación de políticas públicas de apoyo al sector de las MIPYME.¹⁴

Además, la aplicación de varias reformas tributarias y fiscales sin tomar en consideración la integralidad del pacto fiscal ha actuado en contra del establecimiento de un régimen de reglas claras y estables, tan necesarias para generar un clima favorable a la inversión privada. A esto hay que agregar los efectos negativos sobre la producción y el empleo provocados por la caída de los precios internacionales del café y por la recesión internacional, la cual se agravó a partir de los ataques terroristas del 11 de septiembre a los Estados Unidos.

Como resultado de todo lo anterior, en los últimos dos años se ha registrado un notable deterioro en el clima de negocios del país, el cual ha ido acompañado de un aumento en los costos de producción resultante de los ajustes de las tarifas de los servicios públicos, de los aumentos recurrentes de los salarios mínimos y de la aplicación de diversas medidas fiscales.

b) La ausencia de una política integral de apoyo a las MIPYME

A nivel meso, el principal obstáculo para el desarrollo de las MIPYME en Guatemala lo constituye la ausencia de una política estatal integral de fomento del sector que enmarque y ordene las acciones de las instituciones públicas y privadas que trabajan en dicho campo y que contemple acciones integrales en las diferentes áreas de política destinadas a remover los obstáculos que impiden el desarrollo de las MIPYME. En nuestra opinión, la ausencia de una política integral de fomento a la MIPYME está estrechamente relacionada con la ausencia, a nivel meta, de una estrategia de reinserción internacional de Guatemala.

La ausencia de una política integral de apoyo a las MIPYME no sólo impide una intervención efectiva y coordinada de las diferentes instituciones estatales, sino que además le resta efectividad a los esfuerzos realizados por las instituciones privadas y por la cooperación internacional destinados a apoyar al sector. En este sentido, la acción más urgente es elaborar dicha política integral y buscar los apoyos necesarios (nacionales e internacionales) para su implementación. A diferencia del pasado, el país cuenta hoy con una institucionalidad estatal y privada más adecuada para el desarrollo de las MIPYME, la cual en nuestra opinión puede y debe ser aprovechada para avanzar en tal dirección.

¹⁴ Por ejemplo, debido a la confrontación entre el gobierno y el sector empresarial organizado, el desarrollo del PRONACOM se ha visto afectado ya que dicho programa requiere de la cooperación de ambos sectores.

Un problema central que habrá que superar para diseñar una estrategia integral de apoyo a las MIPYME es la notable ausencia de información cuantitativa confiable y sistemática sobre el tamaño, la composición, la ubicación y las principales características del sector, lo cual dificulta enormemente la definición e implementación de políticas destinadas a apoyarlo.¹⁵ En este sentido, es necesario realizar una Encuesta Nacional sobre la MIPYME que permita realizar un diagnóstico acertado sobre el sector, para luego proceder a diseñar las diferentes políticas de intervención.

c) La falta de capacitación adecuada y oportuna

Otro de los obstáculos que a nivel meso obstaculiza el desarrollo de las MIPYME es la ausencia una capacitación adecuada y oportuna para los micro, pequeños y medianos empresarios. El problema consiste no sólo en la falta de una política nacional de capacitación y de la insuficiencia de fondos estatal para programas de capacitación, sino que también tiene relación con la ausencia de recursos humanos calificados para capacitar, la ausencia de información sobre las necesidades reales de capacitación, la carencia de recursos económicos de las MIPYME para capacitación, la poca importancia que se le asigna a la capacitación por parte de los micro y pequeños empresarios, el desconocimiento de oferta de servicios de capacitación y la falta de coordinación a nivel de las instancias estatales con respecto a la política de capacitación (Fundes, 2001; Von Hoegen, 2000; PRONACOM 2000).

Lo anterior sugiere que el problema de la ausencia de una capacitación adecuada y oportuna solo puede superarse mediante el diseño de una política nacional de capacitación en la que participen tanto las instituciones públicas como las privadas, las nacionales y las internacionales. Afortunadamente en los últimos dos años se han dado algunos pasos positivos en esta dirección. El Ministerio de Trabajo y Previsión Social, que es la instancia estatal encargada de la política nacional de capacitación ha venido trabajando conjuntamente con el resto de instituciones públicas vinculadas a la capacitación y con el apoyo de la cooperación internacional, en la elaboración de una Política de Capacitación, Formación y Empleo, la cual contempla entre otros aspectos, la creación, por medio de un acuerdo gubernativo de un Gabinete de Capacitación Técnica y la creación dentro del Ministerio Trabajo de la Dirección General de Capacitación, Formación Profesional y Empleo¹⁶ (Ministerio de Trabajo, 2001).

d) La falta de acceso al crédito y su alto costo

Existe un consenso bastante amplio de que la debilidad y el atraso de la mayor parte de las PYME se debe en gran medida a su falta de acceso al financiamiento bancario (GTZ, 1999; González, 1998, 2001), especialmente para aquellas que tienen potencial de crecimiento y por

¹⁵ Uno de los intentos más serios de caracterización del sector es el realizado por Trejos (2000). No obstante, dicho estudio muestra los límites a los que se enfrentan los análisis del sector debido a la ausencia de estadísticas confiables y sistemáticas.

