

Universidad Rafael Landívar
Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales

*Serie
Económica*

ALGUNAS CARACTERÍSTICAS DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS APOYADAS
POR ONG EN GUATEMALA

Miguel von Hoegen

Guatemala, 2000

**ALGUNAS CARACTERÍSTICAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS APOYADAS
POR ONG EN GUATEMALA**

Autor: Miguel von Hoegen

Editor: © 2000 Universidad Rafael Landívar
Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales (IDIES)

CONSEJO DEL IDIES

Director:

Miguel von Hoegen

Secretario:

Danilo Palma Ramos

Decana de la Facultad de

Ciencias Políticas y Sociales:

Carla Villagrán

Decano de la Facultad de

Ciencias Económicas:

José Alejandro Arévalo

Decano de la Facultad de

Ciencias Jurídicas y Sociales:

Mario Fuentes Destarac

Representante de catedráticos:

Aída Franco de Linde

UNIVERSIDAD RAFAEL LANDÍVAR

Rector:

Gonzalo de Villa, S.J.

Vicerrectora Académica:

Guillermina Herrera Peña

Vicerrector Administrativo:

Hugo Beteta Méndez-Ruíz

Secretario General:

Renzo L. Rosal

Edición:

Ana Victoria Peláez Ponce

Diagramación:

Ileana Reina R.

URL

338.642

H693

Hoegen, Miguel von

**Algunas características de las micro y pequeñas empresas
apoyadas por ONG en Guatemala.** -- Guatemala : Universidad
Rafael Landívar, Instituto de Investigaciones Económicas y
Sociales IDIES, 2000.

ix, 76 p. ; Il. -- (Serie económica).

Notas: Incluye 2 diskettes.

1. Microempresa

2. Pequeña y mediana empresa

3. Economía - Guatemala

4. Salarios

5. Guatemala - Aspectos económicos

6. Desarrollo económico - Guatemala

I. t.

Esta publicación es realizada con financiamiento del Programa de Apoyo para la Microempresa en América Central (PROMICRO-OIT). Se autoriza su reproducción parcial, siempre que se cite la fuente. El contenido de esta publicación es responsabilidad del autor.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	v
ABREVIATURAS Y SIGLAS UTILIZADAS	ix
I. NOTAS SOBRE LA METODOLOGÍA	1
II. EL ENTORNO	3
1. La ocupación en el sector formal	3
1.1 El número de patronos y de trabajadores	3
1.2 El nivel de salarios	7
1.3 El apoyo gubernamental	11
2. El número de micro y pequeñas empresas	14
3. Los departamentos en que operan las micro y pequeñas empresas estudiadas	16
III. LAS CARACTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS Y SOCIALES DE LOS PROPIETARIOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS ESTUDIADAS	23
1. Demografía	23
2. Educación	26
3. Vivienda	27
IV. LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS ESTUDIADAS	29
1. La fase de establecimiento	30
1.1 El origen	30
1.2 La inversión y capacitación iniciales	31
1.3 El empleo	32

2. La fase de la consolidación	35
2.1 Las ventas y la competencia	35
2.2 El ingreso	38
2.3 La inversión	39
2.4 El empleo	41
2.5 La conyuntura	43
3. El futuro	45
V. RESUMEN Y CONCLUSIONES	49
REFERENCIAS	57
ANEXOS:	61
1. Ejemplos de normas jurídicas sobre la remuneración al trabajo	62
2. Serie de cuadros No. 1: Datos de ocupación en el sector formal	67
3. Serie de cuadros No. 2: Encuesta realizada en 1993	70
4. Serie de cuadros No. 3: Encuesta realizada en 1997 a los mismos empresarios encuestados en 1993	72
5. Serie de cuadros No. 4: Encuesta realizada en 1997	74
6. Instrucciones para acceder a los cuadros	76
ÍNDICE DE CUADROS	
Cuadro 1: Tasa de inflación, por año.	8
Cuadro 2: Índices de Desarrollo Humano (IDH), de la Exclusión del Desarrollo Social (IEDS) y del Desarrollo de la Mujer (IDM), por departamento	17
Cuadro 3: La distribución del PIB a precios corrientes, por región y departamento, año 1997.	18
Cuadro 4: Ingreso medio de los hogares por departamento, 1989 y 1994	19
Cuadro 5: Nivel de utilización de la mano de obra, por año.	34
Cuadro 6: Inversión privada y pública (en miles de quetzales de 1958)	42
Cuadro 7: Tasa de interés promedio ponderada activa y pasiva, aplicadas por el sistema bancario, por año.	44

INTRODUCCIÓN

El conocimiento del sector de las micro y pequeñas empresas (MYPE), así como el de las organizaciones no gubernamentales (ONG) que las apoyan, es útil para fundamentar políticas, programas y proyectos que viabilicen:

- (1) La generación de fuentes de ingreso para los desocupados, en especial para los del sector formal que migran laboralmente a las MYPE.
- (2) El incremento en el nivel de ingreso de la población ocupada en las MYPE, tanto patronos como trabajadores, o en el peor de los casos para evitar su deterioro.
- (3) En parte por lo anterior, la reducción de:
 - las tensiones sociales derivadas de la desocupación y la pobreza; y
 - el fortalecimiento de los estratos medios de la sociedad, con lo que también se fortalece la democracia económica y, por ende, la política, dado que en la edad moderna ésta surgió precisamente de esos estratos.

El presente estudio es una caracterización de las MYPE apoyadas por ONG en Guatemala, y tiene como sujetos de observación a las empresas que:

- (1) Operan en el sector de las manufacturas y en el de los servicios, es decir en el secundario y el terciario. En este último se ha acostumbrado estudiar por separado a las que se desempeñan en el comercio, a pesar que en la teoría económica forman parte del sector de servicios; por lo tanto, se excluyen a las MYPE del sector primario, que comprende tanto a las agrícolas como a las mineras.
- (2) Tienen:
 - un nivel de capitalización bajo;
 - derivado de lo anterior, una capacidad limitada de:
 - . producción, usualmente sin posibilidades de ahorro e inversión, e
 - . inserción en el mercado dominado por las empresas medianas y grandes, por lo que se ubican en un mercado con nivel escaso de competencia, denominado de "no transables", en el que normalmente sólo compiten MYPE.

Las MYPE se clasifican en dos grupos diferenciados:

- (1) Las que, junto con las empresas medianas y grandes, se denominan tradicionales, por ser su finalidad el lucro, lo cual logran por tener capacidad de ahorro e inversión.
- (2) Las que se denominan informales, por tener como finalidad la sobrevivencia, y se clasifican en dos subgrupos:
 - el de los trabajadores por cuenta propia y
 - el de las empresas que contratan mano de obra:
 - . en forma esporádica o
 - . hasta cuatro empleados en forma permanente¹.

Entre las causas que originan el surgimiento de las MYPE informales, en especial las microempresas (ME), pueden citarse las siguientes:

- (1) El crecimiento escaso del empleo en el sector formal², lo que obliga a los trabajadores desempleados a convertirse en “empresarios a la fuerza”, por medio de establecer una ME para sobrevivir.
- (2) Vinculada a la causa anterior, la reducción del empleo en el sector público, el que tiene su origen en los procesos de:
 - privatización, que incluye el mejoramiento en el nivel de eficiencia de las empresas privatizadas; y
 - mejoramiento del nivel de eficiencia en la generación de los servicios a cargo del Estado.
- (3) La necesidad de operar en el sector informal por los costos altos³ que enfrentan las empresas al hacerlo en el sector formal, entre los cuales están:
 - Las normas que regulan la apertura, funcionamiento e incluso cierre de una empresa.
 - Las regulaciones gubernamentales para la contratación de trabajadores, como el pago de:
 - . las vacaciones: quince días hábiles anuales (literal i, artículo 102 de la Constitución);
 - . el aguinaldo: un sueldo mensual adicional al año, el cual se hace efectivo entre diciembre y enero (literal j, artículo 102 de la Constitución);

1 El promedio en Centro América es 2.3 trabajadores (PROMICRO/ OIT: 1999): en el presente trabajo se analizan con frecuencia los intervalos de hasta dos trabajadores, por ser los que concentran el volumen mayor de frecuencias y, por lo tanto, son micro empresas (ME).

2 En este trabajo, el sector formal está integrado por los patronos y los trabajadores de las empresas cotizantes al Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS), que es lo usual.

3 P. Schneider et al (1992: 19) analiza de los costos de operar en la formalidad.

- . la indemnización: un sueldo por cada año laborado, cuando el trabajador es despedido (literal o, artículo 102 de la Constitución);
 - . el bono 14: un sueldo mensual adicional al año, el cual se hace efectivo en junio (decreto No. 42-92);
 - . el salario mínimo⁴, el que más o menos se respeta en el sector formal.
- La tributación, que incluye:
- . el pago de los impuestos y
 - . el costo administrativo de pagarlos, el cual es elevado por la ineficiencia del sistema de cobro vigente, que se inicia con las dificultades de acceder a los formularios para hacer efectivo el pago.

Este trabajo⁵ se presenta en cinco capítulos: el primero contiene notas u observaciones sobre la metodología utilizada; el segundo describe el entorno general del sector de la MYPE, con base en: la ocupación en el sector formal, el número estimado de MYPE y la posición relativa de los departamentos en que se ubican las MYPE estudiadas; el tercero detalla las características demográficas y sociales de los propietarios de las MYPE estudiadas; el cuarto, las características de las MYPE estudiadas en la fase de su establecimiento y luego en la de su consolidación, todo ello en la década de 1990, que es cuando se realizaron las encuestas que sustentan el trabajo: 1993 y 1997; y el quinto resume los resultados más importantes de la investigación. Además, en los anexos se incluyen datos sobre la situación de la ocupación en el sector formal y de las tres encuestas citadas, lo cual permite a los interesados realizar análisis adicionales a los expuestos.

Las comparaciones que se presentan en los tres últimos capítulos del trabajo, con base en los datos contenidos en los anexos, describen las diferencias entre los grupos de empresarios siguientes:

- (1) los apoyados por una de las ONG estudiadas y los no apoyados,
- (2) las empresarias y los empresarios,
- (3) los indígenas y los ladinos,

⁴ En el anexo No. 1 se presentan ejemplos de legislación sobre el salario mínimo.

⁵ Una versión preliminar fue presentada en el Seminario de Combate a la Pobreza con base en la Metodología de Investigación-Acción-Participación (IAP), patrocinado por la Federación Internacional de Universidades Católicas (FIUC) y realizado entre el 10 y el 14 de enero de 2000 en la Universidad Madre y Maestra de la República Dominicana.

- (4) los ubicados en departamentos con índice de desarrollo humano (IDH) diferente, y
- (5) los dedicados a las manufacturas, a los servicios o al comercio.

Algunas de las causas de las diferencias que se exponen deberán necesariamente profundizarse, o incluso identificarse, en investigaciones futuras.

El autor desea agradecer el financiamiento que la Fundación Konrad Adenauer, Hilfswerk Austria y el Proyecto Centroamericano de Apoyo a Programas de Microempresa / Organización Internacional del Trabajo (PROMICRO/ OIT) brindaron para realizar la presente investigación y su publicación.

ABREVIATURAS Y SIGLAS UTILIZADAS

CACIF	Comité Coordinador de Asociaciones Agrícolas, Comerciales, Industriales y Financieras
FIUC	Federación Internacional de Universidades Católicas
IAP	Investigación-acción-participativa
IDH	Índice de Desarrollo Humano
IDIES	Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, de la Universidad Rafael Landívar
IDM	Índice de Desarrollo de la Mujer
IEDS	Índice de la Exclusión del Desarrollo Social
IGSS	Instituto Guatemalteco de Seguridad Social
INE	Instituto Nacional de Estadística
INTECAP	Instituto Técnico de Capacitación y Productividad
ME	Microempresa
MINUGUA	Misión de Verificación de las Naciones Unidas en Guatemala
MYPE	Micro y pequeña empresa
ONG	Organización no gubernamental
PE	Pequeña empresa
PEA	Población Económicamente Activa
PGB	Producto Geográfico Bruto
PIB	Producto Interno Bruto
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
PROMICRO/OIT	Proyecto Centroamericano de Apoyo a Programas de Microempresa / Organización Internacional del Trabajo
URL	Universidad Rafael Landívar

I. NOTAS SOBRE LA METODOLOGÍA

El presente trabajo sobre las MYPE se basa en tres encuestas realizadas por el Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales de la Universidad Rafael Landívar (IDIES/ URL)⁶, por encargo de tres ONG que ofrecen tanto servicios financieros como no financieros, entre éstos capacitación y asesoría técnica:

- La primera encuesta fue realizada en 1993, a 109 empresarios, de los cuales 57 habían sido beneficiarios de dos ONG de las tres estudiadas y 52 no habían sido beneficiarios⁷; las empresas estaban ubicadas en los departamentos de Baja Verapaz, Chimaltenango, Guatemala, Quetzaltenango, Retalhuleu y Suchitepéquez⁸.
- La segunda fue realizada en 1997, a los mismos 109 empresarios encuestados en 1993⁹.
- La tercera fue realizada en 1997, a 274 empresarios beneficiarios de las tres ONG, de las cuales dos corresponden a las estudiadas en 1993¹⁰; las empresas estaban ubicadas en los departamentos de Chimaltenango, Guatemala, Jutiapa, Quetzaltenango, Quiché, Retalhuleu, San Marcos y Suchitepéquez; por lo tanto, no se tomó en cuenta a Baja Verapaz y se agregó a Jutiapa, Quiché y San Marcos¹¹.

En los tres casos, los empresarios beneficiarios de las ONG fueron seleccionados al azar y los no beneficiarios fueron identificados por los primeros como su competencia.

6 Las tres encuestas fueron diseñadas y realizadas durante el período en que el Área de Consultoría y Capacitación del IDIES/URL estuvo a cargo de la Licda. María Luisa Valenzuela Godoy; y la elaboración del presente trabajo fue, en parte, influido por los informes de consultoría que la Licda. Valenzuela elaboró en 1998 para las ONG que contrataron el estudio, los cuales no se citan en forma específica por contener material focalizado en análisis internos de las ONG y, por lo tanto, de su propiedad.

7 Cuadros de la serie 2. Todos los cuadros de las series citadas se encuentran en el anexo.

8 Cuadro 3/ serie 2.

9 Cuadros de la serie 3.

10 Cuadros de la serie 4.

11 Cuadro 3/ serie 4.

El nivel de agregación de los datos de las tres encuestas que sirven de base al presente trabajo impide el análisis basado en los dos subgrupos más importantes del sector de las MYPE, citados en la introducción:

- (1) el de los trabajadores por cuenta propia y
- (2) el de las empresas que contratan mano de obra:
 - en forma esporádica (González, 1999: 8) o
 - hasta cuatro empleados en forma permanente;

sin embargo, es útil tener presente la diferencia entre ambos grupos y que la mayor parte de las empresas estudiadas se ubica en la categoría de hasta dos empleados, por lo que se identifican como ME, lo cual se señaló en la introducción y se describe más adelante.

Para concluir con estas notas sobre la metodología, debe subrayarse la importancia que tienen los dos hechos siguientes:

- (1) El universo de los propietarios de las MYPE estudiadas está conformado por:
 - los que son atendidos por las ONG investigadas, las cuales son parte de las ONG serias y con experiencia en la prestación de servicios financieros y no financieros operando en el país, y
 - los que fueron identificados por aquéllos, como sus competidores;por lo tanto, las características, observaciones y conclusiones que se presentan no necesariamente aplican al universo de los propietarios de las MYPE del país.
- (2) En seguimiento de lo anterior y con base en el material que se expone, se sospecha que la situación social y económica del universo estudiado se encuentra por encima del promedio de las MYPE del país.

II. EL ENTORNO

1. LA OCUPACIÓN EN EL SECTOR FORMAL¹²

El análisis de la ocupación en el sector formal se hace con base en los datos de la década 1990-1999, para enmarcar los resultados observados en las encuestas realizadas por el IDIES/ URL en 1993 y 1997; y toma en cuenta lo ocurrido por departamento y sector, con base en:

- (1) el número de patronos y, sobre todo, de trabajadores¹³; y
- (2) el volumen de salarios pagados¹⁴.

La ocupación en el sector formal es un dato que tiene influencia directa sobre las MYPE porque, como ya se indicó y se vuelve a señalar más adelante, los trabajadores que no logran ubicarse en él buscan su sobrevivencia precisamente en las MYPE.

1.1 El número de patronos y de trabajadores

El número de patronos y el de trabajadores mostró el comportamiento siguiente:

- (1) El número de patronos tuvo un crecimiento fuerte (57.1% en la última década), tanto por departamento como por sector, a pesar que mostró algunas fluctuaciones anuales ligeras en algunos departamentos y sectores¹⁵.

12 El material contenido en este apartado es parte de una publicación que está en preparación, sobre el tema de la marginación o exclusión.

