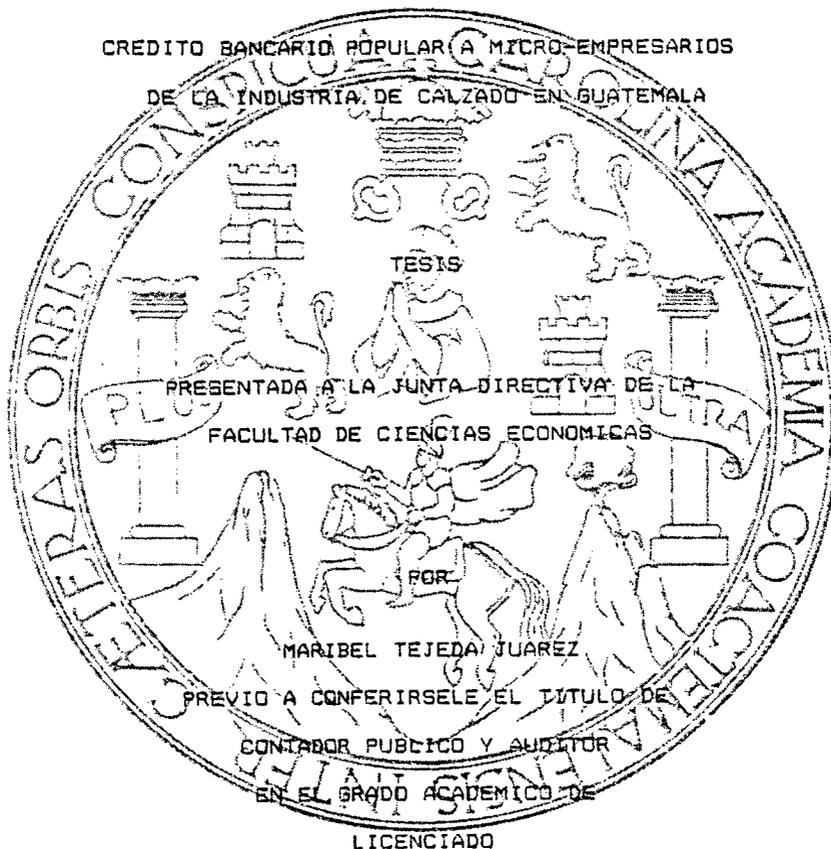


UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

CREDITO BANCARIO POPULAR A MICRO-EMPRESARIOS
DE LA INDUSTRIA DE CALZADO EN GUATEMALA



Guatemala, septiembre de 1,994.

PROPIEDAD DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
Biblioteca Central

DL
03
T(1405)

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

Decano a.i.	Lic. Jorge Eduardo Soto
Secretario	Lic. Roberto Salazar Casiano
Vocal 1o.	Lic. Jorge Eduardo Soto
Vocal 2o.	Lic. Josué Efraín Aguilar Torres
Vocal 3o.	
Vocal 4o.	Sr. Oswaldo Ciriaco Ixcayau López
Vocal 5o.	Sr. Fredy Orlando Mendoza López

TRIBUNAL QUE PRACTICO EL
EXAMEN GENERAL PRIVADO

Presidente	Lic. Carlos M. Calderón
Secretario	Lic. Angela López Vela
Examinador	Lic. Sergio Sosa
Examinador	Lic. Rodolfo Castillo
Examinador	Lic. Jorge Luis Tello

ASESOR DE LA TESIS

Lic. Hugo Rolando Peña Cruz

Guatemala,
17 de marzo de 1,994.

Señor Decano
Licenciado Gilberto Batres Paz
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de San Carlos de Guatemala-USAC-
Presente.

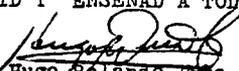
Señor Decano:

En atención al oficio de fecha 29 de abril de 1,993, de esa Decanatura y por medio del cual se me nombra como Asesor de la estudiante MARIBEL TEJEDA JUAREZ en la elaboración de su Tesis que lleva por título " CREDITO BANCARIO POPULAR A MICRO-EMPRESARIOS DE LA INDUSTRIA DE CALZADO EN GUATEMALA"; informo a usted que he actuado de acuerdo a los procedimientos establecidos y normativos correspondientes.

De acuerdo a lo anterior y en vista que el estudio realizado por la señorita MARIBEL TEJEDA JUAREZ reúne los requisitos necesarios y ha logrado los objetivos previstos en el plan de investigación, me permito dictaminar que puede ser aceptado para su discusión en el Examen General Público, previo a optar el Título de Contador Público y Auditor en el grado académico de Licenciado; comunico al Señor Decano que el contenido de la tesis es un valioso trabajo y está apegado a la realidad de los Micro-Empresarios de la Industria de Calzado que operan en el país, lo que hace del estudio una fuente de información muy importante, de fácil interpretación y de aplicación práctica.

Muy atentamente,

" ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Lic. Hugo Rolando Peña Cruz
ASESOR



FACULTAD DE
CIENCIAS ECONOMICAS

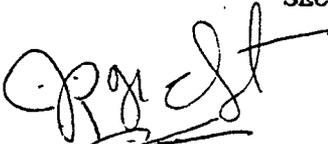
Edificio "S-8"
Ciudad Universitaria, Zona 12
Guatemala, Centroamérica

DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS: GUATEMALA,
DIEZ DE AGOSTO DE MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y CUATRO

Con base en el dictamen emitido por el
Licenciado Hugo Rolando Peña Cruz, quien fuera
designado Asesor y la opinión favorable del Director de
la Escuela de Auditoría, se acepta el trabajo de Tesis
denominado: "CREDITO BANCARIO POPULAR A MICRO-EMPRESARIOS
DE LA INDUSTRIA DE CALZADO EN GUATEMALA", que para su
graduación profesional presentó la estudiante MARIEEL
TEJEDA JUAREZ, autorizándose su impresión.-----

"DID Y ENSEÑAD A TODOS"

LIC. ROBERTO SALAZAR CASIANO
SECRETARIO


LIC. JORGE EDUARDO SOTO
DECANO a.i.



DEDICATORIA

A DIOS

A MI ESPOSO

Marco Antonio Altan Loaiza

A MI MAMI

Ruth C. Juárez Robles

A MI ASESOR

Lic. Hugo Rolando Peña Cruz

A MIS COMPANEROS
DE GRUPO Y AMIGOS

PROPIEDAD DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
Biblioteca Central

INDICE

INTRODUCCION

CAPITULO I EL FINANCIAMIENTO

1.1.	Definición	1
1.2.	Importancia	3
1.3.	Clasificación de las Fuentes de Financiamiento	4
1.3.1.	De acuerdo a su duración	5
1.3.1.1.	Financiamiento a Corto Plazo	5
1.3.1.2.	Financiamiento a Largo Plazo	5
1.3.2.	De acuerdo a su origen o procedencia	5
1.3.2.1.	Financiamiento Interno, Propio o Autofinanciación	5
1.3.2.1.1.	Acciones Preferentes y Acciones Comunes	5
1.3.2.1.2.	Utilidades Retenidas o Superavit	7
1.3.2.2.	Financiamiento Externo o Ajeno	8
1.3.2.2.1.	Financiamiento Informal	8
1.3.2.2.1.1.	Cuentas por Pagar	9
1.3.2.2.1.2.	Pasivos Acumulados	9
1.3.2.2.1.3.	Adelantos Recibidos de Clientes	10

1.3.2.2.1.4.	Préstamos Privados	10
1.3.2.2.2.	Financiamiento Formal	11
1.3.2.2.2.1.	Venta de Cuentas por Cobrar	11
1.3.2.2.2.2.	Emision de Bonos y Obligaciones	11
1.3.2.2.2.3.	Arrendamientos	12
1.3.2.2.2.4.	Préstamos obtenidos a través de Sociedades Financieras Privadas o Estatales	14
1.3.2.2.2.5.	Préstamos Bancarios	15
A.	Destino de los Créditos	15
B.	Tasas de Interés	16
C.	Plazo de Créditos	16
1.	Préstamos a Corto Plazo	17
2.	Préstamos a Mediano Plazo	17
3.	Préstamos a Largo Plazo	17
D.	Garantías	18
1.	Préstamos Fiduciarios	18
2.	Préstamos Hipotecarios	19
3.	Préstamos con Bono de Prenda	20
4.	Préstamos Fiduciarios -Prendarios	20
5.	Préstamos Fiduciarios -Hipotecarios	20
6.	Préstamos Prendarios	

-Hipotecarios 21

CAPITULO II

LA INDUSTRIA

2.1.	Antecedentes Históricos	22
2.2.	La Industria en Guatemala	23
2.2.1.	La Industria Textil	26
2.2.2.	La Industria Azucarera	29
2.2.3.	La Industria de Aguardientes	31
2.2.4.	La Industria del Tabaco	32
2.3.	Definición	34
2.4.	Importancia	39
2.5.	Clasificación	41
2.5.1.	De acuerdo al tamaño o proporción	41
2.5.1.1.	La Gran Industria	41
2.5.1.2.	La Mediana Industria	41
2.5.1.3.	La Pequeña Industria	42
2.5.1.4.	La Micro Industria	42
2.5.2.	De acuerdo a las características particulares de desarrollo	43
2.5.2.1.	Industria Familiar o Doméstica	43
2.5.2.2.	Industria Artesanal	44
2.5.2.3.	Industria Manufacturera	45
2.5.2.4.	Industria Fabril	45

2.6.	La Industria del Calzado	46
2.6.1.	Breve Reseña Histórica	46
2.6.2.	Características	49
2.6.3.	Procesos Utilizados	53
2.6.3.1.	Proceso de Corte	53
2.6.3.2.	Proceso de Preparado	54
2.6.3.3.	Proceso de Costura	54
2.6.3.4.	Proceso de Montado	54
2.6.3.5.	Proceso de Empaque	54
2.6.4.	Importancia	55

CAPITULO III

LOS MICROEMPRESARIOS EN LA INDUSTRIA DEL CALZADO

3.1.	Antecedentes Históricos	57
3.2.	Rasgos Esenciales	59
3.2.1.	Naturaleza del Trabajo	60
3.2.2.	Organización del Trabajo	61
3.2.3.	Instrumentos de Trabajo	61
3.3.	Definición	63
3.3.1.	La Microempresa	63
3.3.1.1.	El Tamaño	63
3.3.1.2.	La Informalidad	64
3.3.2.	El Microempresario	65

3.4.	Clasificación	65
3.4.1.	Por su Naturaleza	65
3.4.1.1.	Por Nacimiento o Hereditario	65
3.4.1.2.	Por Imitación y/o Empleo	65
3.4.2.	Por la Actividad a la que se dedican	66
3.4.2.1.	Microempresario de Servicios	66
3.4.2.2.	Microempresario Artesanal o de Producción	66
3.4.3.	Por el Ambito en que se Desenvuelve	67
3.4.3.1.	Sector Urbano	67
3.4.3.2.	Sector Rural	67
3.4.4.	Por el Capital con que Cuenta	67
3.4.4.1.	Pequeña Microempresa	68
3.4.4.2.	Microempresa Media	68
3.4.4.3.	Microempresa Grande	68
3.5.	El Programa Nacional de la Microempresa	
	Urbana	69
3.5.1.	Metas y Objetivos	69
3.5.2.	Objetivos del Programa	70
3.5.3.	Sujetos del Programa	71
3.5.4.	Componentes del Programa	73
3.5.4.1.	Capacitación	73
3.5.4.2.	El Credito	74
3.5.4.3.	Comercialización	75
3.5.4.4.	Investigación Permanente	76