¹⁶ Esta unidad fue creada en diciembre del 2000 mediante el Acuerdo Gubernativo 872-2000.

tanto de acumulación.¹⁷ En el caso de Guatemala, algunas de las personas entrevistadas señalaron que la falta de acceso a crédito para capital de trabajo es uno de los problemas principales de la MIPYME ya que cuando surgen pedidos, los micro y pequeños empresarios no cuentan con capital de trabajo, y el crédito, cuando hay, llega demasiado tarde.

En buena medida, el difícil acceso al crédito formal está relacionado con los altos costos de transacción que representan para los bancos comerciales el manejo de préstamos pequeños, con la exigencia de garantías reales en la concesión de préstamos, así como con la existencia de bancos comerciales que en muchos casos constituyen brazos financieros de grupos económicos y por tanto buena parte de los recursos prestables asume la forma de créditos relacionados.¹⁸ Debido a estos factores, los bancos privados participan de manera marginal en el financiamiento de las MIPYME (González, 1998).

Por otra parte, las microempresas tienen acceso limitado a prestamistas individuales y a empresas financiadoras, mientras que las Organizaciones No gubernamentales (ONGs), tienen una participación escasa en los requerimientos totales de financiamiento de las microempresas, si bien en conjunto su contribución es mayor a la que registran los bancos del sistema¹⁹ (González, 1998).

Por las razones anteriores, la información disponible indica que las MIPYME, particularmente las microempresas, se financian principalmente, al inicio o fase de inversión, con recursos propios y préstamos de amigos y familiares, mientras que en la fase de operación aumenta el financiamiento de intermediarios informales (cooperativas, ONGs, prestamistas, etc.) (González, 1998).

Con respecto al costo del crédito, González (2001) sostiene que dicho sector enfrenta tasas de interés altas (de entre 18%-24%); además dichas tasas son muy volátiles hacia el alza (oscilan entre 18% y 36%).

e) **La ausencia de un régimen fiscal especial para el sector**

Otro de los factores que tradicionalmente se mencionan como un obstáculo importante para el desarrollo de las MIPYME es la existencia de un sistema fiscal complicado y engorroso, el cual además de dificultar la operación de las empresas, incide negativamente sobre la

¹⁷ Es importante señalar, sin embargo que de acuerdo a algunos estudios (González, 1998), no todas las microempresas necesitan financiamiento e, incluso, enfatizan que algunas veces los préstamos, en vez de favorecerlas, las perjudican, sobre todo a aquellas que no tienen capacidad de acumulación.

¹⁸ De acuerdo a González (2001), como producto de la desaceleración económica que ha registrado el país se ha observado una contracción del crédito que ha afectado particularmente a los medios y pequeños empresarios debido a que en tiempos de crisis, los bancos prefieren dirigir sus carteras a los créditos relacionados.

¹⁹ De acuerdo a (Von Hoegen, 2000), existe una fuerte preferencia de las ONG a favor de apoyar la MYPE del sector de manufacturas y a atender a MYPES consolidadas (10 años y más).

competitividad de las mismas en tanto las pone en desventaja en relación con el sector informal, el cual en general no paga impuestos ni emite facturas. El problema del régimen fiscal es tan importante, que algunas instituciones han sugerido la necesidad de introducir un régimen especial y opcional de pago de impuestos para el sector de las MIPYME (Fundes, 2000).

Por otra parte, las reformas tributarias implementadas en los últimos dos años han incidido negativamente en la competitividad de las MIPYME ya que dichas reformas se han realizado en el contexto general de un proceso de desaceleración económica.

f) La existencia de una infraestructura económica deficiente

Otro de los factores que limitan el potencial de desarrollo de las MIPYME es la existencia de una infraestructura deficiente que impide a los micro, pequeños y medianos empresarios acercarse rápidamente a los clientes y producir y comercializar sus productos y servicios de una forma eficiente. Los estudios disponibles y las entrevistas realizadas coinciden en señalar que la insuficiente infraestructura de riego, la poca cobertura de energía eléctrica en las áreas rurales, la inexistencia y/o mal estado de los caminos rurales son factores importantes que obstaculizan el desarrollo del sector y les impide ser más competitivos.