13 Cuadros 1 al 6, 23 al 27/ serie 1.

14 Cuadros 7 al 22, 28 al 36/ serie 1.

15 Cuadros 1, 2, 23, 24/ serie 1.

(2) El número total de trabajadores tuvo una tendencia de crecimiento mucho más baja que la de patronos (13.7 % en la última década¹⁶), la cual fue efecto neto de:

- el aumento en el número de trabajadores de patronos particulares (19.5% en la última década¹⁷); y
- la contracción en el número de trabajadores del sector público¹⁸.

El crecimiento del número de trabajadores de la categoría de patronos particulares activos¹⁹ superior al promedio nacional (19.5% en contraposición del 13.7%, ambos en la última década), se explica, al menos parcialmente, en:

- la privatización de empresas públicas²⁰, cuyo efecto neto en el número total de trabajadores²¹ requiere de un estudio más profundo que el expuesto en este trabajo; y
- la reducción en el número total de los trabajadores del Estado:
 - . presupuestados: -2.1 por ciento en la última década; y
 - . por planilla: -63.6 por ciento en la última década (en términos absolutos pasaron de 23.1 miles en 1990 a 8.4 miles en 1999)²².

(3) El empleo por departamento muestra que:

- El número total de trabajadores tuvo fluctuaciones y contracciones anuales fuertes:

16 Cuadro 3/ serie 1.

17 Cuadro 4/ serie 1.

18 Cuadros 5 y 6/ serie 1.

19 Los patronos activos son los que están al día en sus obligaciones financieras con el IGSS.

20 Empresa Eléctrica de Guatemala, S.A. (EEGSA), en 1998; Instituto Nacional de Electrificación (INDE), en 1998; Instituto Nacional de Comercialización Agrícola (INDECA), en 1998; Telecomunicaciones de Guatemala (TELGUA), en 1999; Ferrocarriles de Guatemala (FEGUA), en 1999.

21 Es decir:

- la reducción en el número de trabajadores presupuestados y por planilla del Estado,
- el aumento en el número de trabajadores de los patronos particulares, y
- la reducción en esta última categoría, para elevar el nivel de eficiencia de las empresas públicas privatizadas.

22 Cuadros 4, 5 y 6/ serie 1.

- . Diez departamentos tuvieron, en 1999, menos trabajadores que en 1990²³; llama la atención el hecho que entre esos departamentos se encuentran algunos que han sido tradicionalmente focos de crecimiento económico: Escuintla, Quetzaltenango, Suchitepéquez, Retalhuleu, Izabal²⁴. Queda pendiente estudiar el impacto económico local o departamental, es decir la crisis económica que causó esa contracción en el empleo y, por ende, en la demanda agregada local.
- . El Petén casi duplicó el número de trabajadores, lo que demuestra su fuerza de atracción y, en parte, explica la depredación de sus bosques tropicales.
- El número de trabajadores de los patronos particulares activos fue, en seis departamentos, menor en 1999 en comparación con 1990²⁵; llama de nuevo la atención ver esa contracción en departamentos que tradicionalmente han sido focos de crecimiento económico: Escuintla, Quetzaltenango, Suchitepéquez, Retalhuleu. El Petén duplicó el número de trabajadores y Jalapa casi lo triplicó; el primer caso puede explicarse con base en el hecho anteriormente citado, pero el segundo requiere de un análisis más profundo que el abordado en este trabajo, específicamente sobre el dinamismo de los sectores y actividades económicas que se desarrollan en dicho departamento.

23 Chimaltenango, Escuintla, Santa Rosa, Totonicapán, Quetzaltenango, Suchitepéquez, Retalhuleu, San Marcos, El Quiché, Jalapa (cuadro 3/ serie 1).

24 Sujeto a corroboración, la contracción se puede explicar en el cambio de tecnologías de producción: de una intensiva en mano de obra se pasó a una intensiva en capital, en especial en el sector de la agricultura, como se señala más abajo, en este mismo apartado.

25 Escuintla, Santa Rosa, Quetzaltenango, Suchitepéquez, Retalhuleu, San Marcos (cuadro 4/ serie 1).

- El número de trabajadores del Estado:
 - . en los departamentos de Guatemala e Izabal hubo, en 1999, menos trabajadores presupuestados que en 1990; la registrada en el departamento de Guatemala es determinante para explicar la contracción en el total de trabajadores de esta categoría: 32.4 por ciento²⁶;
 - . con excepción de Sacatepéquez y Chiquimula, en todos los departamentos hubo menos trabajadores por planilla en 1999 que en 1990, incluso en Suchitepéquez no se registró ninguno en 1999²⁷.
- (4) El análisis del empleo por sector muestra que el de agricultura, silvicultura, caza y pesca tuvo contracciones anuales y en 1999 empleó menos trabajadores que en 1990, al igual que los sectores explotación de minas y canteras, y electricidad, agua, gas y servicios sanitarios; la contracción del sector agrícola fue la más fuerte: 34 por ciento²⁸.
- (5) La concentración porcentual alta del número de trabajadores en el departamento de Guatemala (58.5 por ciento) es mucho mayor en la categoría de los trabajadores de los patronos particulares activos (61.2 por ciento), que en la de los del Estado:
 - los trabajadores presupuestados: 41.1 por ciento y
 - los trabajadores por planilla: 31.1 por ciento²⁹.El porcentaje de concentración de los patronos en el departamento de Guatemala es, incluso, mayor que el de los trabajadores: 62.5 por ciento³⁰.
- (6) El peso del empleo formal en la población en general se redujo de 9 por ciento en 1990 a 8 por ciento en 1999; la declinación en la población económicamente activa (PEA) de más de 10 años fue mucho más: de 32 por ciento en 1990 a 26 por ciento, la cual de nuevo fue más fuerte en los departamentos que han sido focos de crecimiento que en el resto³¹. Los únicos departamentos que mostraron un aumento porcentual son Petén y Zacapa.

26 Cuadro 5/ serie 1.

27 Cuadro 6/ serie 1.

28 Cuadro 25/ serie 1. La contracción, en especial en el sector de la agricultura, pareciera que se debe al uso creciente de tecnologías intensivas en bienes de capital.

29 Cuadros 3 al 6/ serie 1.

30 Cuadros 1 y 2/ serie 1.

31 Escuintla, Quetzaltenango, Suchitepéquez, Retalhuleu; además: Santa Rosa, San Marcos (cuadro 41/ serie 1).

1.2 El nivel de salarios

El nivel de salarios mostró, en la década 1990-1999, el comportamiento siguiente:

- (1) El volumen de salarios pagados por los patronos activos, tanto en términos corrientes como reales (en dólares estadounidenses), muestra una tendencia general al alza, aunque con algunas fluctuaciones anuales en algunos departamentos y sectores³²:
 - La reducción mayor se observó en la categoría de trabajadores por planilla del Estado en el período 1990-1998³³, que sólo se recuperó en 1999³⁴.
 - Sololá es el único departamento que tuvo una contracción en términos corrientes: bajó de Q 76.8 millones en 1997 a Q 73.7 millones en 1998³⁵, lo cual es congruente con la reducción en el número de trabajadores³⁶; sin embargo, debe señalarse que la reducción en el número de trabajadores de los patronos activos también se observó en otros departamentos, a lo largo del período 1990-1999, sin una reducción en el volumen de salarios³⁷.
 - Tres sectores mostraron contracción en el volumen de salarios en términos corrientes: agricultura, silvicultura, caza y pesca; transporte, almacenaje y comunicaciones; y construcción³⁸.
- (2) La tendencia alcista mostró, en 1999, una contracción en términos reales (dólares estadounidenses), tanto por departamento³⁹ como por sector⁴⁰, lo cual en parte se explica en:
 - la reducción del número de trabajadores de patronos particulares⁴¹ o de patronos formalmente inscritos⁴² y de

32 Cuadros 7, 11, 28 y 29/ serie 1.

33 Las fluctuaciones en los volúmenes salariales por departamento y sector (cuadros 7 al 14, 28 al 29/ serie 1) se originan seguramente en las fluctuaciones de los números totales de trabajadores, las cuales fueron comentadas arriba.

34 Cuadros 8 al 10/ serie 1.

35 Cuadro 7/ serie 1.

36 Cuadro 4/ serie 1.

37 Cuadros 4 y 7/ serie 1.

38 Cuadro 28/ serie 1.

39 La única excepción es Jutiapa, donde el volumen permaneció prácticamente estático (cuadro 11/ serie 1). Una contracción similar se observó en casi todos los departamentos en 1991 (cuadros 11 al 14, 19 al 22/ serie 1); no se obtuvo información por sector para 1991.

40 Cuadro 29/ serie 1.

- los presupuestados del Estado⁴³, a pesar del incremento en los trabajadores por planilla del Estado⁴⁴; y
- la pérdida en la capacidad adquisitiva del quetzal (cuadro 1).

La misma observación aplica, desde luego, a los salarios per cápita⁴⁵.

Cuadro 1
Tasa de inflación, por año

Años	Tasa
1990	60.64%
1991	9.17%
1992	13.73%
1993	11.64%
1994	11.59%
1995	8.61%
1996	10.85%
1997	7.13%
1998	7.48%
1999	4.92%

Fuente: Banco de Guatemala (2000). [Http://www.banguat.gob.gt](http://www.banguat.gob.gt)

41 Las excepciones son Jalapa y Jutiapa.

42 Cuadros 12 y 25 / serie 1.

43 La excepción es Retalhuleu (cuadro 13 / serie 1).

44 Las excepciones son El Progreso, Santa Rosa, Quetzaltenango, Suchitepéquez, El Quiché, Alta Verapaz, Zacapa, Chiquimula y Jalapa (cuadro 14 / serie 1).

45 La excepción es el salario per cápita de los trabajadores por planilla del Estado, el que muestra un aumento, aunque no en todos los departamentos (cuadros 19 al 22, 31 / serie 1; en especial el cuadro 22 / serie 1).

- (3) La diferencia entre el salario per cápita más alto y el más bajo por departamento, que en 1999 fue 2.26 veces⁴⁶, es mucho más alta en la categoría de los trabajadores de patronos activos (en 1999 fue 2.53 veces⁴⁷) que entre los trabajadores presupuestados del Estado (en 1999 fue 1.34 veces⁴⁸) y por planilla del Estado (en 1999 fue 1.49 veces⁴⁹)⁵⁰.

El salario per cápita anual de los trabajadores del departamento de Guatemala fue, en todos los años, significativamente superior al promedio per cápita departamental anual⁵¹. Lo amplio del intervalo de confianza, originado en lo alto de la dispersión de los datos y, por ende, de la desviación estándar, explica en parte que ningún ingreso per cápita anual departamental se ubicara significativamente por debajo del promedio de los departamentos⁵². El análisis del ingreso per cápita anual de los trabajadores por categoría de patrono muestra el comportamiento siguiente:

- En los ingresos de los patronos particulares: el departamento de Guatemala es significativamente superior al promedio departamental, excepto en 1995 y 1997, tanto en términos corrientes como en términos constantes (en dólares estadounidenses); el Petén, Izabal y el Progreso también se ubicaron significativamente por arriba del promedio departamental en algunos años⁵³.
- En los trabajadores presupuestados del Estado: el departamento de Guatemala sólo se ubicó en forma

46 Cuadros 15 y 19 / serie 1.

47 Cuadros 16 y 20/ serie 1.

48 Cuadros 17 y 21/ serie 1.

49 Cuadros 18 y 22/ serie 1.

50 Flores Alvarado señala que los niveles de remuneración de los trabajadores de los gobiernos municipales muestran también un nivel bajo de diferencia entre los extremos (1995: 89, 97).

51 El salario per cápita de Izabal también lo fue en los años 1992, 1993 y 1996.

52 Lo mismo aplica al análisis de los trabajadores por categoría de patrono: patronos particulares, presupuestados del Estado y por planilla del Estado (cuadros 33 al 35/ serie 1; en especial el cuadro 32/ serie 1).

53 Cuadro 33/ serie 1.

significativa por arriba del promedio departamental en algunos años⁵⁴; Jalapa y Retalhuleu también se ubicaron en esa posición en algunos años⁵⁵.

- En los trabajadores por planilla del Estado: el departamento de Guatemala sólo se ubicó en forma significativa por arriba del promedio departamental en algunos años⁵⁶; Suchitepéquez, Alta Verapaz y Totonicapán también se ubicaron en esa posición en algunos años⁵⁷.

Con base en lo expuesto se reitera la conclusión respecto a que la diferencia en el rango de ingreso per cápita de los trabajadores es mayor en la categoría de los patronos particulares que en la de los trabajadores del Estado, tanto los presupuestados como los que están por planilla⁵⁸.

Para concluir con este aspecto, ningún ingreso per cápita de los trabajadores de las diferentes actividades económicas resultó significativamente superior al promedio nacional, lo que de nuevo, en parte, se explica por la dispersión alta que influye directamente en la desviación estándar alta⁵⁹.

- (4) La participación del volumen de salarios pagados en el producto geográfico bruto (PGB) por sector⁶⁰ muestra, para los años que se obtuvo información, un crecimiento claro (pasó de 27.6 por ciento en 1991 a 44.2 por ciento en 1996); la única actividad en que hubo un decremento fue explotación de minas y canteras. La participación más baja se observó en la actividad agricultura, silvicultura, caza y pesca, y la más alta, en servicios⁶¹.

54 En términos corrientes en 1991, 1996 y 1998; y en términos constantes -dólares estadounidenses- en 1990, 1996, 1998.

55 Cuadro 34/ serie 1.

56 En términos corrientes en 1997 y 1998; y en términos constantes -dólares estadounidenses- en 1994 y 1996.

57 Cuadro 35/ serie 1.

58 Cuadros 32 al 35/ serie 1.

59 Cuadro 36/ serie 1.

60 El análisis por departamento no se comenta por dos razones:

- Los resultados de la tendencia son incongruentes con los datos por sector, y

- la información de la serie del PIB por departamento es menos confiable que la serie de PGB por actividad económica o sector.

A pesar de lo anterior, se incluye la información estadística (cuadros 43 y 44/ serie 1).

61 Cuadro 46/ serie 1.

La reducción del peso del empleo formal en la población en general y en la PEA en especial, sumado al aumento en el peso del volumen de salarios pagados en el PGB, fundamentan la conclusión que hubo un incremento fuerte en el nivel de productividad en el sector formal, aunque ello no pueda concluirse para la economía en su conjunto.

1.3 El apoyo gubernamental

El gobierno central apoya la ocupación con base en dos medidas:

- (1) capacitaciones y asesorías técnicas, fundamentalmente por medio del Instituto Técnico de Capacitación y Productividad (INTECAP), y
- (2) regulación del salario mínimo.

Las actividades en cada una, en la década de 1990-1999, fueron:

- (1) Las capacitaciones y asistencias técnicas, específicamente las brindadas por medio del INTECAP, que se distribuyeron así:
 - Las actividades de capacitación estuvieron dirigidas fundamentalmente a las categorías o niveles ocupacionales medio y operativo, y sectores terciario y secundario⁶²; el número de participantes mostró la misma distribución⁶³.
 - Las actividades de asesoría técnica estuvieron dirigidas fundamentalmente a los sectores primario y terciario, y el número de empresas beneficiarias mostró la misma distribución⁶⁴ a pesar del crecimiento lento, o incluso reducción, en el número de patronos (que se puede considerar equivalente al número de empresas) en el sector de la agricultura, silvicultura, caza y pesca⁶⁵, y de la reducción clara en el número de trabajadores en dicho sector⁶⁶.

62 Cuadro 37/ serie 1.

63 Cuadro 38/ serie 1.

64 Cuadro 39/ serie 1.

65 Cuadros 23 y 24/ serie 1.

66 Cuadro 25/ serie 1.

La cobertura de las actividades de capacitación y de asistencia técnica fue marginal, pues si se asume que una empresa equivale a un patrono, se tiene que en 1998 se atendieron con:

- capacitación: al 16.6 por ciento de los patronos activos⁶⁷;
- asesoría técnica: al 4.14 por ciento de los patronos activos⁶⁸.

El Comité Coordinador de Asociaciones Agrícolas, Comerciales, Industriales y Financieras (CACIF) atribuye la ineficacia citada a los problemas institucionales del INTECAP, como por ejemplo su falta de autonomía real, dada la injerencia estatal en su presidencia (2000: 44).