3.5.5.	Características del Programa	76
3.5.5.1.	Carácter Mixto	76
3.5.5.2.	Carácter Multiplicador	77
3.5.5.3.	Factor Riesgo	79
3.5.5.4.	Componente Social	79
3.6.	Microempresas Productoras de Calzado de Cuero en la Ciudad de Guatemala	80

CAPITULO IV

EL CREDITO BANCARIO POPULAR A MICROEMPRESARIOS PRODUCTORES DE CALZADO

4.1.	El Banco como Fuente de Financiamiento	90
4.2.	Condiciones del Otorgamiento de Créditos	95
4.2.1.	De los Créditos	95
4.3.	Lineamientos Generales del Programa	97
4.3.1.	Objetivos del Programa	97
4.3.2.	Ejecución del Programa	98
4.3.3.	Recursos del Programa	101
4.3.4.	Acuerdos Generales	101
4.4.	Reglamento de Crédito para el Fondo de Préstamo a las ONG'S	105
4.4.1.	Definiciones y características básicas	105

4.4.2.	El Comité de Crédito	107
4.4.3.	Requisitos y Condiciones de Financiamiento	108
4.4.3.1.	Garantías	112
4.4.3.2.	Tasa de Interés	114
4.4.4.	Evaluación y Análisis a Microempresarios solicitantes de Financiamiento	114
4.4.4.1.	Análisis de Diagnóstico	114
4.4.4.2.	Factibilidad Comercial	117
4.4.4.2.1.	Análisis del Mercado del Microempresario	118
4.4.4.2.1.1.	Objetivos del Mercado	118
4.4.4.2.1.2.	Características Generales de Mercado	118
4.4.4.3.	Factibilidad Técnica	120
4.4.4.4.	Factibilidad Legal	123
4.4.4.5.	Factibilidad Organizacional	123
4.4.4.6.	Factibilidad Financiera	125
4.4.4.6.1.	Determinación de Costos o Costeo	125
4.4.4.6.2.	Determinación de las Compras	126
4.4.4.6.3.	Determinación de la Producción	126
4.4.4.6.4.	Determinación de las Ventas	127
4.4.4.6.5.	Determinación de las Proyecciones	128
4.4.4.7.	Factibilidad Económica	129

CAPITULO V
CASO PRACTICO

Caso Práctico	131
CONCLUSIONES	147
RECOMENDACIONES	149
BIBLIOGRAFIA	151

INTRODUCCION

El presente trabajo sobre el "Credito Bancario Popular a Micro-empresarios de la Industria de Calzado en Guatemala" es el resultado final de una investigación efectuada, siguiendo los lineamientos que establece el Método Científico que va desde la adecuada planificación hasta la emisión de conclusiones y recomendaciones.

La importancia de desarrollar la tesis sobre este tema, obedece a la necesidad que existe de contar con material de consulta que permita conocer o ampliar las ventajas y desventajas que conlleva la obtención del financiamiento por parte de los Microempresarios, así como las dificultades que éstos atraviesan para la obtención del mismo.

La Microempresa es un tema que se ha tratado a todo nivel durante muchos años, ya que se considera una forma para ayudar a la economía del país, aprovechando el trabajo de personas que se dedican por cuenta propia a la producción manufacturera. En nuestro país, fue durante el periodo de Gobierno de 1,986 a 1,990 que se desarrollaron diversos programas tendientes a impulsar el crecimiento de los microempresarios y dentro de estos proyectos se encuentra el de financiar las operaciones de este grupo.

Con este trabajo se trata de mostrar cuál es la situación real del crédito para los microempresarios,

tomando en cuenta las fuentes de financiamiento que actualmente existen y los requisitos mínimos que se necesitan para la obtención del mismo.

Se estudia el caso específico de los microempresarios de la industria del calzado en la ciudad de Guatemala, analizando sus rasgos esenciales, antecedentes históricos y su situación actual dentro de la industria nacional.

El trabajo se circunscribe a establecer cuáles son los beneficios que obtienen los microempresarios de la industria de calzado de la ciudad de Guatemala, desde el punto de vista financiero, en el programa de Crédito Bancario Popular, con el fin de ampliar sus operaciones productivas y comerciales.

Con el desarrollo del presente trabajo se logra alcanzar los objetivos inicialmente trazados, ya que se presenta un trabajo que, al aportar conclusiones y recomendaciones, servirá de material de consulta a los estudiantes y profesionales que pretendan analizar las diferentes fuentes de financiamiento para los microempresarios productores de calzado en la ciudad de Guatemala. De igual forma se analizan las opciones que tienen los microempresarios para la obtención de crédito popular y las organizaciones que se dedican al otorgamiento de los mismos.

CAPITULO I

EL FINANCIAMIENTO

El presente capítulo trata sobre el financiamiento, su definición, importancia y clasificación. Se consideran varias definiciones de financiamiento llegando a la conclusión que no es más que la aportación de capitales para una empresa. Se destaca la importancia que éste tiene para que las empresas puedan realizar sus operaciones comerciales. Y por último se hace una clasificación de las fuentes de financiamiento, presentando la que se considera más clara, precisa y completa.

1.1. DEFINICION

Un buen financiamiento es esencial para el éxito de las empresas. Los negocios se encuentran frecuentemente con problemas inesperados de efectivo, lo que hace necesario hacer uso de las diferentes fuentes y medios de financiamiento existentes en nuestro país.

Aunque la mayor parte de los fondos empleados por las empresas establecidas se generan internamente en el curso de sus actividades comerciales, las fuentes externas de financiamiento son un recurso importante al que acuden de tiempo en tiempo casi todas las empresas.

De acuerdo a esta situación diversos autores han

definido el financiamiento. Dentro de las principales y mas acertadas definiciones encontramos:

El financiamiento es la aportación de capitales necesarios para el funcionamiento de la empresa.(1)

En un sentido lato significa la aportación de capitales para lanzar una empresa, para llevar a cabo un programa parcial, como renovación de equipos mecánicos, organización de un programa de ventas de largo aliento o, simplemente, para sanear la economía de una empresa.(2)

El financiamiento significa proporcionar fondos mediante la venta de acciones o bonos, colocación de empréstitos, concesión de créditos o transferencias aplicando dinero de otras fuentes internas.(3)

Es la acción de aportar o destinar dinero para la realización de una empresa, es decir, sufragar los gastos necesarios para una actividad, es el acto de conceder u otorgar un crédito a una persona natural o jurídica a otras reconocidas para efectuar determinada clase de operaciones, es lo que constituye financiamiento.(4)

-
- (1) Diccionario de Economía, Santiago Parrilla Arena
 - (2) Enciclopedia Omeba de Contabilidad, Economía, Finanzas y Dirección de Empresas, Juan René Bach.
 - (3) Diccionario para Contadores, Koler Erich, Editorial Uthea, Mexico 1,974. Pág. 253
 - (4) Diccionario de Ciencias Económicas, Editorial Cebor, 1966. Pág. 285.

1.2. IMPORTANCIA

Los recursos financieros son necesarios en una empresa para llevar a cabo su actividad de producción y distribución de bienes y servicios.

La disponibilidad de financiamiento es de vital importancia para la existencia de una empresa; tanto para que esta pueda cumplir con sus obligaciones que vencen a menos de un año, como para que cumpla con sus obligaciones que vencen a más de un año. Para ello la empresa recurre a distintas fuentes de financiamiento, algunas generadas por ella misma, y otras obtenidas de terceras personas.

El financiamiento es importante para la estructura del capital de la empresa, que tiende a maximizar los efectos de utilidades de operación en incremento sobre los rendimientos para los dueños. La existencia del financiamiento a largo plazo en la estructura del capital de la empresa reduce también el costo del capital de la empresa, permitiendo así que esta elija, entre un grupo más grande de alternativas de inversión aceptables.

Así mismo, la disponibilidad de financiamiento a Corto Plazo es necesaria para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa, tales como caja, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios.

1.3. CLASIFICACION DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Normalmente la deuda es la forma menos costosa de financiamiento debido a que el interes es deducible de impuesto, es un componente muy conveniente de la estructura del capital de la empresa.

En terminos generales, la mayoría de los pasivos circulantes provienen del curso natural del negocio; otros son el resultado de préstamos negociados a corto plazo. Estas formas de financiamiento aparecen en el balance de la empresa como cuentas por pagar, pasivos acumulados y documentos por pagar. Las cuentas por pagar y los pasivos acumulados son fuentes espontáneas de fondos a corto plazo ya que provienen de las operaciones normales de la empresa.

El financiamiento con la deuda a largo plazo se puede obtener de dos maneras: Una manera es tomando prestado el dinero directamente. Estos préstamos a término con diferentes requerimientos se consiguen en instituciones financieras mayores. Un segundo método de conseguir deuda a largo plazo es con la venta de bonos u obligaciones, así la empresa puede colocar con diferentes compradores partes pequeñas, el financiamiento total que necesite. Para una mejor comprensión de las distintas fuentes de financiamiento que existen se hace la siguiente clasificación:

1.3.1. DE ACUERDO A SU DURACION

1.3.1.1. FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

Consiste en aquellas obligaciones que se espera que venzan a menos de un año.

1.3.1.2. FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO

Se define como la deuda que tiene un vencimiento a más de un año.

1.3.2. DE ACUERDO A SU ORIGEN O PROCEDENCIA

1.3.2.1. FINANCIAMIENTO INTERNO, PROPIO O AUTOFINANCIACION

Está integrado por aquellos recursos financieros que la empresa genera por sí misma sin necesidad de tener que acudir al mercado financiero.

El capital contable es una forma permanente de financiamiento. No vence y, en consecuencia, no requiere la cancelación del capital inicial. Este se liquida solamente durante un proceso de quiebra.

Las fuentes principales de aportaciones de capital para la empresa son las acciones preferentes y las acciones comunes, utilidades retenidas y superávit.

1.3.2.1.1. ACCIONES PREFERENTES Y ACCIONES COMUNES

El uso de la acción preferente y especialmente de la

acción común para conseguir aportaciones de capital es necesario para la existencia continuada de una empresa.

A diferencia del financiamiento externo o ajeno, los tenedores de capital social, es decir los accionistas preferentes y comunes, son los dueños de la empresa. La inversión de los tenedores de capital no vence en una fecha futura, sino que representa el capital permanente que se espera que permanezca indefinidamente en los libros de la empresa.

Tanto las acciones preferentes como las acciones comunes son instrumento para conseguir capital social a largo plazo. Estos valores no tienen vencimiento. La acción preferente se considera como un valor prioritario en comparación con la acción común ya que los tenedores de acciones preferentes tienen prioridad sobre los accionistas comunes con respecto a la distribución de utilidades. Lo que significa que antes de pagar dividendos a los accionistas comunes se debe de satisfacer las reclamaciones de los accionistas preferentes.

En resumen, las empresas pueden incrementar el monto del capital social original, modificando la escritura de constitución; de esta forma al poner en circulación más acciones preferentes y comunes, obtienen una fuente de

financiamiento por tiempo indefinido. También es importante mencionar que en nuestro medio sólo las grandes empresas hacen uso de esta fuente de financiamiento, debido a que estas se encuentran en la capacidad de poner en circulación y a la venta dichas acciones.