En este sentido, una política de inversión pública destinada a mejorar la infraestructura económica del país sería un elemento importante para procurar el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas.

5. Dos casos exitosos de competitividad

A continuación se presentan dos casos de competitividad exitosos, los cuales fueron escogidos atendiendo diferentes criterios de selección, incluyendo el tipo de organización de la empresa, su capacidad de acumulación, las condiciones del entorno económico en el cual se desenvuelve, el apoyo de instituciones estatales y/o privadas al desarrollo de la empresa y el tipo de mercado en el que la empresa opera.

a) La cooperativa integral de producción El Limón R.L.

i) Antecedentes. El caso de la Cooperativa El Limón es interesante porque representa un ejemplo exitoso de asociación de pequeños productores agrícolas que con base a un creciente conocimiento del mercado nacional e internacional del producto que producen (limón deshidratado) han logrado desarrollarse y beneficiar a la región en la que se ubican (Marajuma Morazán, El Progreso). Además, dicho caso es relevante en tanto que el éxito de la cooperativa no sólo ha beneficiado directamente a los socios, sino también ha contribuido a generar mayor ingresos para las comunidades aledañas.

El inicio de la Cooperativa se remonta a 1993, cuando se formó un grupo de misión pastoral apoyado por el párroco de la comunidad. En dicho grupo se analizaron los principales problemas de la localidad identificándose el desempleo, la desnutrición, la deforestación y la

migración. Luego de un análisis de las potencialidades y oportunidades económicas existentes en la zona se decidió incursionar en la producción del limón deshidratado, aprovechando el espacio dejado por el cierre de operaciones en el área de una empresa deshidratadora de limón. Para tal propósito crearon una cooperativa, formada inicialmente por 31 socios. Con la ayuda del párroco, consiguieron un capital inicial de 120 000 quintales de fondos externos alemanes, los cuales fueron utilizados para construir una bodega, para la compra de polietileno (materia prima necesaria para deshidratar el limón), y para contratar trabajadores que habían quedado cesantes por el cierre de la empresa anterior, lo cual les permitió contar desde el mismo inicio con personal capacitado.

Para asegurar una producción de limones suficientes se unieron varias comunidades (Espíritu Santo, Manzanotal, Marajuma), las cuales se han convertido en las principales proveedoras del limón fresco a la cooperativa. Dichas comunidades han desarrollado un intenso proceso de siembra de árboles de limón, lo que a su vez ha tenido un impacto muy favorable en términos medioambientales.²⁰ En conjunto, el primer año 60 micro, pequeños y medianos empresarios que abastecen a la cooperativa produjeron cerca de 4 000 quintales de limón fresco. El rango de producción individual oscilaba entre las 25 libras y los 100 quintales de limón, dependiendo de la cantidad de árboles sembrados en sus parcelas. Actualmente los productores de la zona producen alrededor de 49 500 quintales de limón, producto de una expansión del área sembrada. Por su parte, la Cooperativa ha incrementado su producción de 90 000 quintales en 1999 a 215 000 quintales el año 2000.

Este aumento significativo del área sembrada de limón está íntimamente relacionado con la política de precios impulsada por la cooperativa, quien compra a los productores locales (socios y no socios) a los precios prevalecientes en el mercado, los cuales en los últimos años han aumentado considerablemente.²¹

El limón deshidratado producido por la cooperativa es vendido localmente a las empresas comercializadoras, quienes se encargan posteriormente de exportarlo principalmente a los países árabes. En este punto es importante señalar los problemas encontrados por la Cooperativa en la fase de comercialización del limón deshidratado, ya que durante los primeros años tuvieron malas experiencias. De acuerdo con el Gerente General de la Cooperativa, una empresa comercializadora se negó a recibirles el limón argumentando que le faltaba sol, lo cual les produjo pérdidas considerables. En otra ocasión una empresa intentó aprovecharse de la Cooperativa subvaluando el peso del limón deshidratado. Finalmente, la empresa con la que negociaron durante los primeros tres años terminó pagándoles un precio muchos más bajo que el establecido previamente.

²⁰ De acuerdo a un dirigente de la Cooperativa, en los últimos años se han sembrado alrededor de 9 000 plantitas de limón anualmente.

²¹ La producción de limón se ha convertido en la principal fuente de ingresos de la comunidad. De acuerdo a estimaciones gruesas, con el producto de 300 árboles de limón, las familias logran satisfacer sus necesidades básicas.

ii) Los factores claves del éxito.