(2) La legislación sobre la retribución al trabajo, incluyendo el salario mínimo, ha sido frecuente, como se ejemplifica en el anexo; pero el respeto a esa legislación ha enfrentado dos problemas:

- La debilidad de las instancias de negociación, en las que participan los sectores laboral y patronal⁶⁹, y por ello la negociación regularmente ha culminado en que la presidencia del Organismo Ejecutivo sea quien fije el salario mínimo, con base en el literal e) del artículo 183 de la Constitución; dicho salario se ha tornado con frecuencia en salario máximo (MINUGUA, junio 2000: 9), por lo que MINUGUA sugirió medidas urgentes para la fijación de salarios mínimos (junio 2000: 24):
 - . elaboración y puesta en práctica de una política pública de fomento de la negociación colectiva y, además, adecuación del marco jurídico sustantivo y procesal a las normas internacionales que rigen la negociación colectiva, la libertad sindical y el marco institucional estatal para asegurar un trabajo nacional en los aspectos educativos, preventivos y promocionales;

67 Cuadros 24 y 37/ serie 1.

68 Cuadros 24 y 39/ serie 1.

69 Las instancias donde se observa esa debilidad son, en primer lugar, las Comisiones Paritarias y, en segunda instancia, la Comisión Nacional del Salario, las que están adscritas al Ministerio de Trabajo y Previsión Social.

- . desarrollo de formas consensuadas de atención a conflictos laborales;
- . participación de empresarios y trabajadores organizados en el diseño y ejecución de las formas citadas;
- . potenciación de las formas tripartitas y experiencias regionales existentes.

Por su lado, el CACIF propuso en 2000, que la legislación sobre las relaciones laborales se ajuste a los cambios de la economía contemporánea:

- . abierta en lugar de cerrada;
- . relaciones de cooperación entre trabajadores y patronos, en lugar de conflictiva y reivindicadora;
- . simplificación en lugar de sobre-regulación;
- . consenso entre las partes, en lugar de tutelaridad estatal sobre la parte laboral;
- . libertad de pacto de condiciones de trabajo, posibilidad de recurrir al arbitraje en lugar de a las instancias judiciales;
- . movilidad laboral; y
- . prever nuevas formas de trabajo: tiempo parcial, tele-trabajo, remuneración en función de la productividad
(CACIF, 2000: 42-43).

- La ineficacia de las regulaciones gubernamentales sobre los salarios mínimos y bonificaciones, como lo demuestran los casos siguientes:
 - . La declaración del titular del Ministerio de Trabajo y Previsión Social sobre el incumplimiento del mandato de bonificación contenido en el decreto 7-2000, cuando en mayo de 2000 externó que, de un total de 1,250 empresas inspeccionadas (alrededor de 3.5 por ciento de los patronos activos⁷⁰), se habían iniciado 98 demandas judiciales contra las que incumplían con el pago de la bonificación normada en el decreto citado, lo que representa 7.8 por ciento de las empresas inspeccionadas; aún peor: declaró que estima que un diez por

70 Cuadros 2 y 24/ serie 1.

ciento de las empresas incumple con lo legislado en el decreto en mención y que un veinte por ciento ha solicitado plazos extraordinarios para acatar la medida (Godoy, 19/5/00). De esta declaración se infiere que el funcionario se refería exclusivamente a empresas del sector formal.

Más adelante, en julio del mismo año, declaró que de 221 empresas de maquila, 36 incumplían con el pago del bono-incentivo, que es el 16.3 por ciento del total citado (Maza; 20/7/00).

- . La declaración de la Inspección General de Trabajo, quien en julio del mismo año hizo público que la mayoría de empresas incumplen con el bono-incentivo contenido en el decreto 7-2000 (Maza, 14/7/00).
- . La preocupación de MINUGUA sobre el problema del incumplimiento de la bonificación en mención y, en general, sobre los niveles insuficientes de los salarios mínimos vigentes (MINUGUA, 2000: 15).

2. EL NÚMERO DE MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

La necesidad de tener una estimación del número de MYPE, aún mejor si es desglosado en ME y pequeña empresa (PE), reside en, por lo menos, tres razones:

- (1) Determinar su peso o importancia en el empleo⁷¹, el PIB⁷² y la inversión, para en función de ese peso diseñar las políticas económicas que respondan a los requerimientos de las MYPE.

71 Maldonado estima que en América Latina, entre 1990 y 1994, el sector de las MYPE generó el 84 por ciento de los 13.4 millones de puestos de trabajo (1995: 785). Trejos estimó que el 35 por ciento del mercado de trabajo se concentró en 1998-1999, en el segmento de baja productividad (Trejos, 2000: diagramas 1).

72 P. Schneider, con un grupo de investigadores, publicó en 1992 los resultados de una investigación sobre la participación de las MYPE en la generación del PIB; entre los resultados está que el sector informal contribuía en 1960 con el 4.3 por ciento del PIB y en 1989, con el 34.1 por ciento (Schneider, P. et al., 1992:54), porcentajes que, aunque puedan ser discutidos, evidencian claramente una tendencia creciente, la cual la investigación fundamentó con otras mediciones (53-67).

- (2) Cuantificar el volumen de recursos requeridos para apoyar el fortalecimiento y crecimiento de las MYPE, o por los menos evitar su deterioro y así asegurar la sobrevivencia de los empresarios y sus trabajadores.
- (3) Tener una idea del universo en que se ubican trabajos de investigación como el presente.

A pesar de lo anterior, en Guatemala no se ha logrado una estimación satisfactoria del número de MYPE, en parte porque los criterios de clasificación varían según el autor:

- (1) PROMICRO/ OIT (1999) estimó que el número de ME, en 1998-1999, era:

Total:	560,000	100%
Sector de las manufacturas	134,000	24%
Sector de los servicios	134,400	24%
Comercio	252,000	25%

Además, PROMICRO/ OIT desglosó ese total así:

Total:	100%
Microempresa	20%
Autoempleo	80%

- (2) J. Velásquez, citado por C. González (1998: 5), estimó en 1987 el número de MYPE así:

Total:	356,000	100%
Sector de manufacturas	125,000	35%
Sector de servicios	45,000	13%
Comercio	186,000	52%

- (3) C. González estimó en 1998 (pág.10) que habían 177.2 miles de ME no agrícolas, precisamente las que son el objeto de estudio del presente trabajo.

3. LOS DEPARTAMENTOS EN QUE OPERAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS ESTUDIADAS

El entorno social y económico en que operan las MYPE estudiadas se puede resumir en dos conjuntos de indicadores de los departamentos en que se ubican:

- (1) Los utilizados por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (cuadro 2):
 - el índice de desarrollo humano (IDH),
 - el índice de la exclusión del desarrollo social (IEDS) y
 - el índice de desarrollo de la mujer (IDM), cuya relevancia está en función del número creciente de empresarias, tal como se observa en las encuestas que se analizan.
- (2) Los del PIB y del ingreso:
 - el PIB per cápita⁷³ (cuadro 3) y
 - el ingreso por hogar (cuadro 4).

⁷³ Las cifras de este cuadro difieren de las del cuadro 43/ serie 1, porque la metodología de estimación es diferente; al respecto debe tenerse presente que las estimaciones de las cuentas nacionales por departamento aún son insatisfactorias en Guatemala.

Cuadro 2
Índices de Desarrollo Humano (IDH), de la
Exclusión del Desarrollo Social (IEDS) y del
Desarrollo de la Mujer (IDM), por departamento

Departamento	1995-1996	1994-1995	1995-1996
	IDH	IEDS	IDM
Total	0.596	27.20	0.481
Guatemala	0.829	12.70	0.675
Zacapa	0.538	25.20	0.439
Sacatepéquez	0.534	18.60	0.436
El Progreso	0.526	23.90	0.415
Retalhuleu	0.524	26.80	0.424
Izabal	0.499	28.40	0.418
Santa Rosa	0.481	25.60	0.397
Quezaltenango	0.464	24.60	0.393
El Petén	0.461	33.55	0.393
Escuintla	0.456	23.80	0.382
Jutiapa	0.451	28.10	0.383
Baja Verapaz	0.447	36.20	0.402
Chiquimula	0.446	34.20	0.395
Jalapa	0.441	32.30	0.386
Suchitepéquez	0.441	29.60	0.388
Chimaltenango	0.438	30.10	0.385
San Marcos	0.410	32.30	0.337
Huehuetenango	0.395	39.50	0.376
Sololá	0.391	40.40	0.365
Totonicapán	0.374	37.80	0.345
El Quiché	0.366	45.60	0.371
Alta Verapaz	0.355	48.60	0.364

Fuente: PNUD, 1998

Cuadro 3
La distribución del PIB
a precios corrientes, por región y departamento
año 1997
(en miles de quetzales y en miles de USA dólares)

Región /departamento	PIB		PIB per cápita	
	Quetzales	USA dólares	Quetzales	USA dólares
TOTAL REPÚBLICA	107,873,382.10	17,771,562.13	10,256.61	1,689.72
Región Metropolitana	51,051,900.48	8,410,527.26	21,664.15	3,569.05
Guatemala	51,051,900.48	8,410,527.26	21,664.15	3,569.05
Región Norte	4,821,065.81	794,244.78	10,407.55	1,714.58
Baja Verapaz	966,662.72	159,252.51	5,059.74	833.56
Alta Verapaz	3,854,403.09	634,992.27	5,347.81	881.02
Región Nororiente	11,165,396.59	1,839,439.31	45,845.09	7,552.73
Izabal	4,523,443.07	745,213.03	14,397.43	2,371.90
Chiquimula	3,307,423.99	544,880.39	11,375.65	1,874.08
Zacapa	1,990,990.57	328,005.04	10,062.93	1,657.81
El Progreso	1,343,538.96	221,340.85	10,009.08	1,648.94
Región Suroriente	5,178,428.11	853,118.31	17,011.91	2,802.62
Jalapa	1,222,817.44	201,452.63	4,913.34	809.45
Jutiapa	1,613,621.79	265,835.55	4,364.79	719.07
Santa Rosa	2,341,988.88	385,830.13	7,733.78	1,274.10
Región Central	12,210,340.07	2,011,588.15	33,986.82	5,599.14
Sacatepéquez	3,224,230.73	531,174.75	13,704.68	2,257.77
Chimaltenango	2,497,568.25	411,461.00	6,320.33	1,041.24
Escuintla	6,488,541.09	1,068,952.40	13,961.81	2,300.13
Región Suroccidente	15,890,091.43	2,617,807.49	38,125.47	6,280.95
Sololá	1,247,307.83	205,487.29	4,438.45	731.21
Totonicapán	1,162,689.84	191,546.93	3,455.79	569.32
Quetzaltenango	4,505,093.69	742,190.06	7,159.22	1,179.44
Suchitepéquez	3,802,113.51	626,377.84	10,051.69	1,655.96
Retalhuleu	2,099,976.21	345,959.84	9,128.27	1,503.83
San Marcos	3,072,910.35	506,245.53	3,892.05	641.19
Región Noroccidente	5,503,955.39	906,747.18	8,477.40	1,396.61
Huehuetenango	2,667,619.40	439,476.01	3,314.50	546.05
Quiché	2,836,335.99	467,271.17	5,162.90	850.56
Región Petén	2,052,204.21	338,089.66	6,914.90	1,139.19
Petén	2,052,204.21	338,089.66	6,914.90	1,139.19

NOTA: Tipo de cambio promedio de Q6.07 X US\$1.00.

Cuadro 4
Ingreso medio de los hogares, por departamento
1989 y 1994, (en quetzales)

Departamento	1989	1994
TOTAL	656.34	1,818.24
Guatemala	1,152.07	3,397.58
Petén	820.10	3,083.36
Jalapa	508.94	2,517.48
Zacapa	519.17	2,140.23
Quetzaltenango	688.67	2,018.46
Retalhuleu	471.46	1,866.43
Sacatepéquez	631.17	1,711.99
San Marcos	455.52	1,664.98
Santa Rosa	550.12	1,425.76
Chiquimula	474.52	1,400.87
Jutiapa	538.53	1,301.25
Sololá	486.05	1,227.86
El Progreso	572.55	1,220.59
Alta Verapaz	372.14	1,171.92
Totonicapán	402.44	1,048.13
Suchitepéquez	465.17	1,019.22
Chimaltenango	426.16	994.57
Izabal	673.71	982.48
Baja Verapaz	371.69	870.28
Escuintla	573.90	831.43
Huehuetenango	410.96	591.59
Quiché	349.98	400.60

Fuente: Urioste, 1999.

En síntesis:

- (1) En los índices utilizados por el PNUD, los departamentos donde se realizaron las tres encuestas se agrupan en seis niveles, dependiendo de la frecuencia con que se ubican en uno o más de los cuatro grupos en que dicho programa clasificó a los 22 departamentos del país:

- Guatemala se ubica siempre en el grupo “los cuatro más altos”;
 - Quetzaltenango se ubica siempre en el grupo de los “siete más altos”, a pesar de la contracción en el número de trabajadores activos en el sector formal, durante la década de 1990-1999, como se indicó arriba⁷⁴;
 - Retalhuleu y Jutiapa se ubican con la mayor frecuencia en el grupo de los “siete más altos”, a pesar la contracción en el número de trabajadores activos en el sector formal, durante la década de 1990-1999, como se indicó arriba⁷⁵;
 - Baja Verapaz, San Marcos y Suchitepéquez se ubican con la mayor frecuencia en el grupo de los “siete intermedios”, a pesar que en los dos últimos hubo contracción en el número de trabajadores activos en el sector formal, durante la década de 1990-1999, como se indicó arriba⁷⁶;
 - Chimaltenango se ubica siempre en el grupo de los “siete intermedios”; y
 - Quiché se ubica con la mayor frecuencia en el grupo de los “siete más bajos”.
- (2) En los índices PIB per cápita e ingreso por hogar, asumiendo la agrupación de los 22 departamentos en los cuatro grupos en que lo hizo el PNUD:
- Guatemala se ubica siempre en el grupo de “los cuatro más altos”;
 - Quetzaltenango y Retalhuleu se ubican siempre en el grupo de “los siete más altos”;
 - Suchitepéquez se ubica en un caso en el grupo de “los siete más altos” y en el otro, en el de “los siete intermedios”;
 - Jutiapa y San Marcos se ubican en un caso en el grupo de “los siete más altos” y en el otro, en el de “los cuatro más bajos”;
 - Chimaltenango se ubica siempre en el grupo de “los siete intermedios”; y
 - Baja Verapaz y Quiché se ubican en un caso en el grupo de “los siete intermedios” y en el otro, en el de “los cuatro más bajos”.

74 Cuadro 3 al 6, 41/ serie 1.

75 Cuadros 3 al 6, 41/ serie 1.

76 Cuadro 3 al 6, 41/ serie 1.

Con base en lo anterior se puede afirmar que los departamentos donde se realizaron las tres encuestas son representativos del espectro de la situación social y económica del país.

III. LAS CARACTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS Y SOCIALES DE LOS PROPIETARIOS

En este capítulo se hace una breve descripción de las características demográficas y sociales (educación y vivienda) de los propietarios de las micro y pequeñas empresas estudiadas.

1. DEMOGRAFÍA

En 1993, las ONG estudiadas apoyaban más a empresarios (81%) que a empresarias (19%) y más a los que se identificaron como indígenas (56%) que a quienes lo hicieron como ladinos/mestizos y blancos (45%). Los grupos no apoyados por las ONG, a quienes los atendidos ven como su competencia, eran sólo en un 75 por ciento hombres y en un 46 por ciento indígenas, por lo que unos empresarios atendidos identificaron como competidores a empresarias y algunos indígenas a ladinos/mestizos y blancos⁷⁷. En 1997, el apoyo brindado a empresarias había subido sustancialmente, pues el 39 por ciento de encuestados eran mujeres, pero la participación indígena había decrecido (44% en 1997)⁷⁸. A lo expuesto se suman las observaciones siguientes:

- (1) De 1993 a 1997, la cobertura se amplió, tanto en los ladinos como en los indígenas, más en favor de las empresarias que de los empresarios, pero mucho más entre las ladinas que entre las indígenas:

77 Cuadro 1/ serie 2.

78 Cuadro 1/ serie 4.

- en 1993, la proporción de empresarios indígenas apoyados por ONG era un 84 por ciento y 76 por ciento en los ladinos⁷⁹; mientras que en 1997 había bajado, en ambos casos en favor de las empresarias: el de los indígenas a 74 por ciento y el de los ladinos incluso, a por debajo de la mitad (49%)⁸⁰;
- lo anterior, desde otro punto de vista, se complementa al observar que en el grupo indígena, en 1993 la proporción de empresarios era 55 por ciento y la de empresarias, 38 por ciento⁸¹; y que en 1997 era 55 y 27 por ciento respectivamente⁸². De esto se deduce que la ampliación en el caso de las empresarias fue mayor entre las ladinas que entre las indígenas.
- la ampliación porcentual de la cobertura hacia las empresarias se puede deber no tanto a una política de las ONG en favor de la mujer, sino a que constituyen un grupo más responsable que el de los empresarios en el pago puntual de sus obligaciones.

(2) La rama de actividad más frecuente entre las empresarias es el comercio, aunque también actúan en la manufactura y en los servicios⁸³.

En relación con el idioma, en 1997 los empresarios reportaron al español como el idioma predominante⁸⁴: el 77 por ciento lo identificó como el idioma materno y el 89 por ciento explicó que lo comprende y habla bien⁸⁵.