1.3.2.1.2. UTILIDADES RETENIDAS Y SUPERAVIT

Para la empresa las utilidades retenidas y superavit son la fuente principal de fondos de generación interna a largo plazo. Suministran capital a la empresa en la misma forma en que lo hacen los préstamos a largo plazo, las obligaciones, las acciones preferentes y las acciones comunes.

Las utilidades retenidas tienen una relación recíproca con los dividendos, debido a que al retener las utilidades no hay pago de dividendos a los accionistas de la empresa.

Las utilidades retenidas se pueden invertir en activos que ayuden a la empresa en su expansión, o para mantener su tasa actual de crecimiento. Si las utilidades no se retuvieran, habría que conseguir fondos adicionales por medio de las otras fuentes de financiamiento.

En conclusión, las utilidades retenidas se consideran como fuente de financiamiento interno, ya que la distribución de utilidades como dividendos a los accionistas

comunes origina la disminución de efectivo. Para aumentar nuevamente los activos de la empresa al nivel que hubiera prevalecido si no se hubieran pagado dividendos, la empresa debe obtener deuda o financiamiento de capital contable adicionales. Cualquiera que sea el caso, pago de dividendos o retención de utilidades es una decisión financiera acertada que se debe tomar en la empresa.

1.3.2.2. FINANCIAMIENTO EXTERNO O AJENO

La financiación externa está formada por aquellos recursos financieros que la empresa obtiene del exterior o sea los que no genera por si misma. Dentro del financiamiento externo o ajeno, se hace necesario hacer la siguiente división:

- Financiamiento Informal y
- Financiamiento Formal

1.3.2.2.1. FINANCIAMIENTO INFORMAL

Se conoce también con el nombre de Financiamiento Extrabancario y surgen como resultado de las operaciones normales del negocio. A medida que aumentan las ventas de la empresa también lo hacen las cuentas por pagar y los adelantos recibidos de clientes como consecuencia del aumento necesario en las compras para producir a niveles más altos.

Así mismo, como consecuencia del aumento en las ventas, aumentan los pasivos acumulados de la empresa, a medida que aumentan los salarios e impuestos como resultado de mayores requerimientos de mano de obra y a los mayores impuestos sobre mayores utilidades. Entre las más comunes se mencionan:

1.3.2.2.1.1. CUENTAS POR PAGAR

Surgen como resultado de las transacciones en las cuales se compra mercadería destinada a la venta o que se incorporan al proceso productivo. Incluye todas las transacciones en las que se compra mercancía pero no se firma un documento formal para dejar constancia de la obligación del comprador con el vendedor. Las condiciones de pago que se ofrecen en tales transacciones, normalmente se establecen en la factura del proveedor. Estas condiciones de pago son de importancia fundamental para el comprador y se deben tener en cuenta en la programación de todas las compras.

1.3.2.2.1.2. PASIVOS ACUMULADOS

Otra fuente de financiamiento para la empresa son los pasivos acumulados, que son pasivos por servicios recibidos cuyo pago aún no se ha efectuado. Los gastos acumulados más comunes que acumula la empresa son los salarios, los cuales

hasta cierto punto puede manipular la empresa. Los pasivos acumulados son una fuente virtualmente libre de financiamiento. Los empleados prestan servicios por los cuales normalmente no se les paga hasta que haya pasado un periodo específico de tiempo, normalmente una semana, dos semanas o un mes.

1.3.2.2.1.3. ADELANTOS RECIBIDOS DE CLIENTES

Una empresa puede adquirir anticipos de sus clientes, es decir, los clientes pueden pagar antes de recibir la totalidad o parte de la mercancía de la que tiene intención de comprar, para muchas empresas los anticipos de los clientes son una fuente muy importante de financiamiento porque el mismo cliente financia los costos de producción.

1.3.2.2.1.4. PRESTAMOS PRIVADOS

También pueden obtenerse préstamos de los accionistas de la empresa. Estos préstamos se dan cuando accionistas de empresas de cualquier tamaño, están dispuestos a prestar dinero a la empresa para sacarla adelante en una crisis. Esta clase de convenio tiene sentido desde el punto de vista del accionista que tiene interés absoluto en la supervivencia de la empresa.

1.3.2.2.2. FINANCIAMIENTO FORMAL

Dentro de esta división del financiamiento externo o ajeno se pueden mencionar:

1.3.2.2.2.1. VENTA DE CUENTAS POR COBRAR

Se da cuando determinada empresa afronta algún tipo de problema en cuanto a financiamiento se refiere, y a su favor tiene alguna cartera o cuentas por cobrar, la puede negociar con alguna institución que la adquiera pagándole de inmediato una cantidad por el derecho a la misma. Normalmente se le conoce a esta situación como descuento de documentos y con regularidad quienes se dedican a negociar este tipo de situaciones son los bancos del sistema.

1.3.2.2.2.2. EMISION DE BONOS Y OBLIGACIONES

Un bono u obligación es un certificado que indica que una corporación ha pedido prestada cierta suma y se compromete a reembolsarla en una fecha futura.(5)

El Código de Comercio, en el Artículo 544 define a las obligaciones como: " Son títulos de crédito que incorporan una parte alicuota de un crédito colectivo constituido a cargo de una Sociedad Anónima. Serán consideradas como bienes muebles, aún cuando estén garantizadas con derechos

(5) Fundamentos de Administración Financiera, Lawrence J. Gitman. Editorial Harla. 1,974. Pág. 550.

reales sobre inmuebles.(6)

Un bono es otra forma de financiamiento de deuda a largo plazo que tiene la empresa. Los compradores de bonos (es decir los tenedores de bonos) son acreedores que esperan recibir intereses periódicos específicos y el reembolso del capital (es decir el valor nominal del bono) al vencimiento.

1.3.2.2.2.3. ARRENDAMIENTOS

El arrendamiento implica la obtención del uso de activos fijos específicos tales como terrenos y equipo, sin recibir realmente la propiedad sobre ellos. El arrendatario recibe los servicios del activo que le arrienda al arrendador que es el propietario de los activos. A cambio del uso de los activos el arrendatario cubre al arrendador un pago periódico fijo, que normalmente se hace por adelantado de cada periodo de arrendamiento.

El arrendamiento se considera como una fuente de financiamiento que suministra el arrendador al arrendatario. El arrendatario recibe el servicio de cierto activo fijo durante un periodo específico, y a cambio del uso de este activo el arrendatario se compromete a hacer un pago periódico fijo. Es la obligación financiera fija del

(6) Código de Comercio de Guatemala. Decreto 2-70. Artículo 544. Pág. 120.

arrendatario para con el arrendador lo que obliga a considerar un arrendamiento, específicamente un arrendamiento financiero, como una forma de financiamiento.

Un arrendamiento financiero es un arrendamiento a más largo plazo que un arrendamiento operativo. Los arrendamientos financieros no son cancelables y en consecuencia obligan al arrendatario a hacer pagos periódicos por el uso de un activo durante un periodo determinado de antemano. Aún si el arrendatario no requiere el servicio del activo en arrendamiento está obligado contractualmente a hacer los pagos durante la vigencia del contrato de arrendamiento. Casi siempre los arrendamientos financieros se utilizan para arrendar terrenos, edificios y grandes unidades de equipo fijo.

El uso del arrendamiento como fuente de financiamiento se puede entender mejor, comparando el arrendamiento con la compra de un activo específico. Si una empresa desea obtener el servicio de un activo específico tiene dos opciones: comprar el activo o tomarlo en arrendamiento. Para comprar el activo la empresa debe desembolsar una suma global o convenir algún tipo de plan de compra por cuotas, que en el fondo implica incurrir en una obligación a largo plazo. Tanto el activo que se compra como la deuda a largo plazo

correspondiente aparecen en el balance general de la empresa. El arrendamiento del activo que se desea, presta a la empresa el servicio sin aumentar necesariamente ninguna cuenta de balance. El arrendamiento es una fuente de financiamiento ya que pone a la empresa en condiciones de recibir el uso de un activo fijo sin incurrir directamente en ninguna obligación de pasivo fijo.

1.3.2.2.2.4 PRESTAMOS OBTENIDOS A TRAVES DE SOCIEDADES FINANCIERAS PRIVADAS O ESTATALES

Las Sociedades Financieras orientan sus operaciones al mercado de capitales, cooperando al financiamiento del desarrollo económico mediante créditos e inversiones a largo plazo otorgados con ahorros captados a través de la emisión de títulos y con recursos obtenidos mediante la ampliación de su capital y contratación de empréstitos en el interior o en el exterior, en este último caso con la autorización previa de la Junta Monetaria.

El Decreto Ley 208 define a las Sociedades Financieras Privadas como: "Instituciones que actúan como intermediarios financieros especializados en operaciones de bancos de inversión, que promueven la creación de empresas productivas, mediante la captación y canalización de recursos internos y externos de mediano y largo plazo, que

se invierten en empresas industriales, agrícolas o ganaderas.

De acuerdo con lo anterior los préstamos de entidades o sociedades financieras son orientados hacia fines específicos como fomentar el desarrollo industrial, agroindustrial, etc. y de ahí su importancia en cuanto a la posibilidad de encontrar en este tipo de instituciones la fuente de financiamiento externa más adecuada para determinada actividad económica.

1.3.2.2.2.5. PRESTAMOS BANCARIOS

Una de las principales fuentes de financiamiento externo para la empresa lo constituye la obtención de préstamos por parte de los bancos del sistema; es frecuente que las empresas acudan a los mencionados bancos a solicitar préstamos para financiar sus operaciones.

En nuestro medio el sistema bancario ocupa una posición económica importante. Entre las principales funciones que realizan los bancos del sistema está la de otorgar préstamos a los entes que se dediquen a cualquier actividad económica que coadyuve al desarrollo del país.

A. DESTINO DE LOS CREDITOS

La asistencia crediticia deberá destinarse a financiar cualquiera de los rubros siguientes:

- Ampliación de la infraestructura física destinada para el proceso de producción.
- Adquisición de maquinaria, equipo y herramientas
- Capital de Trabajo
- Pasivos incurridos para el financiamiento de la actividad productiva.

B. TASAS DE INTERES

En el Sistema Bancario Nacional las tasas de interés varían de acuerdo al tipo de préstamo, monto y clase de cliente que lo esté solicitando.

Actualmente la tasa de interés promedio para los préstamos (tasa activa) es del veintidos punto veinticuatro por ciento (22.24%), la cual puede variar de conformidad con el comportamiento de la economía nacional.(7)

Las amortizaciones de capital e intereses se puede efectuar en forma mensual, trimestral, semestral, anual, etc., según lo estipulado en escritura pública.

C. PLAZO DE CREDITOS

De acuerdo con el tiempo en que se van a cancelar los préstamos, los mismos se clasifican en:

(7) Fuente: Revista Crónica Semana del 22 al 28 de Julio de 1,994.

1. Préstamos a Corto Plazo:

Son aquellos que otorgan los bancos para ser cancelados en periodos cortos; normalmente deberán ser cancelados en periodos no mayores de un año.

2. Préstamos a Mediano Plazo:

Este tipo de préstamos los otorgan los bancos a la empresa para que sean pagados en un plazo mayor de un año pero menor de cinco años.