1) Visión y manejo empresarial. Desde el mismo inicio, la Cooperativa fue concebida como una empresa y por tanto fue administrada con el objetivo de acumular y obtener ganancias. Este factor ha sido importante en el éxito de la cooperativa en tanto ha posibilitado administrarla bajo principios empresariales de costos y beneficios. Además, esta visión empresarial les ha permitido contar con un abastecimiento oportuno de limón deshidratado ya que la Cooperativa compra el limón fresco a precios de mercado, sin importar que sean socios o no de la cooperativa. Asimismo, el objetivo de acumulación ha obligado a la empresa a implementar un sistema administrativo y gerencial formal y bastante eficiente.

2) La estrategia de asociación entre la cooperativa y las comunidades aledañas. Un elemento central que explica el éxito de la Cooperativa el Limón es su estrategia de asociación y cooperación con las comunidades aledañas, las cuales se han convertido en las principales proveedoras de la materia prima principal (el limón) para la cooperativa. La cooperación está basada tanto en incentivos materiales (el precio del limón es definido con base al mercado y es igual para los socios y no socios) como en relaciones de solidaridad sustentadas en el objetivo común de procurar el bienestar general de las comunidades y sus miembros.

3) El conocimiento del mercado nacional e internacional del limón deshidratado. Entre los factores cruciales que explican el éxito de la cooperativa el limón está el creciente conocimiento del mercado nacional y particularmente internacional del limón deshidratado. La asistencia de miembros de la Cooperativa a la Feria de Anuga (Alemania), apoyados por la cooperación alemana (GTZ) y por la AGEXPRONT les dio una visión mucho más amplia del mercado de limón deshidratado (consumidores y precios externos), lo cual aumentó significativamente su poder de negociación con las empresas comercializadoras locales. De hecho, la asistencia a la feria les ayudo a darse cuenta de que existía un mercado amplio para su producto, el cual además era bien pagado. Desde entonces ellos negocian cada año con las empresas comercializadoras el precio por el limón deshidratado con base en el precio internacional. Además, reciben el dinero al contado a la hora de la venta, la cual se realiza en las instalaciones de la Cooperativa, evitándoles de esta manera invertir en bodegas de almacenamiento del producto.

4) El acceso a capital inicial y a crédito para expansión. Otro de los factores que explica el éxito de la Cooperativa El Limón es el acceso a financiamiento para el inicio de operaciones (120 000 quintales de fondos alemanes), así como el acceso a un crédito con el apoyo estatal para la expandir sus actividades. En efecto, luego de enterarse de las potencialidades que presentaba el mercado internacional, la Cooperativa decidió expandir sus actividades para lo cual intentaron adquirir un préstamo con la banca comercial, lo cual fue imposible dadas las exigencias de garantías hipotecarias hechas por los bancos. Debido a ello recurrieron al Ministerio de Economía, quien en 1999 les ayudo a conseguir un préstamo 2 500 000 quintales del I.I.C.A. al 6% de interés a un plazo de 5 años.

5) El acompañamiento de algunas instituciones gremiales. Un factor adicional que explica el éxito de la Cooperativa El Limón es el acompañamiento que han recibido de las gremiales empresariales, particularmente de la AGEXPRONT, quien no sólo les ha proporcionado capacitación adecuada, sino que también les ha ayudado a establecer contactos

con la cooperación internacional. Por ejemplo, fue gracias a las gestiones de AGEXPRONT que miembros de la Cooperativa pudieron asistir a la Feria de Alemania, la cual como ya hemos indicado, fue determinante para el desarrollo futuro de la empresa. Otras instituciones que han acompañado y apoyado a la Cooperativa son FEDEFRUT, ONUDI y la GTZ.

iii) Los elementos centrales de la estrategia para lidiar con la desaceleración económica y la creciente competencia internacional: La diversificación y el aumento de la eficiencia. Al igual que la mayor parte de las empresas del país, la Cooperativa El Limón se ha visto afectada desde el 2000 por el proceso de desaceleración económica así como por la adopción de medidas de política económica, sobre todo en el campo salarial y fiscal.²² Además, en el 2001 la producción de limón fue afectada por una prolongada sequía y a nivel internacional la Cooperativa ha comenzado a sentir los efectos de una creciente competencia en el mercado nacional²³ e internacional del limón deshidratado.

Con el propósito de lidiar con la situación anterior, la cooperativa ha venido trabajando en una estrategia basada en dos pilares básicos. El primero y más importante es la diversificación de la producción de bienes y servicios de la cooperativa. En este sentido, con el apoyo de AGEXPRONT y ONUDI están realizando experimentos para utilizar el limón deshidratado que no cumple con los requerimientos de calidad internacionales (redondez y tamaño adecuado) en la elaboración de té frío y/o caliente. En esta misma línea están experimentando con la elaboración de té de diversas frutas. Por otra parte, tienen planificado comenzar a producir otros productos agrícolas como la pitaya así como incursionar en la producción de iguanas y en el cultivo de la tilapia. Están pensando además desarrollar un lugar turístico en el área de la Cooperativa (Agroturismo), mediante el cual se les mostraría a los turistas el cultivo y deshidratación del limón, el iguanario así como la fauna y flora de la zona. La Cooperativa, con el apoyo de FEDEFRUT, de la cual es miembro, está estudiando estrategias de comercialización y de diversificación de estos nuevos productos y servicios.