El intervalo de edad modal de los empresarios era, en 1993, entre 40 y 49 años, con una ligera tendencia a intervalos más jóvenes en 1997, cuando se ubicó entre 35 y 39. Menos del 10 por ciento de los empresarios se ubicaba en los estratos de edad menores a 24 años⁸⁶, a pesar que en ellos se ubica el 35 por ciento de la población económicamente activa (PEA) (INE, 1996); esto, en parte, puede obedecer a dos hechos:

79 Cuadro 1/ serie 2.

80 Cuadro 1/ serie 4.

81 Cuadro 1/ serie 2.

82 Cuadro 1/ serie 4.

83 Cuadro 1/ series 2, 3 y 4.

84 Cuadro 1/ series 3 y 4.

85 Cuadro 1/ serie 4.

86 Cuadro 1/ series 2, 3 y 4.

- (1) las ONG atienden con servicios crediticios más a empresarios adultos que a jóvenes; y
- (2) la PEA joven, es decir menor de 24 años, se encuentra ocupada en relación de dependencia, que es una de las fuentes importantes de aprendizaje tanto del oficio como de la administración de la empresa, tal como se señala más adelante, en el apartado 1.2 del capítulo siguiente (pág. 27).

En ambos años se observa que la edad de las empresarias y de los indígenas es algo menor que la de los empresarios y de los ladinos y, además, que la edad de quienes se ubican en la manufactura es mayor que la de quienes se ubican en el comercio⁸⁷.

El 12 por ciento de los empresarios reportó, en 1997, que empezó a trabajar antes de cumplir 9 años y el 59 por ciento lo hizo antes de los 18 años, es decir antes de llegar a la mayoría de edad; esos porcentajes son mayores entre los empresarios, los indígenas y los que se dedican al comercio que entre las empresarias, los ladinos y quienes se dedican a la manufactura y a los servicios⁸⁸.

Los estados civiles más comunes de los empresarios son el casado y el unido (80%), lo que en parte explica que más del 60 por ciento tenga hijos menores y más del 30 por ciento, hijos mayores de edad; el porcentaje de empresarios indígenas con más de cuatro hijos es mayor que el de los empresarios ladinos⁸⁹.

Para concluir, los empresarios mostraron un nivel alto de estabilidad en su residencia: en 1993 ninguno tenía menos de once años de residir en el lugar donde se le entrevistó, incluso el intervalo modal era entre 35 y 39 años de residir ahí; la estabilidad en mención era:

- (1) ligeramente mayor en las empresarias y en los ladinos, que es lo esperado: el nivel de migración es mayor entre los hombres que entre las mujeres y entre los indígenas que entre los ladinos, en este caso especialmente por la emigración del área rural; y
- (2) menor entre los que se dedican a los servicios que entre quienes se dedican a la manufactura o al comercio⁹⁰.

87 Cuadro 1/ series 2, 3 y 4.

88 Cuadro 5/ series 3 y 4.

89 Cuadro 1/ series 3 y 4.

90 Cuadro 1/ serie 2.

2. EDUCACIÓN

El nivel de educación de los empresarios⁹¹ se resume de la manera siguiente:

- (1) El 62 por ciento tenía estudios de nivel primario en 1993 y 43 por ciento en 1997; en los mismos años, el promedio nacional de población con educación primaria era 50 por ciento y 52 por ciento en el área urbana, respectivamente⁹² (INE, 1996).
- (2) El 24 por ciento tenía estudios de nivel secundario en 1993 y 39 por ciento, en 1997; el promedio nacional era 13 por ciento y 26 por ciento en el área urbana, respectivamente (INE, 1996).
- (3) El 8 por ciento tenía algún estudio de nivel universitario en 1997; el promedio nacional era 2.4 por ciento y 5.8 por ciento en el área urbana (INE, 1996).
- (4) El nivel de educación es más elevado entre los empresarios que entre las empresarias y entre los ladinos que entre los indígenas, que era lo esperado; sin embargo, llama la atención que los estudios universitarios son mucho más comunes entre las empresarias que entre los empresarios.
- (5) El nivel de educación es mayor entre los que se dedican a los servicios en comparación de quienes trabajan en manufacturas y comercio.

De lo expuesto se concluye que el nivel de educación de los empresarios era más alto que el nacional, sobre todo si se toma en cuenta que:

- (1) el 35 por ciento de la población total no tenía ningún nivel de educación, lo que en el área urbana era 17 por ciento (INE, 1996);
y
- (2) el nivel de analfabetismo era 41 por ciento en 1993 y 35 por ciento en 1997 (Ministerio de Educación, sf).

91 Cuadro 1/ series 2, 3 y 4.

92 Se incluyen los datos del área urbana porque constituyen la referencia inmediata al entorno en que se ubican los empresarios estudiados, todos los cuales habitan en ciudades.

3. VIVIENDA

Poco más del 60 por ciento de los empresarios era propietario de la vivienda que habitaba, ya sea que la hubiera comprado o heredado; la proporción que habitaba una vivienda "prestada", que normalmente es una característica de las familias más pobres, era baja: menos del 6 por ciento, aunque era casi el doble entre las empresarias⁹³ y constituían la mitad del total de los empresarios en el departamento de Guatemala y el 12.5 por ciento de los ubicados en Retalhuleu y Jutiapa.⁹⁴

93 En el caso de los 109 empresarios entrevistados tanto en 1993 como en 1997, el porcentaje era menor (4%) (cuadro 1/ serie 2), lo que apunta a que este grupo era conformado, fundamentalmente, por empresas consolidadas y, por lo tanto, más solventes que el grupo de 274 sólo entrevistado en 1997.

94 Cuadro 1/ serie 4.

IV. LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS ESTUDIADAS

Las empresas encuestadas se distribuyeron entre los sectores económicos⁹⁵ así:

	1993	1997
- manufacturas	64%	69%
- servicios	23%	20%
- comercio	10%	9%

Esa distribución difiere de las estimadas para el universo, presentadas en el apartado 2 del capítulo II (pág. 14), en parte por la fuerte preferencia de las ONG en favor de apoyar a las MYPE del sector de las manufacturas⁹⁶, lo cual se dio por la creencia o prejuicio que el comercio no genera valor agregado, criterio que fue puesto en moda por el pensamiento socialista en décadas pasadas.

Se observó que más empresarios (69%) se dedican a la manufactura que empresarias (46%); pues éstas se concentran en servicios (33%) y comercio (21%)⁹⁷.

La variedad de bienes producidos y servicios generados en las MYPE estudiadas es grande, producto tanto del ingenio de los empresarios como de los nichos de mercados locales en que actúan⁹⁸.

95 Cuadro 4/ serie 2).

96 Entre los empresarios apoyados por una de las ONG era, en 1993, 72 por ciento (cuadro 4, serie 1).

97 Cuadro 7/ serie 2; cuadro 4/ series 3 y 4.

98 Cuadro 7/ serie 2; cuadro 4/ series 3 y 4.

1. LA FASE DE ESTABLECIMIENTO

1.1 El origen

En el 88 por ciento de los casos, la propiedad de la empresa se origina en el hecho de haberla establecido; sólo alrededor de un 10 por ciento la heredó o la compró⁹⁹.

En 1997, las motivaciones más frecuentes para el establecimiento de la empresa estaban vinculadas a la necesidad de obtener o aumentar los ingresos¹⁰⁰, lo que el 89 por ciento de los empresarios reportó haber logrado¹⁰¹, aunque en niveles modestos, como se describe más adelante en el apartado 2.2 (pág.38).

Una proporción alta de los empresarios ha tenido la empresa por diez ó más años, lo cual muestra que el universo estudiado es fundamentalmente de unidades productivas consolidadas, las que dan a las ONG cierta seguridad de recuperación en los créditos que les otorgan. Por ejemplo, el 41 por ciento de los empresarios reportó, en 1997, que había tenido la empresa por diez ó más años; 61 por ciento, cinco años ó más, y sólo el seis por ciento menos de un año; el orden de esos porcentajes es similar al observado en 1993 y, en el caso de las empresarias, es ligeramente más concentrado en los intervalos inferiores, lo cual muestra que su participación como propietarias es más reciente que la de los hombres¹⁰².

99 Cuadro 2/ series 2, 3 y 4.

100 Cuadro 2/ series 3 y 4.

101 Cuadro 14/ serie 4.

102 Cuadro 2/ series 2, 3 y 4.

El porcentaje de empresas por año de establecimiento, estimado éste con base en el número de años de operación reportados, muestra relación escasa con el comportamiento del crecimiento del PGB, excepto en 1995, cuando se establecieron el 11 por ciento de las empresas¹⁰³; y el índice o porcentaje de crecimiento del PGB fue el más alto (4.9%) reportado desde 1982 (cuadro 45/ serie 1).

La mayor parte de las empresas funciona en la casa de habitación de los empresarios (68% en 1997), lo que en parte explica que esté ubicada en un barrio clasificado por los empresarios como "residencial" (46% en 1993)¹⁰⁴ y puede, en parte, deberse a dos hechos:

- (1) el mercado de la empresa está limitado al vecindario; y
- (2) la falta de recursos para adquirir o arrendar un local fuera de la casa de habitación.

Sin embargo, en 1997 el 21 por ciento reportó que la empresa operaba en un local fuera de la casa de habitación, el que normalmente era arrendado¹⁰⁵; este porcentaje es sólo ligeramente inferior (21.6%)¹⁰⁶ al reportado por el Instituto Nacional de Estadística (INE) para el área urbana, en 1994 (INE: 1996).

1.2 La inversión y capacitación iniciales

Casi el 80 por ciento de los empresarios reportaron, en 1997, que el capital inicial de la empresa fue menor a Q 9,000¹⁰⁷, equivalentes en ese año a USA \$ 1,450, aunque pudo ser superior a ese monto en el momento en que el empresario realizó la inversión, dado el proceso de devaluación paulatina iniciado en 1982.

103 Cuadro 2/ serie 4.

104 La ubicación de la empresa en la casa de habitación puede ser fuente de contaminación ambiental que afecte negativamente la salud de los miembros de la familia; ver por ejemplo el estudio realizado en Honduras (PROMICRO/OIT, 1998) y en El Salvador (PROMICRO/OIT, 1999).

105 Cuadros 2/ series 2 y 4.

En el caso de los 109 empresarios entrevistados tanto en 1993 como en 1997, el porcentaje que operaba la empresa en un local afuera de la casa de habitación era bastante más alto (30%); incluso en el 18 por ciento de los casos el local era propio, en contraposición del 3 por ciento del grupo de 274 entrevistados nuevos en 1997 (cuadro 3/ serie 2). Lo expuesto apunta de nuevo a que este grupo lo conformaban fundamentalmente empresas consolidadas y, por lo tanto, más solventes que el grupo de 274 sólo entrevistado en 1997.

106 Cuadro 3/ serie 4.

107 Cuadro 2/ serie 4.

Casi el 13 por ciento financió la inversión por medio de un préstamo de familiares o amigos, a lo que debe agregarse casi un tres por ciento que lo obtuvo de un banco o prestamista; el resto de empresarios la financió con ahorros propios, recursos heredados, "remesas familiares" del extranjero y otras fuentes. Quienes reportaron haber obtenido los recursos de un préstamo otorgado por una ONG manifestaron que el servicio había sido bueno¹⁰⁸.

La capacitación o aprendizaje del oficio y administración de la empresa la obtuvo el empresario con familiares o amigos, como empleado en un taller o fábrica, o por iniciativa propia; y normalmente tomó un año o más. En este campo, el papel desempeñado por las instituciones públicas o privadas ha sido marginal¹⁰⁹.

1.3 El empleo

El 33 por ciento de los empresarios reportó, en 1993, que al establecer o iniciar la empresa empleaba hasta dos familiares¹¹⁰; ese porcentaje era bastante mayor entre los empresarios apoyados por las ONG (39%), las empresarias (42%) y los indígenas (38%) que entre los no apoyados (27%), los hombres (30%) y los ladinos (30%)¹¹¹, lo cual revela que las ONG estudiadas concentraron su apoyo, en la fase de inicio de las empresas, en el grupo de los más necesitados, que es el que en esa fase debe, con bastante frecuencia, recurrir a mano de obra de familiares, la que generalmente no es remunerada en efectivo.

En la fase de operación de la empresa, el 36 por ciento de los empresarios del grupo no apoyado reportó, en 1993, que ocupaba hasta dos familiares; pero el de los empresarios apoyados se había reducido algo (de 39% a 35%), de lo cual se deriva que el primer grupo mostró una situación o cambio menos favorable que el segundo, pues es el que muchas veces tuvo que recurrir a la

108 Cuadro 2/ series 3 y 4.

109 Cuadro 5/ series 2, 3 y 4.

110 Como se indicó en un pie de página previo, a pesar que la definición de MYPE incluye hasta cuatro trabajadores, en este trabajo se utiliza el intervalo de hasta dos, por ser el que en este estudio concentra el volumen de frecuencias mayor; sin embargo, en los cuadros del anexo se presentan los intervalos de tres ó más trabajadores.

111 Cuadro 6/ serie 2.

mano de obra de familiares. Así también, la tendencia a emplear hasta dos familiares se mantuvo más fuerte entre las empresarias (42%) que entre los empresarios (33%) y entre los indígenas (39%) que entre los ladinos (31%)¹¹².

La proporción de empresarios que en 1997 había empleado hasta dos familiares en el inicio de sus operaciones, se había reducido a 20 por ciento y en ese año ya sólo lo hacía el 13 por ciento, lo que, por lo menos en parte, se explica porque la inversión en maquinaria y equipo sustituye mano de obra de familiares empleados. En 1997, el porcentaje de empresarios que reportaron haber empleado hasta dos personas en el inicio de sus actividades, es decir, en la fase de operación había subido en forma generalizada¹¹³.

Así, puede decirse que, en el período observado, existen dos tendencias:

- (1) la reducción en el número de familiares empleados en la empresa, tanto en su fase de establecimiento o inicial como en la de operación;
- y
- (2) el aumento en el número de trabajadores en 1997.

Ambas tendencias se observaron a pesar que, desde 1992, aumentaba el desempleo abierto¹¹⁴ (cuadro 5), por lo que debe señalarse la incongruencia entre ese aumento y:

- (1) la disminución en el número de familiares empleados en las MYPE, pues ellas han sido un refugio de los familiares desempleados, aunque eso puede explicarse, parcialmente, por la inversión que sustituye mano de obra con maquinaria y equipo, como se indicó arriba; y también
- (2) el aumento en el número de trabajadores en las MYPE en general.

Lo observado se explica en que:

- (1) algunos familiares de los empresarios se dedicaron a actividades extra económicas como el estudio o el cuidado del hogar y, por lo tanto, se retiraron del mercado laboral, quizá en parte porque la

112 Cuadro 6/ serie 2.

113 Cuadro 6/ series 3 y 4.

114 La disminución en el número de trabajadores del sector formal ha sido tan grave que, incluso a partir de 1995, disminuyó en términos absolutos; se entiende aquí por sector formal al de los trabajadores afiliados al Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS: 1996, 1997, 1998). La disminución del subempleo a la par de la disminución del empleo (cuadro 5), que no es lo esperado, requiere de un análisis macroeconómico que trasciende el alcance del presente trabajo.

empresa podía absorber ese costo, aunque ello es improbable dados los niveles modestos de ingreso, como se indica más adelante en el numeral 2.2 (pág. 38); y

- (2) las MYPE encuestadas pareciera que operan, como se señaló en la introducción, en nichos de mercado que en el período observado vivieron un auge o se mantuvieron al margen de la crisis nacional¹¹⁵.

Cuadro 5
Nivel de utilización de la mano de obra, por año
(en porcentajes)

Años	Empleo	Desempleo abierto	Subempleo
1990	93.6	6.4	34.7
1991	96.0	4.0	45.6
1992	98.5	1.5	47.4
1993	97.5	2.5	46.2
1994	96.7	3.3	45.0
1995	96.3	3.7	43.9
1996	96.3	3.7	42.5
1997	95.0	5.0	41.3
1998	94.1	5.9	40.1
1999			

FUENTE: INE.

115 Es importante tener en mente que esos nichos presentan niveles bajos de competencia con las empresas medianas y grandes, pues operan en mercados en los que se ofertan bienes y servicios clasificados como "no transables".