3. Préstamos a Largo Plazo:

Son aquellos que otorgan los bancos para ser pagados a más de cinco años plazo.

Es importante señalar que dependiendo del uso que se vaya a dar al préstamo así tendrá que solicitarse en cuanto a su plazo, ya que si su destino es la implementación de capital de trabajo, indudablemente el préstamo a solicitar deberá ser a corto plazo, pues se espera una rápida recuperación de la inversión realizada, mientras que si el préstamo se utilizara en inversión de capital deberá hacerse a un plazo mayor pues la recuperación de la inversión probablemente será también a largo plazo.

La Ley de Bancos en el Capítulo II, Artículo 41, establece que:

"Los bancos comerciales estarán autorizados para

conceder, con arreglo a los preceptos legales y reglamentarios:

- a. Créditos a plazo no mayor de un año, para financiar operaciones cuyo término normal no exceda del mismo periodo.
- b. Créditos a plazo no mayor de tres años, de amortización gradual, para financiar la adquisición de materias primas, semovientes, implementos, maquinaria, otros bienes de producción de carácter mueble y nuevos cultivos y para financiar otras operaciones útiles y productivas, con garantías adecuadas, siempre que el total de tales créditos no exceda del monto máximo que podrá fijar la Junta Monetaria en relación con el volumen de depósitos de los Bancos o con su capital y reservas".

D. GARANTIAS

De acuerdo al tipo de garantía que respalda los préstamos bancarios, estos pueden ser:

1. Préstamos Fiduciarios

Es constituida por la garantía personal. En este tipo de operaciones el deudor no otorga garantía hipotecaria, únicamente una garantía o respaldo personal llenando ciertos requisitos legales.

Es el crédito que se otorga a un plazo no mayor de un

año para financiar operaciones a corto termino y consiste en la firma solidaria y mancomunada de dos o más personas naturales o juridicas solventes.

El contrato de concesión se efectúa ante notario competente, el cual contendrá las condiciones bajo las cuales se otorga el crédito.

Generalmente los bancos exigen la presentación de los Estados Financieros o patrimoniales para tener un indice de capacidad crediticia del futuro deudor.

Esta clase de préstamos se concede a un plazo máximo de un año.

2. Préstamos Hipotecarios

Es un préstamo garantizado por propiedades, terrenos y edificios, que se pagan en cuotas periódicas. Estos préstamos son similares cuando se otorgan a particulares o a empresas con la diferencia que el vencimiento es menor para las empresas.

Las hipotecas generalmente se dan cuando se solicita credito para inversiones permanentes, es decir, a mediano y largo plazo. Las hipotecas son unos de los medios más empleados para financiar la adquisición o construcción de inmuebles. También sirven para garantizar grandes proyectos tales como ampliar las plantas y equipo de fabricación, para

adquirir cantidades importantes de mercadería y promover la expansión de la empresa.

3. Préstamos con Bono de Prenda

Este tipo de préstamos los otorgan los bancos con garantía prendaria, pero en este caso intervienen también los llamados Almacenes Generales de Depósito, pues éstos como instituciones auxiliares de crédito velarán porque la prenda en garantía esté o se encuentre depositada físicamente en sus instalaciones o en bodegas habilitadas por ellos. Paralelamente al otorgamiento de este tipo de préstamo se estarán emitiendo el Bono de Prenda y el Certificado de Depósito que no son más que, el primero, el documento contractual entre la institución que otorga el financiamiento y el solicitante del mismo y el segundo, el documento por medio del cual se reconoce la propiedad de la mercadería.

4. Préstamos Fiduciarios-Prendarios

Se da este tipo de combinación de préstamos cuando una parte del préstamo está amparada o respaldada por la simple firma del deudor y otra parte se garantiza con bienes muebles.

5. Préstamos Fiduciarios-Hipotecarios

Estos se otorgan con la garantía fiduciaria en parte y la garantía hipotecaria por el resto del préstamo, es pues

otra combinación en cuanto a las garantías se refiere.

6. Préstamos Prendarios-Hipotecarios

Otra de las combinaciones de préstamos bancarios lo constituye los llamados Prendarios-Hipotecarios, que no son más que contratos de préstamos en los cuales se establece que una parte del préstamo estará garantizada con los bienes muebles mientras que el resto lo garantizará bienes inmuebles.

CAPITULO II

LA INDUSTRIA

2.1. ANTECEDENTES HISTORICOS

En la mayor parte de América Latina se llevó a cabo un proceso de substitución de importaciones alrededor de los años treinta, creando industrias de producción de bienes de consumo. Este proceso no se dio en Centroamérica, porque el modelo político existente no lo permitió. No fue sino hasta la segunda post-guerra mundial, en que subitamente se rompió el dique que bloqueaba el acceso al poder de ciertas fracciones de la burguesía. En Centroamérica el modelo económico de la gran plantación y del enclave agrícola, era particularmente hostil a un tipo de desarrollo en esa dirección, se necesitó que fueran creándose muy lentamente las condiciones de existencia de un pequeño mercado interno, y cuando alrededor de los años cincuenta se contemplaba la implantación del modelo de industrialización, se encuentra que los mercados nacionales son demasiado reducidos, para permitir la existencia rentable de ciertas industrias, es precisamente en ese momento que las agencias internacionales recomiendan la integración, es decir, que la integración y la industrialización no eran en modo alguno el producto necesario de cierto desarrollo de las fuerzas internas de

cada país, sino que las condiciones se crearon primero en los países industrializados, como un fenómeno propio del Modo de Producción Capitalista, en que en una determinada etapa, necesitó la expansión y la exportación de capitales.

2.2. LA INDUSTRIA EN GUATEMALA

En Guatemala, es a finales del Siglo XIX que se fundan en el país las primeras industrias, las cuales tienden a instalar un naciente, y aún muy restringido mercado nacional, organizado más que nada por el ascenso de las nuevas clases al poder político. Todo esto naturalmente dentro del marco de la reforma liberal.

Primero, surge el periodo de las implantaciones industriales en el país que se remonta a finales del siglo XIX, época en que se instalaron las primeras fábricas.

Luego existe un segundo periodo de industrialización más bien, implantación artesanal de parte de ciertos emigrados venidos al país en esa época, alrededor de los años veinte. Estos dos periodos de la primera etapa, no constituyen en sí mismos una verdadera industrialización para el país.

La segunda etapa se caracteriza por la instalación de pequeñas empresas de capital nacional, con relaciones de producción de tipo capitalista moderno. El origen de la acumulación primitiva de esta nueva actividad debe buscarse

sobre todo en el comercio, los primeros empresarios eran hijos de comerciantes.

Los empresarios al igual que los nuevos propietarios de tierras eran individuos que habian sido promovidos de una manera directa o indirecta por el cambio económico social producido por la revolución de 1944. Entre sus componentes sobresalen algunas minorías étnicas, tales como los Sirio-Libaneses y Judíos, la coyuntura se les mostraba extremadamente favorable, por la relativa ampliación del mercado producida por el movimiento revolucionario, ampliación que consistía en un aumento de la capacidad adquisitiva de la pequeña burguesía, enriquecimiento marcado de la oligarquía, producido por los altos precios de los productos agrícolas de exportación. También en ese momento, de una manera muy determinada, se dio la entrada al mercado de cierto campesinado, sobre todo de la costa sur, directamente favorecido con la reforma agraria, en el breve momento en que este experimento duró. La demanda de este mercado se llenó principalmente con productos extranjeros pero poco a poco empezaron a aparecer pequeñas industrias, que ambicionaban llenar el mercado con sus productos. Un ejemplo de este tipo de fábrica podría ser, la fábrica de muebles DPK, que bajo licencia de fábrica extranjera, empieza en esa época a ensamblar muebles de metal en el país.

La industrialización en esta segunda etapa no fue muy intensa, debido en primer lugar a la brevedad del experimento y a que la política del gobierno se dirigió principalmente a la agricultura, con miras posiblemente, de dedicarse con posterioridad a la industrialización.

Y por último se da una tercera etapa, en la cual el atractivo principal es el agrandamiento del mercado, producido por la integración económica; es el momento en que surgen una serie de pequeñas fábricas que se unen a las ya existentes para producir el Mercado Común Centroamericano. Esta etapa tiene la característica, que la mayor parte de inversiones se hacen con el fin de agrandar fábricas ya existentes y modernizarlas o para ponerlas en funcionamiento con préstamos bancarios privados, los cuales se han obtenido de capitales provenientes de empréstitos extranjeros destinados a este propósito y en menor escala de la acumulación existente en la agricultura. Es en esta época (principios del Mercado Común) que el Estado comienza otra política de alentar el proceso haciéndola sentir en varios niveles utilizando como instrumento preferido la legislación. Primero, impulsando a la banca privada para que otorgue créditos para los industriales, dando facilidades para que obtengan préstamos en el extranjero o haciendo el mismo préstamo por medio de sus agencias locales, o en su caso

con las instituciones de la integración.

En segundo lugar otorgando, facilidades para la importación de materias primas libres de impuestos y ofreciendo un marco jurídico proteccionista, que consistía en las facilidades para la importación de maquinaria y materias primas libres de impuestos, estructurando un mercado cerrado a la importación de otros productos similares provenientes del extranjero.

Es en este momento en que se superpone la cuarta etapa, que viene a comenzar casi simultáneamente con la anterior. Esta etapa corresponde a la penetración directa de capital extranjero en la industrialización.

Esta penetración se lleva a cabo por dos modalidades principalmente, la asociación con capital o con la burguesía local para la creación o transformación de una industria determinada, o la inversión directa de capital en una fábrica, en la mayoría de los casos filial de una compañía multinacional.

A continuación se anotan algunos antecedentes históricos del desarrollo industrial, los cuales fueron determinantes durante la historia del país:

2.2.1. LA INDUSTRIA TEXTIL

Los Mayas y otras civilizaciones indígenas, ya conocían esta industria antes de la conquista y la desarrollaron en

una escala primitiva. Después con la llegada de los españoles, lejos de estorbar esta industria, la fomentaron y alentaron.

Fuentes y Guzmán el conocido cronista afirmaba que la industria textil en el siglo XVII, estaba así: " Había dentro de la ciudad, 5 obrajes de fábricas de paño, palmilla, rajás, jergas y jerguetas, que son géneros que sirven a la gente de trabajo de las haciendas de campo". Luego decía el cronista: " Pero ya hoy se han extinguido porque el descuido y permisión del gobierno ha dado lugar a todo lo que es libertad nociva".(8)

En el transcurso del tiempo, la industria textil fue adquiriendo importancia en el Reino de Guatemala. La importante industria fue reglamentada por la Municipalidad de la Ciudad, quien tenía la concesión de la fabricación de hilados.

Entre las más importantes fábricas de tejidos durante los primeros años del siglo XVIII, está la que pertenecía a don Francisco Adonaegui, quien tenía la concesión de la fabricación de rayadillo, la cual se exportaba a la Nueva España y al Virreynato del Perú.

(8) Francisco Antonio de Fuentes y Guzmán: "Recordación Florida", Tomo I, Pág. 151. Edición Biblioteca "Goathemala".

En la Antigua Guatemala, existían a fines del siglo XVIII unos mil telares. Es de hacer notar que en esta época apareció un fuerte contrabando, que hacía una competencia ruinosa para esta industria, procedente del territorio de Belice, por lo cual el Gobierno tuvo que expedir algunos decretos con el objeto de evitarlo.