El segundo elemento de la estrategia para lidiar con los problemas que enfrenta la Cooperativa consiste en aumentar la eficiencia interna de la empresa. Para ello, se han visto en la necesidad de revisar la organización interna y de implantar un sistema de administración formal, integrado por un Gerente General, un Gerente Administrativo y un Perito Contador.

iv) La Forja Real.

1) Antecedentes. El segundo caso exitoso de competitividad seleccionado es el de la empresa *Forja Real Sociedad Anónima*, una empresa industrial especializada en la elaboración de artículos de aluminio y en hierro forjado, la cual, pese a no haber contado con ningún apoyo gubernamental ni internacional, ha logrado crecer y convertirse en una pequeña

²² Por ejemplo, las nuevas disposiciones fiscales requieren que la Cooperativa les exija facturas a sus proveedores de limón, los cuales como se ha mencionado son micro y pequeños productores. De acuerdo a nuestros entrevistados, esto representa un serio problema para la Cooperativa ya que los proveedores prefieren entonces vender el limón a quienes no les exigen factura para no pagar impuestos.

²³ Cuando la Cooperativa nació existían solamente tres empresas productoras de limón deshidratado. Ahora existen 7 de ellas.

empresa eficiente, moderna y diversificada, con un importante potencial de expansión hacia el resto del mercado centroamericano.

El origen de la empresa se remonta a 1992, cuando su propietario, un Ingeniero Industrial, comenzó, junto con un colaborador adicional, y con un capital inicial provenientes de fondos propios de 300 quetzales (37.50 dólares), a fabricar productos de aluminio de uso médico (productos ortopédicos), los cuales eran ofrecidos por el propietario mediante un sistema de visitas a médicos, hospitales e instituciones de beneficencia que demandaban dichos productos. El volumen de ventas mensuales en esa época era de apenas 500 quetzales mensuales (62.50 dólares).

Luego de recibir un curso de capacitación sobre *La Misión y visión de la Empresa*, impartido por AGEXPRONT, el propietario comenzó a tener una perspectiva diferente de cómo manejar la empresa y de las posibilidades de diversificación en el área de los productos metálicos. En este sentido, decidió comenzar a producir productos en hierro forjado que incluye muebles de sala y comedor, adornos de diversos tipos, los cuales son vendidos fundamentalmente en el mercado nacional a través de una red propia (actualmente cuenta con tres salas de venta) y de algunas de las principales cadenas de tiendas del país (Cemaco e Hiperpaiz).

Como resultado de la estrategia de diversificación implementada, la Forja Real se ha convertido en una pequeña empresa moderna y eficiente. Actualmente la empresa cuenta con 16 empleados y el volumen mensual de ventas es, en promedio, de alrededor de 80 000 de quetzales (10 000 dólares).

2) Los factores claves del éxito.

- Visión y manejo empresarial.

Uno de los factores centrales que explican en buena medida el éxito de la Forja Real es el manejo empresarial realizado por su propietario, a quien su formación académica le ha permitido introducir eficientes sistemas de control de costos que incluyen un manejo financiero con base en el presupuesto y flujo de caja. Además, la empresa cuenta con un eficiente sistema gerencial y administrativo. Por otra parte, el propietario ha introducido sistema de control de calidad, que además de aumentar la eficiencia global de la empresa le han permitido reducir costos.

- La asistencia a ferias.

Otro de los factores que han contribuido al desarrollo de la empresa es la asistencia a diferentes ferias, como la Expomueble, donde el propietario ha podido mostrar sus productos, hacer contactos con clientes potenciales e intercambiar información sobre mercados. De acuerdo con el propietario, la asistencia a ferias (que representa una inversión importante) ha constituido hasta ahora uno de los principales vehículos para dar a conocer los productos de la empresa y para hacer negocios.

- El acceso inicial a crédito para capital de trabajo.

En los inicios de la empresa, cuando el propietario se dedicaba únicamente a la elaboración de productos de aluminio, una empresa local le proporcionó la materia prima (el aluminio) al crédito, lo cual, constituyó una ayuda importante en los primeros momentos de la empresa. Es importante señalar que la concesión del crédito en especie se realizó en base a las relaciones de confianza y de amistad. Posteriormente, el propietario de la Forja Real estableció la política de realizar todas sus compras al contado, con lo cual, en su opinión, se evita el pago de intereses.