2. LA FASE DE CONSOLIDACIÓN

2.1 Las ventas y la competencia

En el período 1991-1993, el volumen mensual de ventas más frecuente (44%, 52% y 62% anual respectivamente) se ubicó en hasta Q 3,000 (entre USA \$ 591 y \$ 570, dependiendo de la tasa de cambio del año respectivo), al igual que el de utilidades mensuales (66% en los dos primeros años y 71% en el último)¹¹⁶; esos volúmenes son sustancialmente mayores que el salario per cápita mensual de los trabajadores de los patronos particulares en cada uno de los tres años citados: Q 450.15, Q 558.43 y Q 681.96 (USA \$ 88.79, \$ 111.02 y \$ 130.39 respectivamente)¹¹⁷, incluso cuando se les agrega el 16.7 por ciento que representa el costo del bono 14 y aguinaldo, o el 25 por ciento si se le agrega la indemnización por despido¹¹⁸. En el período 1994-1997, el año peor para las ventas fue el comprendido entre 1994-1995, en el cual el 21 por ciento de los empresarios reportó un estancamiento total o un decrecimiento ligero; en los años posteriores, es decir 1995-1996 y 1996-1997, la clase modal reportó lo mismo (17% y 23% respectivamente), pero la segunda clase modal reportó un crecimiento de entre el 9 y el 49 por ciento (14% y 16% respectivamente)¹¹⁹. El volumen de ventas y de utilidades fue, en general, menor entre las empresarias que entre los empresarios, y entre los indígenas que entre los ladinos¹²⁰.

En el comportamiento del volumen de ventas y de utilidades, se esperaba una relación directamente proporcional al comportamiento del PGB, aunque quizá con algún retardo; pero ello no siempre ocurrió¹²¹, lo que de nuevo puede explicarse porque las MYPE operan en un nicho de mercado que tiene relación escasa con el mercado nacional, como anteriormente se expuso.

116 Cuadro 10/ serie 2.

117 Cuadros 16 y 20/ serie 1.

118 Los tres se describieron en la introducción.

119 Cuadro 10/ series 3 y 4.

120 Cuadro 10/ series 2, 3 y 4.

121 Cuadro 45/ serie 1.

En 1993, los empresarios hacían sus ventas normalmente en forma directa al cliente¹²², es decir:

- al por menor (66%);
- a los intermediarios (16%); y, por último,
- a los almacenes (6%).

Estos datos se complementan con los de 1997, cuando las ventas que hacían las MYPE¹²³ eran fundamentalmente:

- al contado (51%);
- en el entorno inmediato: el cantón, la aldea o el caserío (62%)¹²⁴, siguiéndole en importancia otro municipio (36%) o la cabecera departamental (29%), categorías que no son excluyentes¹²⁵; y
- a clientes clasificados como "pobres" (45%), como "muy pobres" (22%), como "ni pobres ni ricos" (75%) y sólo el 26 por ciento como "ricos", categorías que no son excluyentes.

Con esto se reitera la característica de las MYPE en cuanto a que operan en nichos de mercado vinculados de manera marginal con el mercado nacional, en bienes y servicios clasificados como "no transables" por no enfrentar una competencia real de parte de empresas medianas y grandes; aunque alrededor del cincuenta por ciento de los empresarios indicó que fija su precio de venta con base en el de la competencia, la que probablemente provenga de MYPE, como se describe más adelante en este mismo apartado. Ese porcentaje es más elevado entre las empresarias¹²⁶ y entre los ladinos que entre los empresarios y los indígenas¹²⁷.

122 Cuadro 11/ serie 2.

123 Cuadro 11/ serie 3 y 4.

124 En el apartado 1.1 del capítulo IV se señaló que el 68 por ciento de las empresas operaban en la casa de habitación del empresario, lo que en parte puede ser motivado porque su mercado está en el entorno inmediato, como se indicó allí.

125 El grupo de empresarios entrevistados tanto en 1993 como en 1997 presenta un patrón geográfico de ventas diferente: vende menos en el entorno físico cercano y más en el lejano, incluso el 23 por ciento en la capital; ello puede deberse a que son empresas más consolidadas que las del grupo entrevistado sólo en 1997 (cuadro 11/ serie 2, en el anexo).

126 Ello se puede explicar en parte por el hecho que se concentran en el comercio, como se indicó en el apartado 1 del capítulo III y frases introductorias en el IV.

127 Cuadro 9/ series 3 y 4.

La vinculación porcentual frecuente entre las empresarias y ladinos se debe, por lo menos en parte, al incremento en la cobertura de servicios prestados por las ONG a las mujeres, como se indicó con anterioridad en los apartados 1 del capítulo III y 1.1 del capítulo IV.

La inmensa mayoría de los empresarios (92%) consideraba en 1993 que satisfacía a su clientela, fundamentalmente por la calidad del producto o servicio ofrecido¹²⁸; sin embargo, sólo el 28 por ciento estaba conciente de la existencia de competencia en el mercado¹²⁹, lo cual era más elevado entre las empresarias¹³⁰ (lo que en parte se puede explicar en el hecho que, como se indicó en el apartado 1 del capítulo III y en frases introductorias del presente capítulo, se concentran en el comercio) y entre los ladinos que entre los empresarios y los indígenas; al respecto debe reiterarse la característica de que las MYPE operan en nichos de mercado que se encuentran al margen del mercado nacional.

Los empresarios concientes de la existencia de competencia a sus productos o servicios¹³¹ manifestaron que:

- en el 73 por ciento de los casos, la competencia provenía de empresas más grandes;
- sólo en el 12 por ciento, la competencia ofrecía precios más bajos;
- el 46 por ciento consideraba que la calidad de la oferta de la competencia era igual y sólo para el 16 por ciento era mejor; y
- en el 56 por ciento de los casos, la clientela era diferente a la de las MYPE, lo cual reitera lo expuesto en relación a que muchas MYPE se desenvuelven en un nicho de mercado que tiene relación escasa con el mercado nacional.

En 1997, los empresarios manifestaron¹³² que:

- la competencia a sus empresas provenía fundamentalmente de empresas de tamaño igual (50%), más grandes (46%) y un poco más grandes (31%); categorías que no son excluyentes;
- el número de empresas de tamaño igual a la del empresario entrevistado, ubicadas en el entorno físico cercano, era entre 2 y 5 (42%) ó entre 6 y 10 (14%); y
- el nivel de competencia era excesivo (38%) o les parecía que “está bien” (37%).

128 Cuadro 12/ serie 2.

129 Cuadro 13/ serie 2.

130 De nuevo, ello se puede explicar parcialmente por el hecho que se concentran en el comercio, como se indicó en el apartado 1 del capítulo III y frases introductorias en el capítulo IV.

131 Cuadro 13, serie 2.

132 Cuadro 13/ series 3 y 4.

Lo expuesto en 1997 podría sustentar la hipótesis de un nivel de conciencia mayor sobre la existencia de competencia, que el observado en 1993, lo cual deberá corroborarse en investigaciones futuras.

Para concluir con el aspecto de la competencia, la mayoría de los empresarios expresaron, en 1997, que entre ellos no existía apoyo (52%), a pesar que el 79 por ciento era proclive a pertenecer a una asociación gremial¹³³.

2.2 El ingreso

Los empresarios, en general, reportaron tener un nivel de ingreso satisfactorio, como en parte se adelantó en el apartado 1.1 de este capítulo.

El 81 por ciento de los empresarios expuso, en 1993, que al cabo de un año de operaciones lograba cubrir los gastos familiares, el 28 por ciento tenía ingresos que le permitían realizar mejoras en su vida, el 19 por ciento podía ahorrar y el 11 por ciento era capaz de invertir, todo ello a pesar que los niveles de ingreso reportados eran sorprendentemente modestos; los porcentajes citados eran más altos en el grupo de empresarios apoyados por las ONG estudiadas, que en el grupo de los no apoyados¹³⁴.

En 1997, el 62 por ciento de los empresarios reportó que el nivel de ingresos de la empresa cubría más gastos que con anterioridad y el 35 por ciento complementaba el ingreso familiar con el del cónyuge o de los hijos (6%). Pero, en categorías que no son excluyentes, sólo el 24 por ciento señaló que el ingreso cubría los gastos de alimentación, 20 por ciento los de educación, 19 por ciento los de salud y 16 por ciento los de recreación¹³⁵, todo lo cual apunta a un posible deterioro al compararse la situación con la de 1993¹³⁶.

133 Cuadro 13/ serie 3 y 4.

134 Cuadro 17/ serie 2.

135 Cuadro 14/ serie 4.

136 El grupo de empresarios entrevistados, tanto en 1993 como en 1997, reportó una situación mucho más positiva, aunque era similar el porcentaje que manifestó que el nivel de ingresos de la empresa cubría más gastos que con anterioridad (61%) y el que indicó que complementaba el ingreso familiar con el del cónyuge o de los hijos (31%): el 80 por ciento señaló que el ingreso cubría los gastos de alimentación, 66 por ciento los de educación, 72 por ciento los de salud y 61 por ciento los de recreación (cuadro 14/ serie 2, en el anexo), todo lo cual apunta a un posible efecto positivo derivado de las empresas consolidadas y la exclusión de las que fracasaron.

En relación con la necesidad de tener que recurrir a un empleo externo a la empresa para completar el ingreso familiar, se observó que el 28 por ciento de los empresarios apoyados por las ONG estudiadas desempeñaba trabajos afuera en la fase de establecimiento o de inicio de operaciones de la empresa, lo que en 1993 había aumentado a 30 por ciento, mientras que entre los no apoyados los porcentajes fueron, respectivamente, sólo 25 y 21¹³⁷, lo cual representa un deterioro en el grupo de empresarios apoyados en comparación con el grupo de los no apoyados, contrario a lo observado en la reducción de contratación de familiares, la que, como se indicó anteriormente, podría deberse a la sustitución de mano de obra por inversión en maquinaria y equipo. En 1997, el porcentaje de empresarios cuyos ingresos dependían de otros trabajos había subido a 44 por ciento, aunque en el 59 por ciento de los casos el ingreso familiar principal provenía de la empresa¹³⁸.

2.3 La inversión

El estudio de la inversión se concentró en cambios o mejoras en tres aspectos:

- (1) maquinaria, equipo, instalaciones y materia prima¹³⁹;
- (2) administración¹⁴⁰; y
- (3) ventas¹⁴¹, la que forma parte de la administración pero, por su importancia, se trata por separado.

El 50 por ciento de los empresarios que en 1993 reportó haber realizado inversión en maquinaria, equipo y materia prima manifestó que había obtenido un resultado positivo, el cual fue bastante más alto en los empresarios apoyados por una de las ONG estudiadas (65%) que en los no apoyados (33%); en 1997, los resultados positivos fueron más altos entre los empresarios y los indígenas, que entre las empresarias y los ladinos. El mismo patrón se observó en la inversión en materia prima, donde el 31 por ciento reportó resultados positivos, pero el 46 por ciento en los empresarios apoyados y sólo el 15 por ciento en los no apoyados; en este caso se observó un porcentaje de resultados positivos más alto entre las empresarias y los ladinos, que entre los

137 Cuadro 17/ serie 2.

138 Cuadro 14/ serie 3 y 4.

139 Cuadro 8/ series 2, 3 y 4.

140 Cuadro 9/ series 2, 3 y 4.

141 Cuadro 12/ series 2, 3 y 4.

empresarios y los indígenas. Por último, no se observa mayor diferencia en los resultados positivos en instalaciones, en que el promedio de los grupos (25%) es prácticamente igual al observado en cada uno por separado¹⁴².

La diferencia positiva en los resultados en favor de los empresarios apoyados por una de las ONG, en los dos primeros casos (maquinaria, equipo, instalaciones y materia prima; y administración), se puede explicar por los servicios de asesoría técnica y capacitación que esas organizaciones suministran, vinculados al servicio de crédito que otorgan, dado que el 19 por ciento de los empresarios apoyados obtuvo esos servicios, en comparación con sólo el 2 por ciento de los no apoyados; la calidad de los servicios recibidos fue calificada, en forma generalizada, como buenas por los empresarios apoyados¹⁴³.

El 37 por ciento de quienes invirtieron en maquinaria, equipo y materia prima se financiaron, en 1993, por medio de un crédito; esta proporción fue bastante más alta entre los empresarios apoyados por una ONG (58%), las empresarias y los ladinos, que entre los no apoyados (13%), los empresarios y los indígenas. Sin embargo, al comparar esos tres porcentajes con los descritos en el párrafo anterior, se infiere que en los dos grupos hubo empresarios que financiaron la inversión con recursos propios, es decir sin recurrir al crédito, tal como se observó en 1997: el 35 por ciento de los empresarios que invirtieron manifestaron haberlo financiado con ahorros¹⁴⁴. El monto del crédito más frecuente en 1993 fue entre Q 2,001 y Q 3,000 (entre USA \$ 380 y \$ 570), excepto en el grupo de las empresarias, en el cual fue mayor de Q 5,001 (USA \$ 951)¹⁴⁵.

El 17 por ciento de los empresarios expresó, en 1993, que había logrado reducir sus costos de producción, principalmente por medio de las compras de materias primas o insumos (las cuales, al igual que las ventas, lo hacían fundamentalmente al contado¹⁴⁶), con una inversión de menos de Q 1,000 (USA \$ 190). Ese porcentaje fue, de nuevo, bastante mayor en el grupo de empresarios apoyados por una de las ONG estudiadas (21%), las empresarias y los ladinos que en el de los no apoyados (13%), los empresarios y los

142 Cuadro 8/ series 2 y 4.

143 Cuadro 8/ series 2, 3 y 4.

144 Cuadro 8/ series 2, 3 y 4.

145 Cuadro 8/ serie 2.

146 Cuadro 9/ serie 2.

indígenas, de lo que en parte se puede inferir que se debió a la introducción de registros contables, lo cual fue más frecuente entre los empresarios apoyados (68%) que entre los no apoyados (60%), las empresarias y los ladinos, que entre los no apoyados, los empresarios y los indígenas¹⁴⁷. Los empresarios beneficiarios de las ONG calificaron como positiva¹⁴⁸ la calidad de los servicios de capacitación y asesoría brindados por éstas para reducir costos, en parte por medio de registros contables.

El último aspecto a tratar en el tema de la inversión es el de ventas, que desde luego forma parte de la administración de la empresa, tratado arriba; pero que por su importancia es preferible analizar por separado: el 49 por ciento de los empresarios reportaron, en 1993, que habían implementado acciones para mejorar sus ventas, con resultados positivos en el 39 por ciento de los casos, en parte por servicios de capacitación (9%), asesoría (5%) y crédito (6%); todos los porcentajes citados fueron superiores en el grupo de los empresarios apoyados por las ONG estudiadas, las empresarias y los ladinos en comparación con los del grupo de los no apoyados, los empresarios y los indígenas¹⁴⁹. Incluso en 1997 se detectó el uso bastante generalizado de registros contables para determinar el precio de venta y para el control de costos de producción¹⁵⁰.

2.4 El empleo¹⁵¹

La causa más frecuente de generación de empleo reportada por los empresarios fue la demanda de bienes o generación de servicios, a pesar que los datos reportados para los períodos 1991-1993 y 1993-1996¹⁵² no muestran relación directa con el comportamiento del PGB, el desempleo abierto y la inversión privada o la pública (cuadros 45/ serie 1; 5, 6); esto, de nuevo, corrobora una de las características citadas de las MYPE: operan en nichos de mercado con nivel escaso de competencia, denominado de "no transables", en el que sólo compiten con otras MYPE, en lugar de hacerlo con empresas medianas y grandes y, por ende, en el mercado nacional.

147 Cuadro 9/ serie 2.

148 Cuadro 9/ series 2, 3 y 4.

149 Cuadro 12/ serie 2.

150 Cuadro 9/ series 3 y 4.

151 Algunos aspectos relevantes al empleo en la década de 1990 se trataron en el apartado 1.3 y no se repiten en éste.

152 Cuadro 6/ series 2, 3 y 4.

Cuadro 6
Inversión privada y pública
(en miles de quetzales de 1958)

Años	Inversión privada	Crecimiento	Inversión pública	Crecimiento
1990				
1991	291,655.30		85,222.90	
1992	379,052.30	30.0	111,202.30	30.5
1993	349,294.20	(7.9)	111,193.50	(0.0)
1994	352,840.90	1.0	106,381.40	(4.3)
1995	341,903.00	(3.1)	120,002.80	12.8
1996	260,658.30	(23.8)	125,461.30	4.5
1997	302,537.60	16.1	151,797.70	21.0
1998	404,648.00	33.8	170,374.40	12.2
1999	368,375.00	(9.0)	183,664.00	7.8

Fuente: Banco de Guatemala (2000), Sección Bancaria, 1999. [Http://www.banguat.gob.gt](http://www.banguat.gob.gt)

La modalidad de contratación por tiempo fijo más frecuente es la de siete y más horas por día; existe también la contratación "por trato" y el pago promedio mensual es, en este caso, algo superior, seguramente para compensar la falta de estabilidad laboral y, en algunos casos, quizá el pago de prestaciones, entre las que están: las vacaciones, el bono 14, el aguinaldo y la indemnización por despido¹⁵³.