En el año de 1824, se decretó el libre comercio. Esta disposición afectó grandemente la industria textil, ya que gran número de diversos géneros de textiles entraron al país, provocando una competencia ruinosa para la industria nacional, la cual no podía competir con los precios bajos a que vendían los géneros extranjeros, por lo cual se provocó el cierre de los telares.

El cierre de esta industria siguió por varios años, y el país no contaba con ella. Hasta el 12 de septiembre de 1864, el Gobierno cedió a José María Samayoa, los permisos necesarios para establecer una máquina de hilar y tejer algodón y lana en los Departamentos de Guatemala, Sacatepéquez, Chimaltenango, Sololá, Amatitlán y Escuintla, por el período de ocho años. No obstante con la anterior concesión, nada importante se logró en el ramo de la industria textil.

Hasta la aparición de la Fábrica Cantel, no hay adelanto palpable de esta industria, y todavía por muchos

años fue la única. Esta fue fundada en 1883, con un capital de 600,000 pesos divididos en acciones de mil cada una, teniendo desde sus inicios un desarrollo floreciente.

A raíz de la Primera Guerra Mundial, empiezan a fundarse varias fábricas textiles, entre ellas la de Montblanc en el año de 1915, y muchas otras, provocadas por la carestía de los productos en esa época.

2.2.2. LA INDUSTRIA AZUCARERA

El cultivo de la caña fue introducido al continente americano a raíz de la conquista española. Sin embargo, no se ha logrado precisar quién fue el introductor de este cultivo en nuestro país.

A mediados del Siglo XVI, la caña de azúcar se encontraba sembrada en varias regiones, tales como la de Amatitlán, Escuintla, etcétera.

De estas regiones se fue extendiendo a otros lugares del territorio en donde, empleando unos trapiches de rueda catarina, movidos por mulas o bueyes extraían la miel y de este jugo obtenían panela o azúcar morena, que fermentada tomó el nombre de guarapo.

Es importante hacer notar que de este cultivo se produjeron dos industrias bastante importantes, la extracción de panela o azúcar y la de bebidas fermentadas que después se llamaron aguardientes.

Según Fuentes y Guzmán, en el siglo XVII, existían ocho ingenios de azúcar; de éstos, cinco eran pertenencias de los religiosos y tres de particulares, siendo el ingenio de San Jerónimo de los Padres Dominicos uno de los más importantes.

Tal la importancia del cultivo de la caña de azúcar, que su desarrollo fue siempre constante preocupación por parte de las autoridades de España. El Real Consulado de Comercio tomó bajo su especial cuidado y tutela desde 1793, el desarrollo de esta industria.

Es importante indicar aquí que intencionalmente se promovía esta industria en forma de incentivo por medio de decretos especiales, tal la Real Cedula de 1796 que decía: "El Rey se dirigía al Prior y Consules del Consulado de Comercio de Guatemala, e indicándoles que con el fin de fomentar la industria y el comercio, se podía establecer refineries de azúcar con entera libertad de todo impuesto real, municipal y aún de los favores del mismo consulado".

La industria del azúcar ha sido una de las más estables; durante todo el siglo pasado siguió persistiendo. La cochinilla fue el principal cultivo hasta 1871, y cuando múltiples factores hicieron que se abandonara como principal cultivo, se pensó que la industria del azúcar habría de sustituirla como el principal producto del país;

pero por alguna razón u otra no llegó a cristalizar esta idea, siendo el café, el cultivo que tomó el primer lugar.

2.2.3. LA INDUSTRIA DE AGUARDIENTES

La industria del aguardiente se derivó, como hemos visto anteriormente, de la introducción del cultivo de la caña de azúcar, conjuntamente con la de la fabricación de azúcar.

No era del todo desconocida la modalidad derivada en esta oportunidad de la caña de azúcar, pues ya los nativos conocían las bebidas embriagantes, pero nunca se había llegado al abuso en consumo del aguardiente como con las facilidades que proporcionó este cultivo.

Esto obligó necesariamente a las autoridades españolas, en vista del incremento desproporcionado de este nuevo elemento, a reglamentar la venta del aguardiente, quedando encargada la Municipalidad o Ayuntamiento de cada lugar, tal como se llamaban en la época colonial, de la venta del licor.

A fines del Siglo XVIII, se estancó el aguardiente, creandose el Real Estanco de Aguardiente, organismo que se encargó de velar por el cobro de derechos en la fabricación del aguardiente. Con esto se inició la fabricación clandestina y su venta, con el objeto de evadir el pago de

los derechos que se le tenían necesariamente que pagar al fisco.

El contrabando clandestino del aguardiente alcanzó tales proporciones que innumerables disposiciones, órdenes, penas, etc., fueron promulgadas para contrarrestarlo, tanto en su fabricación como en su venta.

Los ingresos obtenidos por el Real Estanco de Aguardiente, fue durante la época colonial una de las rentas principales del erario nacional. Igual cosa sucedió durante la época independiente, la moderna y la contemporánea. Las facetas especiales de estos problemas han sido estudiados detenidamente en diversas oportunidades y no se le ha encontrado una solución satisfactoria.

2.2.4.

LA INDUSTRIA DEL TABACO

Como producto exportable, durante la época colonial el cultivo del tabaco no tuvo importancia alguna. Fue importante exclusivamente de primer orden para el consumo interno.

La elaboración de cigarros, era una nueva industria nacida, el cultivo de la planta tuvo gran aceptación, tanto para el nativo, como para el criollo y el español.

El cultivo del tabaco constituyó otro de los ramos estancados por el Estado desde el siglo XVIII, al igual que el del aguardiente. La oficina encargada de cobrar el

impuesto se denominaba el Real Estanco de Tabaco. Persistió en forma ininterrumpida desde sus comienzos y toda la época colonial.

Siguió igualmente durante la época independiente, solamente que en vez de Real Estanco de Tabaco, se intituló Estanco de Tabaco, pero ya no en una forma ininterrumpida, ya que desapareció y reapareció varias veces.

La Sociedad Tabacalera Nacional, se formó en el año de 1928, como consecuencia de una fusión de Fábricas de cigarrillos establecidas en ese entonces. La empresa sufrió una reorganización en el año de 1932, convirtiéndose en una Sociedad Anónima quedando como accionistas los anteriores propietarios de las fábricas que se fusionaron.

Uno de los mayores afanes de la nueva Sociedad, fue el de crear fuentes de producción de materia prima en el país, ya que en esa época una gran parte de los requerimientos de tabacos para la elaboración de cigarrillos provenía del vecino país de Honduras y dado el impulso que la nueva organización estaba dando a esta industria, era indispensable elevar la producción nacional al ritmo de la creciente necesidad de materia prima. Tabacalera Nacional, S.A., contrató los servicios de expertos en tabacos, quienes recorrieron la República hasta encontrar los terrenos apropiados para intensificar en el país, el cultivo

de tabacos de calidades similares al que se importaba de Honduras logrando incrementar el cultivo de esta planta en las zonas de Esquipulas, Gualan, Zacapa, Chiquimula, Jocotán, Camotán, Olopa, El Progreso y Sanarate, posteriormente, abriendo nuevas zonas de producción en los Departamentos de Jutiapa, Jalapa y Santa Rosa, con tan buenos resultados, que hoy en día el tabaco producido en el país, es consumido por todas las industrias de la República. Se adoptó el sistema de capacitar en este cultivo a miles de pequeños productores, desde proporcionarles la semilla hasta la final preparación del producto, concediéndoles al mismo tiempo prestamos en efectivo para el financiamiento de sus cosechas.

A la presente fecha se ha logrado producir un tabaco con todas las características y muy similar al producido en los Estados Unidos de Norteamérica, habiéndose creado al mismo tiempo nuevas fuentes de producción nacional.

2.3. DEFINICION

Existen diversidad de críticas y opiniones conceptuales relacionadas con el vocablo industria. Las causales inmediatas que han originado la carencia de uniformidad en el uso de la terminología, como sus desacertadas aplicaciones, hay que buscarlas, tanto en los planteamientos de fondo que afectan la teoría, como en el contagioso alud de la

terminología nueva que con no poca frecuencia ha introducido vocablos atractivos para algunos, aunque no lo sea para otros, pero que en ciertas ocasiones riñen con el contenido de la ciencia o con las reglas de la lógica.

La aceptación del vocablo "industria" de acuerdo con la semántica, lo define el Diccionario de la Lengua Española como: "Maña y destreza o artificio para hacer una cosa". Esta definición se considera que no pueda servir de base para la acepción económica. Primero, porque dicha definición no es lo suficientemente precisa; y debido a su extraordinaria amplitud, da margen a subordinarse muchas otras actividades, inclusive aquellas que se encuentran fuera de la órbita de la Ciencia Económica. Segundo, porque a través del desarrollo de la teoría económica es posible establecer algunos puntos de concordancia, en el sentido de que el vocablo "industria" ha ido adoptando una definición tal que tiende a hacer de éste un término sui generis, discerniéndole una actividad exclusiva, diferenciada, invariable.

La definición que desde el punto de vista formal más satisface la necesidad es aquella que clasifica la actividad industrial dentro de las llamadas actividades "secundarias". Sin embargo conviene hacer de ésta un concepto más preciso y utilitario.

La industria se debe considerar como una actividad económica transformativa de las materias primas, orgánicas e inorgánicas, proporcionadas por la agricultura, la ganadería, la minería, la piscicultura, la silvicultura y cualesquiera otras actividades económicas denominadas "primarias".

Cabe incluir dentro de la amplitud del concepto "industria", tanto la producción de artículos intermedios que tienen que ser sometidos a procesos ulteriores, como de bienes totalmente acabados destinados al consumo.

En nuestro medio, es utilizado el vocablo "industria" frecuentemente para señalar algunas aplicaciones que se desvían de la extensión del concepto. A continuación se mencionan algunas de ellas.

A menudo se encuentra el término "industria manufacturera", bajo cuya denominación se globaliza toda la actividad industrial indiferenciadamente. El vocablo manufactura (del latín manus: mano, y factura: hechura) es una categoría histórica de validez particular que la Economía Política ubica en una sola fase del desarrollo industrial, a saber, en el periodo en el que el capitalismo se manifiesta todavía desprovisto de su base técnica fundamental: la máquina. El desbordante impulso tecnológico ejercido por la revolución industrial desde los finales del siglo XVIII y

tras éste las innovaciones técnico-científicas que se han venido proyectando hacia los cinco continentes, modificando el marco de las fuerzas productivas a través de la introducción de complejos automáticos, y no meramente manuales, que han ocasionado un relativo desplazamiento de la energía humana por la hidráulica, la térmica, la electrónica y hasta la nuclear, no resulta lógico querer reunir en un término obsoleto (manufactura), las propiedades de un fenómeno completamente nuevo, diferenciado.

Lo sustancial de este error lógico radica en que se ha subordinado un concepto de validez general (la industria) a otro de validez particular (la industria manufacturera). Cuando lo contrario resulta ser lo correcto, la industria (concepto general), subordina a todos los demás conceptos particulares (manufactura, fábrica, etc.).