- El apoyo de instituciones privadas.

El otro factor explicativo del éxito de la Forja Real, es, según su propietario, el apoyo recibido por las organizaciones gremiales del sector privado vinculadas a las MIPYME, particularmente AGEXPRONT y la FEPYME. Ambas instituciones le han proporcionado a la empresa capacitación y asesoría técnica y administrativa, la cual ha resultado sumamente útil para el desarrollo de la misma. Además, dichas instituciones le han proporcionado información sobre las ferias y le han ayudado a establecer contactos con posibles clientes.

3) Los elementos centrales de la estrategia para lidiar con la desaceleración económica: Salir a vender a la calle y buscar nuevos mercados.

Al igual que la Cooperativa El Limón, la forja Real ha sentido los efectos negativos de la desaceleración económica y de la aplicación de medidas de política económica. De acuerdo con el propietario, los principales problemas que ha afrontado la empresa son una reducción de la demanda de sus productos y un aumento de costos debido a las reformas fiscales y al aumento del salario mínimo. Como resultado, la empresa ha tenido que reducir su personal en un 11% (2 empleados).

Para lidiar con los problemas anteriores, el propietario de la empresa ha implementado una estrategia fundamentada en dos líneas de acción. La primera ha consistido en *salir a vender a la calle*, con el propósito de acercarse a los clientes. Si bien esta estrategia le ha significado costos adicionales, también le ha permitido hasta hoy mantener un volumen de ventas suficiente para cubrir sus costos. De esta manera, la Forja Real además de vender en sus propias salas de venta y de entregar en consignación sus productos a las principales cadenas de tiendas del país, también ha comenzado a ofrecer sus productos en la calle, es decir, visitando clientes potenciales.

La segunda línea de acción consiste en la expansión hacia el mercado centroamericano y de México. De acuerdo con el propietario, el objetivo estratégico en el mediano plazo es exportar a dichos mercados, para luego intentar penetrar al mercado de los Estados Unidos. Para ello, tiene previsto invertir en la asistencia a las ferias de muebles de la región para dar a conocer la empresa y sus productos e implementar nuevos procesos de producción que le permitan a la empresa reducir costos y ser más competitiva.

6. Conclusiones y recomendaciones

a) Conclusiones

El análisis realizado en las páginas precedentes permite extraer una serie de conclusiones sobre la situación de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en Guatemala (MIPYME). En primer lugar, y pese a las serias limitaciones de información estadística confiable y comparable que padece Guatemala, los datos provenientes de diferentes encuestas con cobertura nacional indican que las MIPYME constituyen la principal fuente de ocupación de la fuerza laboral del país. De acuerdo con el análisis realizado, en conjunto el sector de las MIPYME emplea a 2 de cada 3 ocupados, los cuales en su mayoría trabajan en microempresas de entre 1 y 4 trabajadores.

En segundo lugar, la información disponible sugiere que la expansión de las MIPYME en los noventa tuvo que ver, en alguna medida, con un proceso de informatización de la economía registrado en dicho período, sobre todo en las zonas rurales del país. Esto es preocupante ya que de confirmarse estaría indicando que buena parte del empleo generado por las MIPYME es de baja calidad y de poca productividad. En este sentido, es necesario realizar estudios adicionales que permitan determinar el verdadero tamaño del sector así como su composición interna y sus posibilidades reales de crecimiento y acumulación.

En tercer lugar, el análisis realizado sobre la institucionalidad de apoyo a las MIPYME indica claramente que en los últimos años se ha avanzado significativamente en la construcción de una red institucional pública y privada de fomento al sector. Se constata además una mejor comunicación entre las instituciones y organizaciones públicas y privadas que trabajan con los MIPYME, si bien todavía persisten debilidades institucionales y de naturaleza técnica y financiera dentro de la institucionalidad estatal, particularmente en el Viceministerio de Desarrollo de las MIPYME, si bien se están haciendo esfuerzos para superarlas.

En cuarto lugar, el análisis sobre los principales obstáculos que enfrentan las MIPYME en Guatemala indica que el principal problema que obstaculiza el desarrollo del sector es la ausencia de una política integral de fomento de las MIPYME, lo cual no sólo impide concentrar los esfuerzos y los recursos financieros y técnicos necesarios para superar los problemas que afectan al sector, sino que además imposibilita una coordinación adecuada dentro del sector público y entre éste y las instituciones privadas y la cooperación internacional que trabaja en el sector.