El nivel de remuneración mensual más frecuente se ubicó, en 1993, en el intervalo de hasta Q 400 (USA \$ 76) para los empleados de tiempo fijo y en Q 401-Q 600 (USA \$ 76-\$ 114) para los empleados por trato, con una clara tendencia creciente desde 1991¹⁵⁴; ambos niveles son muy inferiores a los observados entre los trabajadores de patronos particulares en 1993: Q 681.96 (USA \$ 130.39)¹⁵⁵, más aún si se le agregan el bono 14, el aguinaldo y la indemnización por despido¹⁵⁶.

De lo expuesto se deduce:

- (1) una relación estrecha entre la demanda de los bienes producidos o servicios generados y la generación de empleo en las MYPE; y
- (2) un aumento en el nivel de remuneración, posiblemente para compensar la pérdida del poder adquisitivo originada en la inflación

153 Todos descritos en la introducción.

154 Cuadro 6/ serie 2.

155 Cuadros 16 y 20/ serie 1.

156 Todos descritos en la introducción.

(cuadro 1) y para captar mano de obra calificada, cuya escasez es reportada por los empresarios como un problema; esto se comenta en los dos apartados siguientes.

2.5 La coyuntura

Los aspectos principales de la coyuntura reportados por los empresarios en 1993, tanto por los apoyados por las ONG estudiadas como por los no apoyados, fueron¹⁵⁷:

- disminución en las ventas (16%), en especial en el grupo de empresarias (29%), lo que es congruente con una reducción en el crecimiento del PGB, el que bajó de 4.8 por ciento en 1992 a 3.9 por ciento en 1993¹⁵⁸;
- precios altos en la compra de insumos (38%), lo que concuerda con las tasas de inflación altas observadas en 1992 (13.73%) y en 1993 (11.64%), las cuales fueron las más altas entre 1991 y 1998 (cuadro 1);
- suministro escaso de energía eléctrica (7%), lo que no es reportado por el grupo de empresarias sino por el de los empresarios, tanto los ladinos como los indígenas;
- costo alto de los créditos, es decir de los intereses sobre los préstamos, lo que coincide con el alza de la tasa de interés en general (cuadro 7)¹⁵⁹; y
- nivel escaso de capacitación de los trabajadores en su oficio (17%), lo cual concuerda con el nivel bajo de escolaridad de la población guatemalteca en su conjunto (INE, 1996).

Casi un lustro después, en 1997, los empresarios indicaron que en el 51 por ciento de los casos había mejorado la situación de la empresa en el período 1993-1997, lo que es más frecuente entre las empresarias y los ladinos, que entre los empresarios y los indígenas; la mejoría reportada es congruente con un aumento en la tasa de crecimiento del PGB¹⁶⁰.

157 Cuadro 14/ serie 2.

158 Cuadro 45/ serie 1.

159 Ver en el trabajo de González (1998) una descripción del entorno financiero de las MYPE; y en el de Valenzuela y Solares (1998), una propuesta para viabilizar su acceso al sistema bancario.

Sobre este tema debe señalarse la falta de un estudio exhaustivo sobre el peso de los intereses en la integración de los costos de producción, lo cual podría fundamentar el problema planteado por los empresarios.

160 Cuadro 45/ serie 1.

Cuadro 7
Tasa de interés promedio ponderada activa y pasiva,
aplicadas por el sistema bancario, por año

Años	Activa	Pasiva
1990	22.6	14.5
1991	22.1	14.0
1992	21.2	11.3
1993	25.7	13.7
1994	20.2	7.6
1995	22.2	8.2
1996	22.4	7.7
1997	16.4	5.0
1998	18.1	6.2
1999	20.8	10.4

Fuente: Banco de Guatemala (2000), Sección Bancaria, 1999.

[Http://www.banguat.gob.gt](http://www.banguat.gob.gt)

Los empresarios manifestaron también que para resolver los problemas de la coyuntura requerían¹⁶¹ aspectos como:

- recursos financieros por medio del ahorro, crédito o capital (26%);
- maquinaria y equipo (6%);
- capacitación; y
- personal más capacitado (8%)¹⁶².

En forma más concreta o puntual, expusieron que para mejorar su función empresarial¹⁶³, requerían:

- capital (70%), lo que es más frecuente entre los empresarios (92%) y los ladinos (76%), que entre las empresarias (39%) y los indígenas (64%);
- capacitación (43%); y
- asesoría en comercialización (38%).

161 Cuadro 14/ series 3 y 4.

162 Llama la atención la demanda que los propietarios de las MYPE plantean en relación con la capacitación de la mano de obra que contratan, de lo que se infiere que es generalizada para todas las empresas; Granados (2000), en su trabajo de tesis sobre la microempresa en la rama de calzado en los municipios de Pastores, departamento de Sacatepéquez, y Mixco, departamento de Guatemala, detectó el mismo problema.

163 Cuadro 14/ series 3 y 4.

Estos dos últimos casos ocurren con más frecuencia entre las empresarias y los ladinos, que entre los empresarios y los indígenas.

A pesar de los problemas de la coyuntura, los empresarios manifestaron, sobre el período 1993-1997, que en este último año poseían deudas (73%), las cuales habían logrado cancelar con los beneficios obtenidos en la empresa (73%). En ambos casos los porcentajes son más altos entre los empresarios y los indígenas, que entre las empresarias y los ladinos¹⁶⁴.

3. EL FUTURO

A pesar de los problemas reportados tanto en la fase de establecimiento o inicio de la empresa (descrita en el apartado 1) como en la de operación (descrita en el apartado 2), los empresarios encuestados manifestaron, en 1993¹⁶⁵, que tenían la intención de:

- continuar operando la empresa (95%);
- llevar a cabo cambios en:
 - . la maquinaria y equipo utilizado (62%), lo que es bastante más frecuente entre los empresarios (65%) y los ladinos (76%) que entre las empresarias (54%) y los indígenas (55%),
 - . las instalaciones (37%),
 - . la materia prima (33%), y
 - . capacitarse (21%);
- para lo anterior, obtener préstamos (74%) (lo que era mucho más frecuente en el grupo de indígenas: 84%), fundamentalmente de una ONG (34%) (lo que era mucho más frecuente en el grupo de empresarias 54%); y entre los que habían sido atendidos por una de las ONG estudiadas (60%) que entre los no atendidos (6%), por los montos siguientes:
 - . el 19 por ciento por un monto entre Q 1,000 y Q 5,000 (USA \$ 190 y \$ 950),
 - . el 28 por ciento entre Q 5,001 y Q 10,000 (USA \$ 951 y \$ 1,901), y

164 Cuadro 17/ serie 4.

165 Cuadro 15/ serie 2.

- . el 13 por ciento entre Q 10,001 y Q 20,000 (USA \$ 1,901 y \$ 3,802);
- obtener asesoría y capacitación (57%), fundamentalmente en una ONG (20%), lo que de nuevo fue mucho más frecuente entre los que habían sido atendidos por una de las ONG estudiadas (35%), que entre los no atendidos (4%), en los temas siguientes:
 - . el 32 por ciento en técnicas de producción ("en el oficio"), y
 - . el 16 por ciento en técnicas de administración, estando el 41 por ciento dispuesto a pagar por la asesoría o capacitación, aunque en el caso de las empresarias, sólo el 33 por ciento.

Adicionalmente, proponer a las ONG, entre otros aspectos¹⁶⁶:

- flexibilizar el pago de los créditos que otorgan (11%) y ampliarlos (10%); y
- establecer entre servicios adicionales, el de capacitación (19%)¹⁶⁷, para lo cual los temas de mayor interés son:
 - . administración (26%),
 - . contabilidad (14%),
 - . mercadeo (9%),
 - . "oficio" o técnicas de producción (7%) e
 - . inversión (5%).

Al respecto llama la atención que sólo el cuatro por ciento de los empresarios solicita la reducción en las tasas de interés, lo que es ligeramente superior entre las empresarias y los ladinos (4-5%) que entre los empresarios y los indígenas (4%)¹⁶⁸; ello puede, por lo menos en parte, explicarse porque:

- el pago de intereses representa una proporción baja en la integración del costo total de la producción, y
- las fuentes alternas de financiamiento son inexistentes o más caras, como el caso de los prestamistas, por ejemplo.

En 1997, las perspectivas principales de los empresarios sobre el futuro¹⁶⁹ eran similares a las de 1993:

- continuar operando la empresa (93%);
- llevar a cabo cambios en:

166 Cuadro 16/ serie 2.

167 Cuadro 16/ serie 2.

168 Cuadro 16/ serie 2.

169 Cuadro 15/ series 3 y 4.

- . el 36 por ciento en la maquinaria y equipo utilizado,
- . el 27 por ciento en instalaciones (incluyendo compra de terreno y reubicación de la empresa),
- . el 6 por ciento en materia prima, y
- . el 16 por ciento en capacitación;
- para lo anterior, obtener préstamos (82%) en los montos siguientes:
 - . el 7 por ciento por un monto entre Q 1,000 y Q 4,999 (USA \$ 164 y \$ 822),
 - . el 16 por ciento entre Q 5,000 y Q 8,999 (USA \$ 822 y \$ 1,480), y
 - . el 14 por ciento entre Q 9,000 y Q 13,999 (USA \$ 1,480 y \$ 2,302);
- obtener asesoría y capacitación:
 - . el 36 por ciento en técnicas de producción (“en el oficio”),
 - . el 18 por ciento en técnicas de administración, y
 - . el 27 por ciento en ambos.

Adicionalmente, los empresarios desean proponer a las ONG, entre otros aspectos¹⁷⁰:

- en los servicios de crédito:
 - . seguir otorgando y aumentar el monto de los préstamos (21%),
 - . otorgar facilidades de pago (14%),
 - . intereses bajos (14%), y
 - . agilizar los trámites (5%);
- otorgar más¹⁷¹:
 - . asesoría y capacitación administrativa (22%), y
 - . capacitación “en el oficio” (8%);
- los temas puntuales más sugeridos fueron¹⁷²:
 - . administración de negocios (16%),
 - . manejo de recursos financieros prestados (14%), y
 - . estimación de precios y costos (12%).

Para concluir, un porcentaje alto de empresarios manifestó, en 1997, estar en disposición de cerrar su empresa a cambio de una oferta de trabajo en relación de dependencia que le ofreciera los niveles de remuneración mensual siguientes¹⁷³:

170 Cuadro 16/ series 3 y 4.

171 Cuadro 16/ series 3 y 4.

172 Cuadro 18/ series 3 y 4.

173 Cuadro 14/ series 3 y 4.

- El 36 por ciento por hasta Q 1,999 (USA \$ 329), lo que era más frecuente entre las empresarias (45%) y los ladinos (39%) que entre los empresarios (30%) y los indígenas (32%).
- Un 18 por ciento adicional por entre Q 2,000 y Q 2,999 (USA \$ 329 y \$ 493).

Esos niveles de remuneración mensual son superiores al nivel de los salarios per cápita mensuales de los trabajadores de patronos particulares: Q 1,257.91 (USA \$ 93.00)¹⁷⁴, incluso si se les agrega el costo de cubrir el bono 14, el aguinaldo y la indemnización por despido.

- Sólo el 26 por ciento dejó de responder a la pregunta¹⁷⁵, lo que es algo más alto entre las empresarias (27%) y los indígenas (31%), que entre los empresarios (23%) y los ladinos (21%)¹⁷⁶; el análisis por rama de actividad muestra que los empresarios dedicados a los servicios y al comercio están menos inclinados a cerrar su empresa para aceptar un trabajo en relación de dependencia, que los dedicados a las manufacturas¹⁷⁷.

De lo anterior se infiere que el grupo de empresarios que no está dispuesto a optar por una ocupación en relación de dependencia y que, por ende, es el grupo que debe excluirse de la categoría de “empresarios a la fuerza”, es relativamente bajo; el resto son empresarios o mejor dicho trabajadores, que no han logrado ubicarse en el mercado laboral y, por esta razón, se han refugiado en el sector de las MYPE.

174 Cuadros 16 y 20/ serie 1.

175 La proporción fue del 40 por ciento en el grupo de 109 empresarios encuestados tanto en 1993 como en 1997, lo cual puede estar influido por el hecho que excluye a los propietarios de empresas fracasadas.

176 Una posible causa es que los hombres y los ladinos tienen un nivel de educación formal superior al de las mujeres y los indígenas, como se expuso en el apartado 2 del capítulo III, lo que les brinda mayores oportunidades de optar a empleos relativamente mejor remunerados que a los que pueden optar los trabajadores sin educación formal; esa misma causa podría explicar la proporción más alta de empresarios que no respondieron en el Quiché (67.5%) con respecto a Retalhuleu y Jutiapa (13%), y Guatemala (0%), en 1997; aunque en el grupo entrevistado en 1993 y 1997, la proporción más alta fue en Guatemala (75%), posiblemente porque excluye a las empresas fracasadas entre ambas observaciones (cuadro 14/ serie 4).

177 Cuadro 14/ series 3 y 4.

V. RESUMEN Y CONCLUSIONES

El análisis realizado permite formular algunas conclusiones en torno a las micro y pequeñas empresas apoyadas por ONG, en Guatemala:

1 Los elementos que caracterizan a los propietarios de MYPE, beneficiarios de las ONG estudiadas son los siguientes:

- La participación creciente de empresarias, aunque aún no llegan al cincuenta por ciento de los beneficiarios; ese aumento parece explicarse porque ellas son más responsables que los empresarios en sus pagos, en lugar de ser producto de una política institucional en favor de la mujer.
- La participación de empresarios que se identificaron como indígenas es porcentualmente similar a la de personas que se identificaron como tales en el censo de 1994 (43%) (INE, 1996), pero se observó un decremento entre 1993 y 1997, lo que en parte se explica por el aumento fuerte en la cobertura hacia la mujer ladina; de esto se infiere que un campo por ser atendido es el de la empresaria indígena.
- El estado civil de casado o unido y el tener hijos, tanto menores como mayores de edad.
- El inicio de la vida laboral antes de haber cumplido la mayoría de edad y, a veces, aún en la niñez; ello aplica más a los empresarios y a los indígenas, que a las empresarias y a los ladinos.
- La posesión de la empresa:
 - . siendo adulto: mayor de 35 años y, con frecuencia, mayor de 40 años; y
 - . por 10 ó más años.
- La estabilidad de residencia alta.
- La propiedad de vivienda superior a la media nacional.
- La instalación de la empresa en la casa de habitación de la familia, aunque algunos la instalan en un local independiente.
- El nivel de educación promedio superior a la media nacional, lo que aplica más a los empresarios y a los ladinos, que a las empresarias y a los indígenas.

- Los empresarios estudiados parecieran tener indicadores sociales y económicos superiores a los del universo de propietarios de MYPE y, por ello, su nivel de éxito pareciera también ser superior al promedio.

2 Los empresarios tienden a concentrarse en el sector de las manufacturas y las empresarias, en el de los servicios y en el comercio.

3 El empresario obtuvo la capacitación o aprendizaje del oficio y de la administración de la empresa, con familiares o amigos, como empleado en un taller o fábrica, o por iniciativa propia; tomando para ello un año o más. El papel desempeñado por instituciones públicas o privadas en este campo ha sido marginal.

4 La motivación u origen del establecimiento de las empresas fue la necesidad de obtener o aumentar ingresos, lo que los empresarios reportaron haber logrado en un período relativamente corto; esta afirmación, desde luego, debe complementarse con un estudio adicional sobre las MYPE que fracasaron y la suficiencia de los niveles de ingreso, pues los resultados son realmente muy modestos, lo cual confirma que las MYPE son un refugio del desempleo y cumplen con su misión al, por lo menos, viabilizar la sobrevivencia.

5 Las MYPE poseen un nivel de inversión inicial bajo (US \$ 1,450.00), fundamentalmente financiado de fuentes informales o no institucionales. Las fuentes de financiamiento más frecuentes son créditos de ONG, familiares y amigos, y ahorros; las empresarias y los ladinos tendieron a utilizar el crédito más que los empresarios y los indígenas, aunque hacia el futuro, el grupo de indígenas expresó mayor interés por acceder a ese recurso.

Los efectos de la inversión en maquinaria y equipo son más altos que en materia prima y ambos, más altos que en instalaciones; la inversión en materia prima tiende a reducir los costos de producción, al poder adquirirla a precios más bajos si se compra en volúmenes mayores que antes.

La inversión en maquinaria y equipo fue más frecuente entre los empresarios y los indígenas, que entre las empresarias y los ladinos, mientras la inversión en materia prima mostró el patrón contrario, quizá por la concentración de las mujeres en el comercio, en el que la materia prima son los artículos puestos a la venta.

6 Los empresarios también reportaron haber logrado una reducción en los costos de producción por medio de la asesoría técnica y la capacitación en aspectos contables que conlleva controles o registros de costos, lo que fue más frecuente entre las empresarias y los ladinos, que entre los empresarios y los indígenas.

7 La solución al problema de la demanda de puestos de trabajo por parte de los jóvenes se satisface en el sector de las MYPE, por medio de la oferta de puestos de trabajo en relación de dependencia, seguramente como los que ocuparon los empresarios actuales cuando aprendieron el oficio y la administración de su empresa, es decir como trabajadores en talleres o fábricas.