De la misma manera es frecuente confundir los términos "industria" y "empresa". En este caso, se trata de dos conceptos cuya compatibilidad es manifiesta, pero no así su extensión. El primero posee una amplitud menor que la del segundo. En efecto las empresas son de variada naturaleza, las hay agrícolas, comerciales, mineras, industriales, de seguros, bancarias, etc.

Una desviación menos frecuente, pero de no menor importancia, es el hecho de confundir los términos "industrialismo" y "capitalismo". Es cierto que es un rasgo general de los países capitalistas desarrollados el haber alcanzado un auge industrial. Evidentemente ésta es una particularidad distintiva que los separa de los países escasamente desarrollados, en donde predominan las actividades primarias, pero ello no da margen a que se les diferencie tomando como característica principal su desarrollo industrial. La actividad industrial es una, dentro de varias actividades que existen en cualquier sistema económico; el mayor o menor grado de desarrollo en el campo industrial, no significa necesariamente que éste defina o se subordine al capitalismo. El concepto "capitalismo", con una amplitud que define a todo un sistema económico, con sus notas particulares, no puede nunca subordinarse a un concepto más estrecho como "industrialismo" que define solamente una actividad, entre otras, dentro de cualquier sistema económico.

El siguiente cuadro sinóptico muestra la clasificación de las actividades económicas, con el que se pretende que se comprenda cuál es el lugar que ocupa la industria y su diferencia con otras actividades económicas.

Desde el punto de vista macro-económico, la industria permite que un país incremente sus ingresos y pueda desarrollarse con más rapidez mediante la generación de empleos, uso de tecnología avanzada, la educación de la población y, si es un proyecto bien elaborado, el incremento en las exportaciones y el fortalecimiento de la producción interna en lo que se refiere a materia prima procedente principalmente del sector primario.

Por catalogarse la industria dentro del sector secundario, permite aprovechar los productos procedentes del sector primario (agrícola) mediante la inversión de capital, tanto en compra de materiales como en la generación de empleos a través de la contratación del recurso humano con las características necesarias para su máximo aprovechamiento.

Socialmente hablando, un país con una industria desarrollada ofrece a los trabajadores un mejor nivel de vida al incrementar sus ingresos y al introducir tecnología avanzada.

En resumen, se puede decir que la importancia de la industria en general estriba en el fortalecimiento de las condiciones económicas y sociales de cada país, que le permiten alcanzar un nivel de desarrollo más avanzado que el de aquellos países que dependen del sector primario, y por

ende mejora el nivel de vida de sus habitantes.

2.5. CLASIFICACION

Existen diversidad de criterios para clasificar la actividad industrial, algunos autores se basan en aspectos cualitativos y otros en aspectos cuantitativos. Las clasificaciones que se abarcan son las siguientes:

2.5.1. DE ACUERDO AL TAMANO O PROPORCION (9)

De esta manera se les divide en: grandes, medianas, pequeñas y micro industrias; se toma un criterio o varios criterios para aquella unidad industrial que proporciona determinar cada una de esas magnitudes.

A pesar que esta información data de 1,983 en la actualidad se sigue utilizando:

2.5.1.1. LA GRAN INDUSTRIA

Se llama así a la unidad económica que facilite ocupación a más de 100 obreros y que cuente con un capital fijo de Q. 75,000.00 o más.

2.5.1.2. LA MEDIANA INDUSTRIA

Es aquella unidad industrial que da ocupación a un número de 30 a 99 obreros y con un capital fijo de Q.

(9) Erazo Fuentes, Antonio Dr., Varias Interpretaciones del Concepto Industria y su Clasificación en el Orden Histórico

25,000.00 a Q. 75,000.00.

2.5.1.3. LA PEQUENA INDUSTRIA

Se llama así a la unidad industrial que proporciona ocupación a un número de 5 a 29 obreros; y que contenga un volumen de capital fijo que oscila entre Q. 2,500.00 y Q. 25,000.00.

2.5.1.4. LA MICRO INDUSTRIA

Siguiendo los lineamientos de las clasificaciones de grande, mediana y pequeña industria, podemos decir que la micro industria es aquella unidad industrial que da ocupación hasta un número de 4 obreros y que cuenta con un capital fijo que no sobrepasa los Q. 2,500.00.

Las consideraciones que han precedido a la adopción del presente criterio son explicativas. Hasta el presente no se ha llegado a establecer un concepto legal, generalmente aceptado, de lo que se puede entender por grande, mediana, pequeña y micro industria, y es obvio aún que para formularlo no pueden seguirse los mismos criterios en diferentes ramas industriales, puesto que son distintas las características y tendencias respecto al tamaño de la planta en cada actividad industrial, y en cuanto a las condiciones económicas y tecnológicas de cada país.

2.5.2. DE ACUERDO A LAS CARACTERISTICAS PARTICULARES DE DESARROLLO

A continuación se anota la clasificación que Antonio Erazo Fuentes efectúa, partiendo de la idea de que en Guatemala debido a sus características particulares de desarrollo, sus relaciones de producción se expresan de diversa manera generalmente entremezcladas, confundidas, interrelacionadas, pero que, en todo caso, tienden hacia el capitalismo.

2.5.2.1. INDUSTRIA FAMILIAR O DOMESTICA

Se caracteriza por la participación exclusiva del grupo familiar en las labores de preparación y transformación de la materia prima. La unidad familiar, el padre, la madre, los hijos y otros parientes, realizan separadamente o en conjunto, cada una de las operaciones previas, intermedias y finales hasta el acabado del producto. Muchas de estas unidades realizan la actividad industrial como complemento de otras (la agricultura, por ejemplo); los artículos que producen, o son consumidos por ellos mismos o los venden en las plazas y mercados de los municipios cercanos. Por otra parte, el trabajo es fundamentalmente manual, valiéndose de instrumentos muy rudimentarios. La cooperación familiar basada en la división natural del trabajo, prevalece en este tipo de industria.

2.5.2.2. INDUSTRIA ARTESANAL

El rasgo principal de la artesanía es que además del trabajo familiar, existe mano de obra retribuida, ajena al grupo doméstico. La unidad productora es el taller artesanal, en donde trabajan conjuntamente, miembros de la familia y trabajadores retribuidos por aquellos; el jefe de familia, frecuentemente se erige en "maestro" y los elementos ajenos a la familia adoptan el carácter de operarios o aprendices. La retribución del trabajo de los operarios suele ser a destajo, en especie y/o en dinero. Los instrumentos de trabajo empleados, no siempre son rudimentarios, pero predomina invariablemente la energía humana sobre cualquier otra. Las más de las veces, estos instrumentos pertenecen al propietario del taller o a los elementos más calificados de la familia; no obstante, en algunos casos, éstos son propiedad de los operarios o aprendices.

Existe en los talleres una baja división del trabajo. El operario normalmente realiza todos los procesos hasta el acabado del producto, aunque algunos de éstos, como los diseños o trazos, suelen estar a cargo del maestro. Los artículos que se producen son vendidos a los consumidores en el mismo taller o han sido encargados por intermediarios y/o mayoristas, quienes a la vez los distribuyen a los

consumidores.

2.5.2.3. INDUSTRIA MANUFACTURERA

La manufactura es un tipo de industria eminentemente capitalista; sus rasgos sobresalientes son la concentración de un número relativamente alto de obreros asalariados en donde se aplica con alguna intensidad la división de trabajo, "en la manufactura los obreros se especializan en las ejecuciones de diversas operaciones, por separado". Los medios de producción se concentran exclusivamente en manos del capitalista, el obrero recibe una retribución por su fuerza de trabajo, que adopta el nombre de salario. Este se efectúa en dinero y se computa por tiempo o a destajo. Continúa prevaleciendo la técnica artesanal, pero se observa la introducción de instrumentos más avanzados, los cuales son movidos fundamentalmente por la fuerza humana. La productividad del trabajo es mayor que en los anteriores tipos de industria, debido a que la división del trabajo simplifica gran número de operaciones productivas complicadas, que en ellas exigía varios años de aprendizaje.

2.5.2.4. INDUSTRIA FABRIL

La fábrica capitalista es la gran empresa industrial basada en contratación de obreros asalariados y en la que se emplean las máquinas para la producción de mercancías.

Bajo la industria fabril predomina la fuerza que generan las maquinas de combustión interna, la electricidad y en general, la energía extrahumana sobre la fuerza motriz del hombre. Se introduce, muchas veces, la producción en serie y la racionalización del trabajo. Por estas circunstancias, aumenta la productividad del trabajo a niveles incomparables con los otros tipos de industria.

2.6. LA INDUSTRIA DEL CALZADO

2.6.1. BREVE RESEÑA HISTORICA

Las primeras etapas de la industrialización en Guatemala remontan a finales del siglo XIX, época en que se iniciaron las instalaciones de pequeños talleres bajo un sistema artesanal de producción formados por capitales nacionales y cuyos propietarios lo formaban familias completas.

Las industrias de calzado inician su desarrollo operando bajo la forma de talleres artesanales domésticos utilizando herramientas manuales, por lo tanto su volumen de producción era relativamente bajo. Posteriormente se empieza a hacer necesario un mayor número de trabajadores, los cuales reciben un salario, con el objeto de obtener una mayor producción que se va haciendo necesaria debido a la demanda que este producto empieza a tener en nuestro medio.

En forma específica la elaboración de calzado en un

mayor volumen en Guatemala, tiene su aparición durante los años de 1920 a 1930 con una mayor producción concentrada en calzado de campo elaborado con piel y otras materias primas de la época. Posteriormente a la revolución de 1944 las industrias en general, reciben un apoyo financiero y es cuando empieza a haber un mayor desarrollo tanto de la producción como de una mayor especialización de la mano de obra, a través de la división del trabajo, puesto que cada trabajador se especializó en determinada fase de la elaboración de calzado, y es también la etapa en que dichas industrias adquieren maquinaria más tecnificada, lo que llevaba a obtener una mayor producción y a un menor costo.

El desarrollo de las industrias de calzado en Guatemala, despertó en muchos empresarios la idea de obtener sus propias materias primas, creándose a partir de la década de 1930-1940 las primeras tenerías que en muchos de los casos eran propiedad de estas industrias, lo que les permitía obtener los materiales a un menor costo, como aprovechar la calidad de los mismos.

Además de las industrias de calzado de piel, empiezan a introducirse en nuestro medio fábricas que vienen a implementar la elaboración de calzado deportivo y de hule en los años de 1940-1950 con lo cual el campo de fabricación de estas industrias se fue haciendo más grande, y a la vez

promueven un avance tecnológico, puesto que la elaboración de dichos productos requiere materia prima que en algunos de los casos son derivados de otros productos, tal es el caso del hule, así también se requiere de maquinaria más sofisticada. La introducción de una mayor variedad de estilos, también vino a promover un mayor volumen de importancia de materiales necesarios para una mejor presentación y aceptación dentro del mercado.

Las primeras industrias de calzado propiamente que fueron instaladas y que actualmente siguen operando son la Fábrica de Calzado Cobán, localizada en el departamento de Cobán, Alta Verapaz, como otras que tuvieron su localización industrial dentro del perímetro de la ciudad, como la Fábrica Condal, la Fábrica Bransy, la Fábrica Novelty y posteriormente otras como la Fábrica de Calzado Incatecu, esta última penetrando una producción en serie, que les permitió obtener una variedad de estilos, como altos volúmenes de producción, etc. En la actualidad esta fábrica ya cerró sus puertas.