En quinto lugar, el análisis del entorno económico en el cual se desenvuelven las MIPYME sugiere que en la década de los noventa hubo avances importantes en la creación de un sistema de incentivos macroeconómico más favorable al desarrollo empresarial. Sin embargo, a partir del 2000, los potenciales efectos positivos de dicho entorno se han visto en parte contrarrestados por la creciente polarización y confrontación social y política y por el constante cambio de las reglas del juego, sobre todo en el ámbito fiscal. Por otra parte, el análisis realizado sugiere que los problemas que tradicionalmente han afectado el desarrollo de las MIPYME siguen vigentes y algunos parecen haberse agravado, como es el caso del acceso al crédito y su alto costo, la competencia desleal y la falta de capacitación adecuada.

Finalmente, el análisis de los dos casos exitosos de competitividad indican que pese a las condiciones adversas en las que se desenvuelven las MIPYME, existen en Guatemala micro,

pequeñas y medianas empresas con amplias capacidades empresariales y con enormes potencialidades en términos de crecimiento y acumulación. No obstante, los casos estudiados también sugieren que para que las MIPYME sobrevivan, se desarrollen y se consoliden se requieren ciertas condiciones entre las que sobresalen el acceso a capital en sus diferentes formas (capital inicial, capital de trabajo, capital para ampliación); visión y mentalidad empresarial; conocimiento de técnicas administrativas, gerenciales y de manejo empresarial; capacitación técnica adecuada y oportuna y asesoría para el conocimiento de mercados en los que operan; así como un acompañamiento, al menos en las fases iniciales de la empresa, de instituciones privadas y/o públicas.

b) Recomendaciones

A continuación se presentan las principales recomendaciones que surgen del análisis realizado sobre la situación de las MIPYME en Guatemala, así como de las lecciones aprendidas a partir de los dos casos exitosos de competitividad estudiados.

i) Definir e implementar una Política Nacional de Fomento a las MIPYME. Dicho esfuerzo debería ser liderado y coordinado por el Viceministerio de Desarrollo de las MIPYME, por lo que habría que proceder a fortalecerlo institucional y financieramente. Como un primer paso para la definición de la política nacional de fomento a las MIPYME, es imprescindible realizar una encuesta nacional sobre la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, destinada a cuantificar y caracterizar el sector. Un objetivo central de dicha encuesta debería ser determinar que proporción de las MIPYME tiene potencialidades de crecimiento y acumulación. Además, se requiere realizar una evaluación de los principales programas y políticas implementadas hasta la fecha, así como proceder a la realización de un inventario de las instituciones públicas y privadas que trabajan en el sector.

ii) Dada la importancia para el desarrollo de las MIPYME de la capacitación adecuada y oportuna, es necesario crear una institucionalidad que permita definir e implementar una Política Nacional de Capacitación así como coordinar las acciones que realizan en este campo las instituciones públicas y privadas. Para lograr tales propósitos deberían crearse dos instancias de coordinación: una a nivel estatal, que podría asumir la forma de un Gabinete de Capacitación como el sugerido por el Ministerio de Trabajo; y otra instancia que aglutine al sector público, las organizaciones privadas y a la cooperación internacional. Ambas instancias deben ser consideradas complementarias y no excluyentes. Finalmente, es necesario que el gobierno realice un estudio exhaustivo sobre la demanda y la oferta de capacitación en el país.

iii) Con el propósito de avanzar en la solución del grave problema de la falta de acceso al crédito y su alto costo, es preciso consolidar la reforma del sistema financiero del país. Si bien esta medida por sí misma es insuficiente para solucionar el problema de acceso a recursos financieros por parte de las MIPYME, es una medida importante para generar una mayor competencia dentro de la banca y por tanto para aumentar la eficiencia de dicho sector.

iv) Para proteger a las MIPYME de la competencia desleal así como de reducir sus costos administrativos, es importante diseñar e implementar un sistema fiscal especial para el

sector, cuyo objetivo central debería ser facilitar a las micro, pequeñas y medianas empresas el pago de los impuestos.

v) Dada la crucial importancia para el desarrollo de las MIPYME de conocer los mercados en que operan, es necesario diseñar un sistema institucional de apoyo enfocado en el conocimiento y penetración de mercados.

Anexo**ALGUNAS NOTAS SOBRE LA METODOLOGÍA UTILIZADA PARA LA ELABORACIÓN DE LOS CUADROS SOBRE EL EMPLEO**

- * Se utilizaron las siguientes fuentes de información:
 - Encuesta Sociodemográfica 1989 (INE).
 - Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos Familiares 1998-1999 (INE).
 - Encuesta Nacional de Condiciones de Vida 2000 (INE).

- * Para poder comparar los datos de las encuestas, se filtraron los datos de acuerdo con la edad: se consideraron personas de 10 años y más, para las cuales existe información en las tres encuestas.

- * La pregunta para tamaño de empresa en la Encovi 2000 no es comparable (desde la fuente) con las otras encuestas por lo que se incluye con otra escala.