Las categorías de empleados abarca tanto a los permanentes como a los que trabajan "por trato". En ambos, el nivel de remuneración mensual más frecuente es modesto, aunque el de los segundos es algo mayor (USA \$ 76-\$ 114) que el de los primeros (USA \$ 76), quizá para compensar la inestabilidad y las prestaciones no devengadas. La remuneración reportada es menor a la de los trabajadores de los patronos particulares del sector formal, pero se observa un incremento nominal paulatino, seguramente para compensar la inflación y captar mano de obra calificada.

La contratación de familiares muestra una tendencia decreciente, lo cual puede atribuirse a la sustitución de mano de obra por inversión en maquinaria y equipo; las empresarias y los indígenas contrataron con más frecuencia a familiares, que los hombres y los ladinos.

8 Las ventas se realizan fundamentalmente:

- al contado;
- a clientes que son del estrato económico pobre;
- en el entorno físico o geográfico inmediato a la empresa; y
- para el consumo final, es decir que hay un nivel bajo de interrelaciones entre las MYPE (escasez de venta de insumos producidos por las mismas MYPE).

El monto mensual más frecuente de ventas y utilidades es realmente modesto, de lo que se deduce que aún más modesto es el nivel de ingreso familiar mensual: menos de USA \$ 600; sin embargo, ese monto es sustancialmente mayor al salario per cápita mensual de los trabajadores de los patronos particulares del sector formal.

9 El nivel de conciencia sobre la existencia de competencia es bajo, aunque pareciera que es creciente, sobre todo por la frecuencia con que se manifiesta que el precio de venta es fijado tomando como referencia el de los competidores; este nivel de conciencia es mayor entre las empresarias y los ladinos, que entre los empresarios y los indígenas.

Los empresarios ubican la competencia en:

- las empresas más grandes que las MYPE,
- la calidad de la oferta igual o superior a la propia, y
- sólo en pocas ocasiones, en los precios menores a los de las MYPE.

10 La mayoría de los empresarios expresaron que entre ellos no existía apoyo, a pesar que una gran proporción era proclive a pertenecer a una asociación gremial.

11 Los empresarios, en general, reportaron tener un nivel de ingreso satisfactorio, a pesar del bajo nivel de ventas citado arriba, el cual les permite en algunos casos cubrir los gastos para mejorar su calidad de vida, ahorrar e invertir; sin embargo, dicho nivel es realmente modesto, lo cual explica que con frecuencia debe ser complementado con el ingreso de:

- el cónyuge y los hijos,
- el trabajo del empresario afuera de la MYPE.

A pesar de ello, la fuente del ingreso familiar más importante es generalmente la empresa.

12 Los servicios crediticios y no crediticios (capacitación y asesoría técnica) que las ONG ofrecen a empresarios propietarios de MYPE:

- Se han concentrado más en los empresarios que tienen más necesidad de apoyo en la fase de establecimiento o inicio de la empresa que en los menos necesitados; dicha necesidad se observa en el hecho de haber tenido que recurrir a mano de obra de familiares en la fase indicada.
- Han tenido efectos positivos en:
 - . la reducción del número de familiares contratados al cabo de unos años de operación de la empresa;
 - . la elevación del nivel de ingreso, el cual es calificado por muchos empresarios como satisfactorio, a pesar de ser objetivamente modesto, como se indicó en el numeral anterior;

- . el nivel de ingreso derivado de la inversión en maquinaria y equipo, compra de materias primas o insumos, instalaciones, y asesoría y capacitación.
- Los tres efectos positivos señalados son más frecuentes en el grupo de empresarios apoyados con servicios brindados por las ONG, que en el de los no apoyados.

Los beneficiarios calificaron los servicios de las ONG, como muy satisfactorios.

13 Los empresarios, tanto en 1993 como en 1997, percibían como problemas más importantes a ser resueltos de inmediato, los siguientes:

- capital,
- capacitación y
- asesoría en comercialización.

Además:

- acceso a mano de obra capacitada;
- control sobre la inflación;
- compra de materia prima o insumos a precios bajos, lo que en parte lograrían al hacerlo al por mayor con financiamiento crediticio;
- suministro de energía eléctrica; y
- tasas de interés menores a las vigentes.

14 En relación al futuro, en los mismos años (1993 y 1997), los empresarios manifestaron:

- La intención generalizada de continuar operando sus empresas, aunque sólo el 26 por ciento dejó de responder a la pregunta sobre el monto de salario que estaría dispuesto a recibir a cambio de cerrar la empresa; es posible que sólo ese porcentaje sea el que represente a los empresarios auténticos, es decir: quienes se sienten incapaces para desempeñar una ocupación en relación de dependencia y, por lo tanto, son ajenos al conjunto de "empresarios a la fuerza", pues no están a la espera que se amplíe la capacidad de la economía para ser absorbidos como trabajadores en relación de dependencia; el porcentaje en mención es bastante mayor entre los indígenas (31%) que entre los ladinos (21%).

- La intención de continuar realizando inversiones en maquinaria y equipo, materias primas, instalaciones y capacitación; sobre esta última existe alguna disposición por pagarla, lo cual es mayor entre los empresarios que entre las empresarias y la disposición generalizada de financiar la inversión con créditos, cuyos montos son, con frecuencia, modestos (hasta USA \$ 2,000). El nivel de intención reportado es mayor en el grupo de empresarios apoyados por las ONG y los indígenas, que en el de los no apoyados, lo que apunta a que posiblemente el grupo de apoyados sea, desde el punto de vista empresarial, más agresivo que el otro; esto podría ser a causa del apoyo de las ONG o bien que esa agresividad motivó a los empresarios a buscar el apoyo de las organizaciones en mención.
- Las sugerencias de fortalecer, en las ONG:
 - . los servicios financieros, por medio de ampliarlos, agilizar los trámites de autorización, flexibilizar los pagos y bajar las tasas de interés;
 - . los servicios no financieros, en especial las asesorías y capacitaciones en: administración de negocios, manejo de recursos financieros, estimación de precios y costos, y capacitación "en el oficio".

El fortalecimiento de los servicios financieros que brindan las ONG debiera, de manera creciente, ser acompañado por la atención de las necesidades de crédito de los empresarios del sector de la MYPE en los bancos del sistema (Valenzuela y Solares, 1999), para lo cual las ONG podrían realizar las funciones que desempeñan los ejecutivos de créditos en los bancos.

15 El comportamiento de las MYPE es, con frecuencia, incongruente con el de las variables macroeconómicas; es decir que el comportamiento observado en ellas no coincide siempre con el esperado desde la teoría¹⁷⁸:

- El volumen de empresas nuevas debiera ser congruente con el crecimiento del PGB, o al menos debiera serlo con algún retardo; pero ello sólo fue congruente con lo observado en 1995.

178 Las incongruencias observadas deben sopesarse teniendo presente que también se observan incongruencias entre las variables macroeconómicas, como por ejemplo entre las variaciones del PGB (cuadro 45/ serie 1), el decrecimiento del empleo (cuadro 5) y las variaciones en la inversión (cuadro 6).

- Las variaciones en los volúmenes de venta, utilidad y situación general de la empresa coinciden con el comportamiento del PGB en los años 1993, 1995 y 1997.
- Las variaciones en el volumen de empleo, en especial en el de familiares, es incongruente con las variaciones en el nivel de empleo nacional.
- La percepción de los empresarios en cuanto a que el nivel de empleo está en función de la demanda de bienes y servicios, es congruente con lo esperado desde la teoría.

La relación escasa entre las variables macroeconómicas y el comportamiento de las MYPE se explica, por lo menos en parte, en que esas empresas se desenvuelven en nichos de mercado poco vinculados al mercado nacional, es decir en un mercado de bienes y servicios calificado de "no transables", como se describió anteriormente.

REFERENCIAS

- Banco Mundial y PNUD (Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo) (1998). **Alianzas para la reducción de la pobreza. Experiencias exitosas en Guatemala.** Guatemala: Banco Mundial y PNUD.
- CACIF (Comité Coordinador de Asociaciones Agrícolas, Comerciales, Industriales y Financieras) (2000). **Guatemala. Plan de Desarrollo Económico y Social. Visión y propuesta del sector privado organizado.** Guatemala.
- Cardona, R. (1999). *La distribución del Producto Interno Bruto (PIB) por región y departamento.* En: **Revista de la Asociación de Investigación y Estudios Sociales.** Guatemala; No. 61.
- Godoy, E. (2000). En: **Prensa Libre;** Guatemala; 19 de mayo de 2000.
- González, C. (1998). *Una aproximación al entorno financiero de la microempresa en Guatemala.* En: **Revista Estudios Sociales.** Guatemala: Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales (IDIES), Universidad Rafael Landívar (URL); IV época, No. 60.
- Granados Moreno, C. (2000). **Estrategia de comercialización en el sector de la microempresa de calzado, para enfrentar la competencia extranjera.** Guatemala: tesis de graduación en Mercadotecnia (en proceso de preparación) Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Rafael Landívar (URL). Guatemala.
- IGSS (Instituto Guatemalteco de Seguridad Social) (1996). **Informe de labores 1995.** Guatemala.
- (1997). **Informe de labores 1996.** Guatemala.
- (1998). **Informe de labores 1997.** Guatemala.

INAMU, PRONAMYPE, PROMICRO-OIT (Instituto Nacional de las Mujeres, Programa Nacional de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa de Costa Rica, Proyecto Centroamericano de Apoyo a Programas de Microempresa -RLA/99/M05/NET-/ Organización Internacional del Trabajo) (2000). **La mujer microempresaria en Costa Rica: años 90**. Costa Rica: Cuadernos de Trabajo, No. 5.

INE (Instituto Nacional de Estadística) (1996). **X Censo Nacional de Población y de Habitación 1994**. Guatemala.

Maldonado, C. (1995). *Sector informal: ¿Legislación o laissez-faire?* En: **Revista Internacional del Trabajo**. Vol. 114, No. 6.

Maza C., M. (2000). *[Trabajo]. Incumplen con pago incentivo*. En: **Prensa Libre**: Guatemala.

---- (2000). *[Maquilas] No pagan el bono-incentivo*. En: **Prensa Libre**. 20 de julio de 2000.

Ministerio de Educación . **Anuario Estadístico de la Educación. 1998**. Guatemala: Sistema de Información Educativa, Unidad de Informática.

MINUGUA (Misión de Verificación de las Naciones Unidas en Guatemala) (2000). **Informe de verificación. Situación sobre los compromisos laborales de los Acuerdos de Paz**. Guatemala.

PNUD (Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo) (1998). **Guatemala: los contrastes del desarrollo humano. Edición 1998**. Guatemala: Sistema de Naciones Unidas en Guatemala.

PROMICRO/ OIT (Proyecto Centroamericano de Apoyo a Programas de Microempresa -RLA/99/M05/NET-/ Organización Internacional del Trabajo) (1998). **Impacto Ambiental de las microempresas en Honduras**. Costa Rica: Cuadernos de Trabajo, No. 1.

---- (1999). **El impacto ambiental de las microempresas en El Salvador**. Costa Rica: Cuadernos de Trabajo, No. 3.

- (1999). **Reunión de trabajo: necesidades de estudios e investigaciones para el desarrollo de la microempresa.** San José de Costa Rica.
- Schneider, P.; C. Ríos de Rodríguez, J. Cloe, A. Iturbide y C. Urizar H (1992). **La economía informal en Guatemala.** Guatemala: Proyecto de investigación realizado para el Programa INCAE-ROCAP 596-0147-0A-00-8621-00 por el Centro de Investigaciones Económicas Nacionales (CIEN).
- Trejos Solórzano, J. D. (2000). **La microempresa en Guatemala: importancia y características a finales de los noventa. Informe preliminar.** Guatemala: trabajo realizado para PROMICRO/ OIT.
- Urioste, D. de (1999). *La distribución del ingreso de los hogares por región y departamento.* En: **Revista Estudios Sociales.** Guatemala: Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales (IDIES), Universidad Rafael Landívar (URL); IV época, No. 61.
- Valenzuela, M. L. e I. Solares (1998). *Los sistemas financieros de la microempresa: una alternativa para su análisis. Los sistemas espontáneo y de compensación social.* En: **Revista Estudios Sociales.** Guatemala: Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales (IDIES), Universidad Rafael Landívar (URL); IV época, No. 60.

ANEXOS:

1. **Ejemplos de normas jurídicas sobre la remuneración al trabajo.**

2. **Serie de cuadros No. 1 (diskette No. 1):**
Datos de ocupación en el sector formal.

3. **Serie de cuadros No. 2 (diskette No. 1):**
Encuesta realizada en 1993, a 109 empresarios, de los cuales 57 habían sido beneficiarios de dos de las tres ONG estudiadas y 52 no habían sido beneficiarios; las empresas estaban ubicadas en los departamentos de Baja Verapaz, Chimaltenango, Guatemala, Quetzaltenango, Retalhuleu y Suchitepéquez (cuadro 3/ serie 2).

4. **Serie de cuadros No. 3 (diskette No.2):**
Encuesta realizada en 1997, a los mismos 109 empresarios encuestados en 1993.

5. **Serie de cuadros No. 4 (diskette No.2):**
Encuesta realizada en 1997, a 274 empresarios beneficiarios de las tres ONG, de las cuales dos corresponden a las estudiadas en 1993; las empresas estaban ubicadas en los departamentos de Chimaltenango, Guatemala, Jutiapa, Quetzaltenango, Quiché, Retalhuleu, San Marcos y Suchitepéquez; por lo tanto, se dejó de lado a Baja Verapaz y se agregó Jutiapa, Quiché y San Marcos (cuadro 3/ serie 4).

ANEXO 1

EJEMPLOS DE NORMAS JURÍDICAS SOBRE LA REMUNERACIÓN AL TRABAJO

- (1) **Decreto No. 1664, Ley Reguladora de la Prestación de Aguinaldo, del 6 de diciembre de 1966**, para hacer operativos los literales c y d del artículo 82 del Código de Trabajo que se refieren al aguinaldo que equivale al cincuenta por ciento del sueldo ordinario mensual (Art. 1); y se establece que las empresas que no estén en la capacidad de otorgar el aguinaldo, deberán manifestarlo a las autoridades administrativas de trabajo o al alcalde municipal, durante el mes de noviembre del año que se trate (Art. 9).
- (2) **Decreto No. 76-78, Ley Reguladora de la Prestación del Aguinaldo para los Trabajadores del Sector Privado**, en el que el monto del aguinaldo se sube a un sueldo ordinario mensual (Art. 1); las empresas que no estén en la capacidad de otorgar el aguinaldo, deberán manifestarlo a las autoridades administrativas de trabajo o al alcalde municipal, durante el mes de noviembre del año que se trate (Art. 11).
- (3) **Decreto No. 78-89**, en el que se crea la bonificación-incentivo para estimular y aumentar la productividad y eficiencia de los trabajadores del sector privado (Art. 1). La bonificación deberá ser convenida de mutuo acuerdo entre la empresa y sus trabajadores (Art. 2), no sustituye al salario mínimo (Art. 3) y, por única vez, se establece en un monto no menor por hora ordinaria efectiva de trabajo -más los días de descansos- de Q 0.15 para actividades agropecuarias y Q 0.30 para las demás (Art. 7), lo que equivale a Q 36.00 y Q 72.00 mensuales respectivamente, sobre la base de ocho horas de trabajo diario y 22 días de trabajo mensual.
- (4) **Decreto No. 57-90, Ley de Compensación Económica por Tiempo de Servicio**, la que es distinta e independiente de la

- indemnización por despido indirecto o sin causa justificada prevista en los literales o y s del artículo 102 constitucional (Art. 6).
- (5) **El Acuerdo Gubernativo 890-90**, en el que se establecen los siguientes salarios mínimos de la actividad de maquinaria pesada en la industria de la construcción:
- operador tipo "A" Q 2.75 la hora, Q 22.00 el día y Q 660.00 el mes
 - operador tipo "B" Q 2.25 la hora, Q 18.00 el día y Q 540.00 el mes
 - operador tipo "C" Q 1.75 la hora, Q 14.00 el día y Q 420.00 el mes
- (6) **El Acuerdo Gubernativo 1203-90**, en el que se establecen los salarios mínimos para el servicio de policía particular:
- Q 1.50 por hora
 - 12.00 por día
 - 360.00 por mes
- (7) **El Acuerdo Gubernativo 886-91**, en el que se establecen los salarios mínimos generales siguientes:
- Q 1.45 por hora
 - 11.60 por día
 - 348.00 por mes
- (8) Los mismos niveles citados en el numeral anterior se establecen en las actividades:
- transporte: **Acuerdo Gubernativo 887-91**,
 - comercio: **Acuerdo Gubernativo 888-91**,
 - industria manufacturera: **Acuerdo Gubernativo 889-91**,
 - construcción: **Acuerdo Gubernativo 890-91**.
- (9) **Decreto No. 42-92, Ley de Bonificación Anual para Trabajadores del Sector Privado y Público**, en el que se establece el pago de una prestación anual obligatoria, como bonificación y para todo patrono, equivalente a un salario ordinario anual (Art. 1); y se deroga el decreto No. 57-90.
- (10) **El Acuerdo Gubernativo 122-92**, en el que se establecen los salarios mínimos en la actividad de servicios:

- Q 1.45 por hora
- 11.60 por día
- 348.00 por mes

(11) **El Acuerdo Gubernativo 555-92**, en el que se establecen los salarios mínimos para la actividad de elaboración de pan, galletas y repostería:

- pan: Q 22.00 por día
- galleta: Q 12.60 por día Q 378.00 por mes
- repostería: Q 1.45 por hora
Q 11.60 por día Q 348.00 por mes

(12) **Decreto No. 7-93, Ley de Subsidio Estatal para el Pago de Incremento, Bonificación y Reajuste al Salario Mínimo de los Trabajadores Municipales del País**; la ley se hace operativa con base en un subsidio anual de Q 70 millones (Art. 1), los cuales proceden Q 50 millones del Impuesto sobre la Renta y Q 20 millones del Impuesto al Valor Agregado (IVA) (Art. 4).