Posteriormente a la instalación de estas industrias, se fueron creando cantidad de talleres que en una menor escala han venido subsistiendo y algunas de ellas han llegado a formar grandes fábricas de calzado, por lo que este tipo de industria ya tiene un grado de importancia bastante

considerable dentro de la economía nacional.

La industria de calzado se encuentra clasificada dentro del sector secundario de la actividad económica del país y su importancia ha venido en aumento, ya que existe un nivel de exportación bastante elevado al área centroamericana y a los Estados Unidos.

Dentro de las principales industrias de calzado, tanto dedicadas a la elaboración de calzado de piel, hule y plástico, que en menor o mayor producción operan en Guatemala, tenemos: Fábrica de Calzado Cobán, Fábrica de Calzado Condal, Fábrica de Calzado Candy, Fábrica de Calzado Alba, Fábrica de Calzado Cameros, Fábrica de Calzado Cheric, Fábrica de Calzado Gèminis, Fábrica de Calzado Ilasa, Fábrica de Calzado Imcapù, Fábrica de Calzado Incapisa, Fábrica de Calzado Magus, Fábrica de Calzado Monte Cristo, Fábrica de Calzado Garcí, Fábrica de Calzado Romano, Fábrica de Calzado Saesta, Fábrica de Calzado Vigali, Fábrica de Calzado Villalta, Calzado Kaibill, Calzado Le Point, Calzado Juárez, entre otros.

2.6.2. CARACTERISTICAS

Las industrias de calzado en Guatemala se encuentran clasificadas en diferentes estratos dependiendo del tamaño y volumen de producción que manejen, ya que este producto es elaborado por una parte en pequeños talleres que emplean una

tecnología manual y por lo tanto la producción es bastante reducida, y por otra parte por las grandes fábricas de calzado en las que se opera con maquinaria más sofisticada siendo una producción manejada en grandes cantidades, empleando procesos en serie por la gran demanda que tienen los productos que elaboran.(10)

Tanto los pequeños talleres, como las grandes fábricas de calzado, se especializan en una determinada clase o tipo, por lo que no se encuentra estandarizado las fases que lleva la elaboración, lo que implica procesos diferentes puesto que en la actualidad dichas industrias elaboran varias líneas de calzado, tales como calzado deportivo, plástico, de hule, de piel, en diferentes presentaciones, tanto para dama, como para caballero, en series clasificadas como de niño, juvenil y de adulto.

Es importante también señalar que la mayoría de industrias de calzado establecidas en Guatemala operan con costos establecidos en base a experiencias, y no utilizan una base técnica contable, a excepción de las industrias que elaboran grandes cantidades de producción y que por lo tanto ya tienen establecido un departamento específico del control de costos, así como de un sistema específico para

(10) Directorio de las Industrias de Calzado en Guatemala. Instituto Técnico de Capacitación y Productividad. Enero 1988.

establecer el costo real del producto elaborado.

En este tipo de industria se clasifica el producto que elaboran en dos clases: El tipo "A" que es el de línea y es el calzado que ha sido elaborado sin desperfecto alguno, y que por lo tanto su precio de venta no tiene ninguna variación, al contrario de lo que se denomina tipo "B" que contiene determinados desperfectos y su venta se lleva a cabo por medio de realizaciones, por lo tanto, su precio de venta normal se ve reducido, y es lo que provoca pérdidas a este tipo de industria, y se presenta cuando no se manejan normas adecuadas de control de calidad y de supervisión.

La forma de organización mercantil o de tipo legal de las industrias de calzado en Guatemala, en un número bastante considerable se encuentran bajo la forma de propiedad individual, y únicamente las grandes industrias se encuentran conformadas como sociedades anónimas, esta situación se presenta por el hecho que el desarrollo de este tipo de industrias en nuestro medio se inicia en pequeños talleres de calzado, que con el aumento de sus ventas y una demanda considerable del producto que elaboran, así como del financiamiento que adquieren para obtener maquinaria más sofisticada llegan a formarse en grandes industrias de calzado.

Otra característica que se manifiesta en algunas

industrias de calzado, especialmente las que trabajan con altos volúmenes de producción es que algunas de ellas únicamente tienen distribuidores en la ciudad, siendo el producto elaborado en el interior del país o en algún país de Centroamérica, y operan sólo las oficinas distribuidoras que se encargan de los registros de las mercaderías recibidas y de las ventas que se llevan a cabo en el país.

Dentro de las principales materias primas que se utilizan para la elaboración de calzado se encuentran: la piel, cuerina, hule, pegamento, tapas, forros, hilo, cáñamo, charolina, neolite, etc., las cuales son proveídas por las tenerías que se encuentran ubicadas en Guatemala y en un menor porcentaje se importa alguna cantidad de materia prima. También es importante mencionar que esta industria remunera la mano de obra directa bajo el sistema de destajo y en salario fijo más bonificación dependiendo de la calidad del trabajador, con lo cual el empleado es beneficiado dependiendo de la cantidad de producto que elabore.

Estas industrias manejan una política de ventas de contado y crédito, otorgando un mayor porcentaje de descuento en ventas al contado con lo cual se ven beneficiados los distribuidores en compras al contado, manteniendo un crédito máximo de 30 días, y en relación a la política de producción está en función del mercado al cual es dirigido y

en base a la temporada, puesto que en época de verano prevalece la producción de calzado deportivo y de cuero, mientras que en época de invierno tiene una mayor demanda el producto de plástico y hule.

Las industrias más grandes que existen en Guatemala, elaboran calzado dirigido a la clase media, pues es donde se encuentra el mayor consumo nacional tanto por el precio, como por la calidad y es el tipo de calzado que tiene un consumo no sólo a nivel nacional sino que también es exportado a nivel Centroamericano y los Estados Unidos.

2.6.3. PROCESOS UTILIZADOS

Como se dijo anteriormente los procesos utilizados en la fabricación de calzado son variados, esto se debe entre otros factores a la clase de zapato que se elabore, a la forma en que se produzca, la calidad del producto, etc. Entre los procesos utilizados en una fábrica de calzado tenemos:

2.6.3.1. PROCESO DE CORTE

Aquí da inicio el proceso productivo de la elaboración del calzado, pues en dicho proceso se obtienen las partes o cortes que lo conforman del cual depende obtener el máximo rendimiento de las materias primas, pues consiste en los troqueladores saber medir las partes, y obtener el mayor

número de cortes que conforman la estructura del calzado.

2.6.3.2. PROCESO DE PREPARADO

Es la fase donde se preparan las piezas conforme el molde que se tiene y el estilo que se desee. Este trabajo es realizado por una persona denominada alistador quien tiene a su cargo preparar todo el interior del calzado aplicando pegamento a todas las partes obtenidas del departamento de corte.

2.6.3.3. PROCESO DE COSTURA

También se le llama proceso de despunte, el cual se encarga de unir todas las piezas ya troqueladas y preparadas por los anteriores procesos, así como de hacer el estilo y dibujo que se quiere presentar.

2.6.3.4. PROCESO DE MONTADO

Consiste en colocar todas las partes ya unidas por el proceso de costura en la horma para darle una mayor solidez al calzado, dentro de este proceso se colocan y pegan las plantillas, se colocan las suelas ya en forma manual o bien con máquinas, esta última permitiendo que el proceso productivo sea más rápido.

2.6.3.5. PROCESO DE EMPAQUE

Se recibe el producto totalmente terminado y se realiza

la colocación de cintas, si el tipo de calzado así lo requiere, y a la vez se selecciona el empaque de acuerdo a las series que se están recibiendo y colocan el respectivo número, para posteriormente trasladarlo a la Bodega de Productos Terminados.

2.6.4. IMPORTANCIA

La industria del calzado, como cualquier otra rama de la industria, es sumamente importante para el desarrollo social y económico de un país, debido a su gran movimiento en lo relativo a factores de la producción.

Las características propias de esta rama de la industria y los procesos utilizados en la elaboración del calzado son la razón de la importancia de la industria.

La materia prima que utilizan como piel, pegamento, hule, etc., ponen en movimiento a un grupo de empresas tanto grandes como pequeñas; de igual forma la elaboración del calzado en si utiliza gran cantidad de mano de obra como alistadores, troqueladores, empacadores, etc., y por último la comercialización del producto terminado emplea transporte, vendedores, inmuebles, etc.

Adicionalmente al gran movimiento económico que se genera, la industria del calzado a través de la historia ha sido un producto de exportación que provee divisas al país, y que necesita utilizar capital proveniente de

diversas fuentes.

Por el tipo de producto que se elabora, todos aquellos productos que salen con algún tipo de defecto se vende a precios menores, lo que permite a gran parte de la población tener acceso al mismo.

La forma de organización de los productores de calzado varía de acuerdo al tipo de calzado que se confecciona, de esta forma encontramos fábricas con alta tecnología y altamente sistematizadas como también pequeños talleres artesanales. Esto da a la industria una relevancia mayor en cuanto al uso de los factores de la producción en toda su dimensión.

Podemos concluir diciendo que la industria del calzado a nivel nacional e internacional es una rama de la industria que gracias al movimiento que da a los factores de la producción se convierte en un pilar del desarrollo económico y social de cada nación.

CAPITULO III

LOS MICROEMPRESARIOS EN LA INDUSTRIA DEL CALZADO

3.1. ANTECEDENTES HISTORICOS

El origen de estas pequeñas empresas en Guatemala, se encuentra en los inicios del desarrollo de los oficios en la época de la Colonia. Por mencionar algunos oficios tradicionales, es decir de los más antiguos, se citan a los herreros, carpinteros y zapateros, de los cuales algunos desempeñan su actividad en forma hereditaria de padres a hijos.

En el área urbana se han detectado microempresas muy antiguas y gran número con más de veinte años de establecidas. Estos microempresarios han permanecido inalterables en el transcurso del tiempo, por diversas circunstancias, pero principalmente por su actitud conformista, cuya satisfacción principal es únicamente agenciarse los medios para subsistir él y su familia.

También hay otro gran porcentaje de microempresarios que su origen lo encontramos, como una consecuencia de los bajos salarios que devengaban. Y por último se encuentra otro grupo que es el mayor, conformado por toda la masa de inmigrantes del interior de la República hacia la Capital, integrado en su mayor parte por campesinos y cuya movilización depende de varias circunstancias principales.

La primera causa de migración es consecuencia de la extrema pobreza en que este núcleo de población rural vive desde inicios de la Colonia cuando fueron despojados de sus tierras; situación que cada vez se ha deteriorado más por falta de políticas adecuadas.

Como el terreno o el campo que sirve de escenario a la microempresa como institución y al microempresario como actor o ente central, es el denominado "Sector Informal Urbano", es necesario referirse al mismo. Se puede definir al Sector Informal como: " Aquellas actividades económicas que son en su esencia fundamentalmente permisibles pero que se realizan de una manera en desacuerdo con las leyes del gobierno".

(11)

En general es toda actividad económica no registrada directamente por los controles estatales de un país.

El Sector Informal en América Latina, surge cuando las economías en desarrollo de sus países, inician un desplazamiento de la fuerza de trabajo rural hacia las ciudades, complementado con una gran explosión demográfica. Lo que produce grandes excedentes de mano de obra, que no pueden ser absorbidas por la incipiente industria, en otras palabras, el Sector Informal Urbano está formado por el conglomerado humano que se mantiene fuera del proceso formal

(11) De Soto, Hernando. Economista Peruano.

de producción a través de una multitud de ocupaciones y actividades económicas que le permiten subsistir medianamente.