- * Como ocupados independientes no agrícolas se entiende aquí a los ocupados (plenos y subempleados) en ramas de actividad no agrícolas, por cuenta propia con local y patronos.

- * Las tasas de crecimiento anuales se calcularon utilizando la siguiente expresión como base:

$$\delta = \sqrt[n]{\frac{\lambda_n}{\lambda_0}} - 1$$

donde:

λ_n = Valor al final del período

n = Número de unidades de tiempo

λ_0 = Valor al inicio del período

δ = Tasa de cambio constante

BIBLIOGRAFÍA

- CEPAL (2000a), *Desarrollo Empresarial y Competitivo de las Pequeñas y Medianas Empresas en Centroamérica y la República Dominicana, México*, (LC/MEX/R.79/SEM 119/2).
- _____ (2000b), *Estrategias y Políticas de Competitividad en Centroamérica. De la Integración Externa a la Integración Interna*, México, (LC/MEX/L.447), noviembre.
- CIEN (2001a), *Análisis de la Economía Informal en Guatemala*, Centro de Investigaciones Económicas Nacionales, Guatemala, septiembre.
- _____ (2001b), *Estimación de la Magnitud de la Economía Informal en Guatemala*, Centro de Investigaciones Económicas Nacionales, Guatemala, septiembre.
- _____ (2001c), *Análisis de la Economía Informal en Guatemala. Estudios de Casos: Entrevistas a Micro y Pequeños Empresarios*, Centro de Investigaciones Económicas Nacionales, Guatemala, septiembre.
- FUNDES (2000), *Diagnóstico General. Relación Empresa-Estado. Un Punto de Partida para la Remoción de Obstáculos en Guatemala*, Programa Entorno, Fundes-Guatemala.
- _____ (2001), *Análisis Situacional de Obstáculos Legales y Normativos de la PyME en su Relación con el Estado en el Área de Capacitación Técnica y Administrativa y de Educación para el Trabajo*, Fundes Guatemala, mayo.
- Gauss (2001), *Encuesta de Micro y Pequeña Empresa en Guatemala*.
- González, Carlos (1998), *Una Aproximación al Entorno Financiero de la Microempresa en Guatemala*, *Estudios Sociales*, IV Época, No.60. URL/IIES.
- _____ (2001), *Análisis Situacional de Obstáculos Legales y Normativos de la Pequeña y Mediana Empresa en su Relación con el Estado en el Área Financiera*, mayo.
- GTZ (1999), *La Promoción a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en América Central. Instituciones, Políticas e Instrumentos de Fomento en El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua*.
- Instituto Nacional de Estadísticas (1989), *Encuesta Socioeconómica*.
- _____ (2000), *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos Familiares 1998-1999*.
- _____ (2001), *Encuesta Nacional de Condiciones de Vida 2000*.

Ministerio de Trabajo y Previsión Social (2001), *Política de Capacitación, Formación y Empleo*, Mimeo, abril.

MINUGUA (2000), *La Situación de los Compromisos Relativos a la Tierra en los Acuerdos de Paz*, Informe de Verificación, Mayo. Guatemala.

Segovia, Alexander (1998), *Cambio Estructural, Políticas Macroeconómicas y Pobreza en El Salvador*, en Ganuza, Enrique, Lance Taylor y Samuel Morley (editores), *Política Macroeconómica y Pobreza en América Latina y el Caribe*, Ediciones Mundi-Prensa. Madrid.

_____ (2002), *Transformación Estructural y Reformas Económicas en El Salvador: El Desempeño Económico de los Noventa y sus Efectos en el Crecimiento, la Pobreza y la Distribución del Ingreso*, próximo a publicarse.

Trejos, Juan Diego (2000), *La Microempresa en Guatemala en la Década de los Noventa*, Viceministerio de Desarrollo de la Microempresa, Pequeña y Mediana Empresa, Instituto Nacional de Estadísticas, GTZ7PROMOCAP, IDIES/URL, PROMICRO-OIT, San José, Costa Rica.

Valenzuela, María Luisa y Solares, Inés (1998), *Los Sistemas Financieros de la Microempresa: Una Alternativa para su Análisis*, Estudios Sociales, IV Época, No.60, URL/IIES.

Von Hoegen, Miguel (2000a), *Algunas Características de las Micro y Pequeñas Empresas Apoyadas por ONG en Guatemala*, URL:IDIES, Serie Económica. Proyecto Centroamericano de Apoyo a Programas de Microempresas (PROMICRO-OIT).

_____ (2002b), *Tres Retos para la Inclusión en Guatemala: La Inversión Pública, la Educación Formal y el Empleo en el Sector Formal*, Estudios Sociales, IV Época, No. 64.URL/IIES.