(13) **Decreto No. 35-93**, en el que se modifica el decreto No. 7-93 para fijar en Q 57 millones los recursos destinados a los trabajadores activos y Q 3 millones para los pasivos (Art. 1).

(14) **El acuerdo gubernativo 640-95**, en el que se establecen los salarios mínimos mensuales del periodismo siguientes:

- impreso por emisión diaria:
 - redactor de planta: Q 3,750.00
 - reportero redactor: Q 2,625.00
 - reportero gráfico: Q 2,250.00
 - fotógrafo: Q 1,500.00
 - laboratorista: Q 1,500.00
- radio por una o tres emisiones diarias, respectivamente:
 - reportero redactor: Q422.91 Q1,268.80
 - locutor de radioperiódico: Q422.91 Q1,268.80
- televisión por una o tres emisiones diarias, respectivamente:
 - locutor de telenoticiero Q800.00 Q2,400.00
 - visualizador Q800.00 Q2,400.00
 - reportero Q800.00 Q2,400.00

camarógrafo	Q452.00	Q1,356.25
sonidista	Q322.90	Q968.75
editor	Q581.25	Q1,743.75

(15) **El Acuerdo Gubernativo 667-95**, en el que se establecen los salarios mínimos por jornada ordinaria de trabajo siguientes:

- Actividades agrícolas: Q 15.95, más la bonificación incentivo de Q 0.15 por hora de trabajo, contemplada en el artículo 7 del decreto No. 78-89.
- Actividad no agrícolas: Q 17.60, más la bonificación incentivo de Q 0.30 por hora efectiva, contemplada en el artículo 7 del decreto No. 78-89.

Además, entre las actividades no agrícolas se especifica:

- construcción: Q 18.26,
- pan: Q 31.90 por quintal de harina elaborado y
- repostería: 15 por ciento del precio de un pastel grande y 12 por ciento de uno pequeño.

(16) **El Acuerdo Gubernativo 841-97**, en el que se establecen los siguientes salarios mínimos por jornada ordinaria de trabajo:

- Actividades agrícolas: Q 17.86, más la bonificación incentivo de Q 0.15 por hora efectiva, contemplada en el artículo 7 del decreto No. 78-89.
- Actividad no agrícolas: Q 19.71, más la bonificación incentivo de Q 0.30 por hora efectiva, contemplada en el artículo 7 del decreto No. 78-89.

Además, entre las actividades no agrícolas se especifica:

- pan: Q 35.73 por quintal de harina elaborado y
- repostería: 15 por ciento del precio de un pastel grande y 12 por ciento de uno pequeño.

(17) **El Acuerdo Gubernativo 23-99**, en el que se establecen los siguientes salarios mínimos por jornada ordinaria de trabajo:

- Actividades agrícolas: Q 19.65, más la bonificación incentivo de Q 0.15 por hora de trabajo, contemplada en el artículo 7 del decreto No. 78-89.
- Actividad no agrícolas: Q 21.68, más la bonificación incentivo de Q 0.30 por hora de trabajo, contemplada en el artículo 7 del decreto No. 78-89.

Además, entre las actividades no agrícolas se especifica:

- pan: Q 39.30 por quintal de harina elaborado y
- repostería: 15 por ciento del precio de un pastel grande y 12 por ciento de uno pequeño.

(18) **Decreto No. 7-2000**, en el que se modifica el decreto No. 78-89 para fijar la bonificación incentivo por hora ordinaria efectiva de trabajo en Q 0.6725 para las actividades agropecuarias y Q 0.64375 para las demás (Art. 2). Ello equivale a Q 161.40 y Q 154.50 mensuales respectivamente, sobre la base de ocho horas de trabajo diario y 22 días de trabajo mensual.

(19) **El Acuerdo Gubernativo 20-2000**, en el que se establecen los siguientes salarios mínimos por jornada ordinaria de trabajo:

- Actividades agrícolas: Q 21.62.
- Actividades no agrícolas: Q 23.85.

(20) **El Acuerdo Gubernativo 66-2000**, en el que se establece un bono de Q 200.00 a los trabajadores públicos.

En septiembre de 2000, el Organismo Ejecutivo anunció la posibilidad de otro incremento salarial¹⁷⁹.

179 El incremento sería no menor a seis por ciento para los que devengan menos de Q 3,000.00 (ver en Prensa Libre: "Política. Presidente en funciones asegura que aumento será antes de diciembre. Gobierno anuncia incremento salarial."; "Editorial. Nueva amenaza de aumento por decreto." 7/9.00.

ANEXO 2

SERIE DE CUADROS No. 1

Datos de empleo del sector formal.

1. Patronos formalmente inscritos, por departamento y año.
2. Patronos activos, por departamento y año.
3. Trabajadores de patronos formalmente inscritos, por departamento y año.
4. Trabajadores de patronos particulares activos, por departamento y año.
5. Trabajadores presupuestados del Estado, por departamento y año.
6. Trabajadores por planilla del Estado, por departamento y año.
7. Volumen estimado de salarios anuales de trabajadores de patronos activos, por departamento y año.
8. Volumen estimado de salarios anuales de trabajadores particulares, por departamento y año.
9. Volumen estimado de salarios anuales de trabajadores presupuestados del Estado, por departamento y año.
10. Volumen estimado de salarios anuales de trabajadores por planilla del Estado, por departamento y año.
11. Volumen estimado de salarios anuales de trabajadores de patronos activos, por departamento y año, en dólares estadounidenses.
12. Volumen estimado de salarios anuales de trabajadores de patronos particulares, por departamento y año, en dólares estadounidenses.
13. Volumen estimado de salarios anuales de trabajadores presupuestados del Estado, por departamento y año, en dólares estadounidenses.
14. Volumen estimado de salarios anuales de trabajadores por planilla del Estado, por departamento y año, en dólares estadounidenses.

15. Estimación de salarios per cápita anuales de trabajadores de patronos activos, por departamento y año.
16. Estimación de salarios per cápita anuales de trabajadores de patronos particulares, por departamento y año.
17. Estimación de salarios per cápita anuales de trabajadores presupuestados del Estado, por departamento y año.
18. Estimación de salarios per cápita anuales de trabajadores por planilla del Estado, por departamento y año.
19. Estimación de salarios per cápita anuales de trabajadores de patronos activos, por departamento y año, en dólares estadounidenses.
20. Estimación de salarios per cápita anuales de trabajadores de patronos particulares, por departamento y año, en dólares estadounidenses.
21. Estimación de salarios per cápita anuales de trabajadores presupuestados del Estado, por departamento y año, en dólares estadounidenses.
22. Estimación de salarios per cápita anuales de trabajadores por planilla del Estado, por departamento y año, en dólares estadounidenses.
23. Patronos formalmente inscritos, por actividad económica de la empresa y año.
24. Patronos activos, por actividad económica de la empresa y año.
25. Trabajadores de patronos formalmente inscritos, por actividad económica y año.
26. Trabajadores de presupuestados del Estado, por actividad económica y año.
27. Trabajadores por planilla del Estado, por actividad económica y año.
28. Volumen estimado de salarios anuales de trabajadores afiliados cotizantes, por actividad económica y año.
29. Volumen estimado de salarios anuales de trabajadores afiliados cotizantes, por actividad económica y año, en dólares estadounidenses.
30. Estimación de salarios per capita anuales de trabajadores de patronos activos, por actividad económica y año.
31. Estimación de salarios per capita anuales de trabajadores de patronos activos, por actividad económica y año, en dólares estadounidenses.

32. Intervalos de confianza del promedio departamental de salarios per capita anuales de trabajadores de patronos activos, por año.
33. Intervalos de confianza del promedio departamental de salarios per capita anuales de trabajadores de patronos particulares, por año.
34. Intervalos de confianza del promedio departamental de salarios per capita anuales de trabajadores presupuestados del Estado, por año.
35. Intervalos de confianza del promedio departamental de salarios per capita anuales de trabajadores por planilla del Estado, por año.
36. Intervalos de confianza del promedio de salarios per capita anuales de trabajadores de patronos activos, por actividad económica y año.
37. Eventos de capacitación realizados por INTECAP, por categoría ocupacional, sector y año.
38. Participantes en eventos de capacitación realizados por INTECAP, por categoría ocupacional, sector y año.
39. Eventos de asistencia técnica realizados por INTECAP, por sector y año.
40. Población y PEA de 10 años y más, por departamento y año.
41. Peso del empleo del sector formal en la población y en la PEA de 10 años y más, por departamento y año.
42. Peso del empleo del sector formal en la población y en la PEA de 10 años y más, por actividad económica y año.
43. Producto interno bruto por departamento y año, en miles de dólares estadounidenses.
44. Peso del volumen estimado de salarios anuales reales de trabajadores afiliados cotizantes, por departamento y año.
45. Producto geográfico bruto por rama de actividad y año, a precios de 1958.
46. Peso del volumen estimado de salarios anuales reales de trabajadores afiliados cotizantes, por rama de actividad y año.

ANEXO 3

SERIE DE CUADROS NO. 2

Encuesta realizada en 1993, a 109 empresarios, de los cuales 57 habían sido beneficiarios de dos de las tres ONG estudiadas y 52 no habían sido beneficiarios; las empresas estaban ubicadas en los departamentos de Baja Verapaz, Chimaltenango, Guatemala, Quetzaltenango, Retalhuleu y Suchitepéquez (cuadro 3/ serie 2).

1. Características sociales y demográficas de los propietarios de las micro y pequeñas empresas.
2. Características de la propiedad de las micro y pequeñas empresas.
3. Características de ubicación de las micro y pequeñas empresas.
4. Actividad económica de las micro y pequeñas empresas.
5. Fuentes donde el propietario de las micro y pequeñas empresas aprendió el oficio.
6. Evolución de las características laborales de las micro y pequeñas empresas.
7. Responsabilidades dentro de las micro y pequeñas empresas.
8. Mejoras en el proceso o tecnología de producción de las micro y pequeñas empresas.
9. Mejoras en la administración de las micro y pequeñas empresas.
10. Evolución en el volumen de ventas y utilidades en las micro y pequeñas empresas (1991-1993).
11. Formas de venta de productos o servicios de las micro y pequeñas empresas.
12. Mejoras en el sistema de venta en las micro y pequeñas empresas.
13. Empresas que compiten con las micro y pequeñas empresas.
14. Percepción de los propietarios de las micro y pequeñas empresas sobre sus problemas actuales (1993).
15. Percepción de los propietarios de las micro y pequeñas empresas sobre sus perspectivas futuras.

16. Propuestas de los propietarios de las micro y pequeñas empresas a las ONG que les brindaron apoyo.
17. Percepción de los propietarios de las micro y pequeñas empresas sobre su situación económica en el período 1989-1992.
18. Opinión de los propietarios de las micro y pequeñas empresas sobre el apoyo recibido de las ONG.

ANEXO 4

SERIE DE CUADROS No. 3

Encuesta realizada en 1997, a los mismos 109 empresarios encuestados en 1993.

1. Características sociales y demográficas de los propietarios de las micro y pequeñas empresas.
2. Características de la propiedad de las micro y pequeñas empresas.
3. Características de ubicación de las micro y pequeñas empresas.
4. Actividad económica de las micro y pequeñas empresas.
5. Fuentes donde el propietario de las micro y pequeñas empresas aprendió el oficio.
6. Evolución de las características laborales de las micro y pequeñas empresas.
7. Responsabilidades dentro de las micro y pequeñas empresas: no se recogió información.
8. Mejoras en el proceso o tecnología de producción de las micro y pequeñas empresas.
9. Mejoras en la administración de las micro y pequeñas empresas.
10. Evolución en el volumen de ventas y utilidades en las micro y pequeñas empresas (1992-1997).
11. Formas de venta de productos o servicios de las micro y pequeñas empresas.
12. Mejoras en el sistema de venta en las micro y pequeñas empresas: no se recogió información.
13. Empresas que compiten con las micro y pequeñas empresas.
14. Percepción de los propietarios de las micro y pequeñas empresas sobre sus problemas actuales (1997).
15. Percepción de los propietarios de las micro y pequeñas empresas sobre sus perspectivas futuras.
16. Propuestas de los propietarios de las micro y pequeñas empresas a las ONG que les brindaron apoyo.

17. Percepción de los propietarios de las micro y pequeñas empresas sobre su situación económica en el período 1993-1997.
18. Opinión de los propietarios de las micro y pequeñas empresas sobre el apoyo recibido de las ONG.

ANEXO 5

SERIE DE CUADROS No. 4

Encuesta realizada en 1997, a 274 empresarios beneficiarios de las tres ONG, de las cuales dos corresponden a las estudiadas en 1993; las empresas estaban ubicadas en los departamentos de Chimaltenango, Guatemala, Jutiapa, Quetzaltenango, Quiché, Retalhuleu, San Marcos y Suchitepéquez, por lo tanto se dejó de lado a Baja Verapaz y se agregó Jutiapa, Quiché y San Marcos (cuadro 3/ serie 4).

1. Características sociales y demográficas de los propietarios de las micro y pequeñas empresas.
2. Características de la propiedad de las micro y pequeñas empresas.
3. Características de ubicación de las micro y pequeñas empresas.
4. Actividad económica de las micro y pequeñas empresas.
5. Fuentes donde el propietario de las micro y pequeñas empresas aprendió el oficio.
6. Evolución de las características laborales de las micro y pequeñas empresas.
7. Responsabilidades dentro de las micro y pequeñas empresas: no se recogió información.
8. Mejoras en el proceso o tecnología de producción de las micro y pequeñas empresas.
9. Mejoras en la administración de las micro y pequeñas empresas.
10. Evolución en el volumen de ventas y utilidades en las micro y pequeñas empresas (1992-1997).
11. Formas de venta de productos o servicios de las micro y pequeñas empresas.
12. Mejoras en el sistema de venta en las micro y pequeñas empresas: no se recogió información.
13. Empresas que compiten con las micro y pequeñas empresas.
14. Percepción de los propietarios de las micro y pequeñas empresas sobre sus problemas actuales (1997).

15. Percepción de los propietarios de las micro y pequeñas empresas sobre sus perspectivas futuras.
16. Propuestas de los propietarios de las micro y pequeñas empresas a las ONG que les brindaron apoyo.
17. Percepción de los propietarios de las micro y pequeñas empresas sobre su situación económica en el período 1993-1997.
18. Opinión de los propietarios de las micro y pequeñas empresas sobre el apoyo recibido de las ONG.

INSTRUCCIONES PARA ACCESAR A LOS CUADROS

- 1** El orden de los diskettes están en el orden de los anexos descritos en el libro.
- 2** Los archivos están en formato *Excel 97*, adaptados a tamaño carta.
- 3** Para facilitar el acceso y uso, todos los cuadros están individualmente colocados por hojas dentro del mismo archivo que describe el anexo. Cada cuadro puede imprimirse por separado, cuando se necesite, en una hoja tamaño carta; o bien todo libro de *Excel* si es necesario.
- 4** Para consulta o impresión, se puede abrir el archivo desde el mismo diskette, pero si dicho archivo va a ser manipulado o cambiado dentro de *Excel*, es preferible trasladar una copia al disco duro, para conservar la eficiencia del diskette y la información que contiene.

La primera edición del libro *Algunas características de las micro y pequeñas empresas apoyadas por ONG en Guatemala*, se terminó de imprimir el mes de enero de 2001, en los talleres de HR IMPRESORES, S.A., 8a. Avenida 30-80, Zona 11, Guatemala. La edición consta de mil (1,000) ejemplares impresos en papel bond obra de 80 grs. más sobrantes de reposición.