3.2. RASGOS ESENCIALES

Ninguna persona que haya trabajado en la capacitación, financiación o asesoría de microempresas duda en afirmar que la microempresa y el microempresario son realidades esencialmente diferentes de la pequeña empresa y el pequeño empresario. La parcela campesina, la sastrería del barrio, el montallantas de carretera y la zapatería de la esquina son microempresas, mientras que un cultivo de flores para exportación, una "boutique" de ropa de moda, una sincronizadora electrónica de carros y una pequeña fábrica de calzado de lujo no lo son.

Lo que distingue a la microempresa de la pequeña empresa no es el ser más pequeña, el producir menos que aquella, sino el ser diferente, el producir de otra manera. El polo opuesto de la microempresa no es la mediana y gran empresa - que si lo es para la pequeña empresa -, sino la empresa industrial propiamente dicha.

La forma de producir distintiva de la microempresa se manifiesta en aquellos rasgos que en el desarrollo histórico de la economía mundial diferencian a la artesanía y a la manufactura, anteriores al siglo XVII, de la industria

propiamente dicha. Ellos se refieren al trabajo y a la tecnología y se pueden reducir a tres factores fundamentales: la naturaleza del trabajo vinculado a la empresa, la organización del proceso productivo y el tipo de instrumentos de producción.

3.2.1. NATURALEZA DEL TRABAJO

La microempresa se caracteriza porque en ella no es plena la separación entre el trabajo y el capital. Por el contrario, el microempresario participa directamente en el proceso de producción, realizando personalmente algunas de sus actividades; el microempresario es todavía en cierto sentido obrero, un trabajador. En la pequeña empresa, por el contrario, el empresario es un verdadero capitalista, ajeno a las labores de producción que muchas veces ni conoce.

La unión del trabajo y capital se manifiesta además en la presencia del trabajo familiar no remunerado o subremunerado, que legítimamente puede interpretarse como aporte de trabajo del propietario a la empresa.

Este primer factor -naturaleza del trabajo- permite hacer desgloses nitidos entre microempresas y pequeñas empresas. Es microempresa el taller de zapatería del barrio, donde en épocas de alta demanda, el propietario trabaja con diez, doce o hasta más trabajadores contratados para entregar el pedido de zapatos de cuero para dama a un almacén

determinado, pero no es microempresa la diminuta empresa de fotocopiado donde sólo existe un par de fotocopiadoras de propiedad de una persona que contrata a dos trabajadores para operarlas.

3.2.2. ORGANIZACION DEL TRABAJO

La microempresa es una unidad de producción con escasa división del trabajo, en el sentido de que la mayor parte de los trabajadores desempeñan más de una actividad del proceso de producción. En cambio, en la pequeña empresa, los operarios tienden a especializarse cada uno en una actividad.

Un ejemplo de este criterio se puede encontrar entre la "boutique" sofisticada donde se está creando la moda y la sastrería del barrio. En la primera puede haber sólo cinco trabajadores, pero hay un especialista que diseña, otro que corta, tres o cuatro que cosen, otro que filetea, etc.; en la segunda, uno o dos sastres con sus ayudantes realizan todo el proceso de producción.

3.2.3. INSTRUMENTOS DE TRABAJO

En la microempresa pueden haber máquinas, pero el empleo de herramientas manuales mantiene cierta predominancia. La pequeña empresa se diferencia de ella porque allí prácticamente todas las actividades se realizan con máquinas.

Este criterio permite distinguir entre una pequeña empresa de carpintería que presta servicios de torno con sólo tres operarios, cada uno equipado con un torno moderno, y una microempresa de diez trabajadores donde se producen puertas y ventanas de madera con la ayuda de una planeadora anticuada y de serruchos, garlopas, etc. También permite excluir de la categoría microempresario al profesional, médico, ingeniero, etc., que aunque constituya una empresa de un solo empleado en la mayoría de las actividades del proceso de producción, utiliza modernos equipos electrónicos de diagnóstico y medición. Por la misma razón, un cultivo de flores de media hectárea bajo invernadero no es microempresa, mientras que si lo es la parcela campesina de 4 hectáreas. Ni es microempresa una sincronizadora electrónica operada por 5 obreros y si lo es un montallantas tradicional de carretera, igualmente con 5 operarios.

A estos tres rasgos esenciales debemos añadir, en el orden circunstancial, el carácter permanente de la microempresa. Este excluye de la categoría microempresarial a unidades de producción constituidas por tiempo limitado, para realizar actividades pasajeras, como es el caso de la construcción.

3.3. DEFINICION

3.3.1. LA MICROEMPRESA

Se puede decir que habrá microempresa allí donde se encuentren, al menos en algún grado, las características conjugadas que se anotaron anteriormente.

Al definir a la microempresa es importante que se consideren otros factores que sirven de ayuda para comprender mejor el concepto.

3.3.1.1. EL TAMANO

Lo más frecuente es caracterizar a la microempresa por su exiguo tamaño, medido por el número de trabajadores empleados, por el capital (patrimonio) o por las ventas mensuales. Y, efectivamente, en comparación con la mediana y gran empresa, la microempresa tiene siempre un patrimonio relativamente escaso, un número de trabajadores comparativamente reducido y unas ventas mínimas.

Esta característica no es exclusiva de la microempresa, muchas pequeñas empresas poseen un patrimonio inferior al de ciertas clases de microempresas; tal es el caso de muchas empresas de servicios profesionales que pueden tener un capital inferior al de una microempresa manufacturera ordinaria. Otras tienen menos trabajadores, como las plantas hidroeléctricas que se pueden manejar con menos operarios que una ebanistería popular; otras, menores

ventas, etc.

3.3.1.2. LA INFORMALIDAD

La informalidad abarca diversos factores, como el tipo de contratación laboral rara vez hecha por escrito, las relaciones con el Estado referentes a la observancia de normas de la legislación laboral, tributaria y de seguridad social, la organización laxa del trabajo, sin horario y una jornada definida, etc. Estas características le han valido al ámbito socio-económico en el que se mueve la microempresa la denominación de "Sector Informal" o "Niveles Informales".

En la gran mayoría de microempresas se dan estas características y por lo tanto es posible describir la microempresa con ellas. Sin embargo, no todas las microempresas presentan esta informalidad, sino que las hay con un grado relativamente alto de disciplina y organización. Por ello, la informalidad resulta incapaz de definir la microempresa.

En síntesis la Microempresa se puede definir como aquella unidad permanente de producción de bienes o servicios en la que no hay separación de trabajo y capital y una parte importante de las actividades del proceso de producción son realizadas con herramientas por operarios que en su mayoría ejecutan más de una de ellas.

3.3.2. EL MICROEMPRESARIO

Es la persona trabajadora y propietaria de una microempresa, encargada de administrar y dirigir parcial y/o totalmente la empresa, ya que corrientemente delega autoridad en alguno de sus trabajadores y que generalmente es un miembro familiar. Delega en su cónyuge, hijo, pariente o en alguna persona en particular.

3.4. CLASIFICACION

El microempresario se puede clasificar de la siguiente manera:

3.4.1. POR SU NATURALEZA

3.4.1.1. POR NACIMIENTO O HEREDITARIO

En este caso es aquella persona que es propietario y dirige una microempresa transmitida de generación en generación, de padres a hijos. La especialidad o actividad a que se dedica la empresa la ha aprendido desde su niñez, asimilando y mejorando su calidad, de acuerdo a las innovaciones de la tecnología durante el transcurso del tiempo. Posiblemente originada de los antiguos oficios de la Colonia.

3.4.1.2. POR IMITACION Y/O EMPLEO

Es el microempresario que dirige y es propietario de una microempresa, creada recientemente o durante el transcurso de un corto o largo tiempo. Es decir que inició

sus operaciones sin haber sido transmitida aun de padres a hijos. El oficio de la especialidad de la microempresa la aprendió en otra microempresa, en alguna institución especializada, o en fabricas formales en el área de la industria.

El microempresario funda su Empresa imitando a otro microempresario y compitiendo en su propio mercado. Además de profesar el mismo oficio y estar en via de desempleo durante un largo tiempo, decide solucionar su falta de ingreso para el sostenimiento de la familia. Puede ser también que contando con ciertos ahorros decide independizarse, formando su propia microempresa, para no depender sobre todo de patronos explotadores, como ellos mismos dicen.

3.4.2. POR LA ACTIVIDAD A LA QUE SE DEDICAN

3.4.2.1. MICROEMPRESARIO DE SERVICIOS

Es el microempresario que se dedica exclusivamente a la prestación de servicios. Se dedica a la aplicación de su oficio, reformando, reconstruyendo o modificando ciertos bienes o productos anteriormente producidos.

3.4.2.2. MICROEMPRESARIO ARTESANAL O DE PRODUCCION

Es el microempresario que se dedica a transformar la materia prima o un producto en otros productos, es decir la creación de bienes ya sea manualmente por medios

rudimentarios, por maquinaria adecuada para mejorar su calidad o incluso por medios sofisticados.

3.4.3. POR EL AMBITO EN QUE SE DESENVUELVE

El microempresario se ubica en dos sectores bien definidos, estos son:

3.4.3.1. SECTOR URBANO

Es el microempresario cuya empresa se encuentra ubicada en una área densamente poblada, es decir en la ciudad propiamente dicha y con diferentes niveles educativos.

3.4.3.2. SECTOR RURAL

Es el microempresario cuya empresa la ubica en áreas rurales y en las que la actividad predominante es eminentemente agrícola o artesanales, propiamente dichas.

En general el microempresario tiene ciertas características que le son comunes y generales. Corrientemente o en la generalidad de los casos es el vendedor de su propio producto. Es diseñador, operario o un trabajador más y administrador de su propio negocio.

3.4.4. POR EL CAPITAL CON QUE CUENTA (12)

Visto desde este ángulo puede ser:

(12) Orozco Bautista, Víctor Manuel. El Proyecto de Inversión del Microempresario en Guatemala, Editorial Impacto, 1,989.

3.4.4.1. PEQUENA MICROEMPRESA

El total de su capital estará comprendido de Q. 100.00 a Q. 500.00 y el trabajador es el propietario. Su capital en su totalidad está invertido en Capital de Trabajo. Su actividad es eminentemente manual por lo que hay carencia completa de maquinaria. Esta microempresa es la adecuada para los créditos solidarios y una de las más efectivas de financiar por los montos pequeños y cuyos costos de operación son muy onerosos.

3.4.4.2. MICROEMPRESA MEDIA

Su capital total se encuentra comprendido entre Q. 501.00 a Q. 12,000.00. La mayor parte de su inversión se encuentra en activos fijos, tales como maquinaria y equipo. En término medio cuenta con 4 trabajadores y el propietario administra y vende. Su mayor problema es la carencia de maquinaria y equipo complementario, como de capital de trabajo. Podría llamarse " el puro microempresario ". Además tiene nada o poca división de trabajo.

3.4.4.3. MICROEMPRESA GRANDE

Su capital se encuentra comprendido entre Q. 12,001.00 a Q. 20,000.00. Es el que se encuentra ubicado en el último escalón, productivamente hablando. Se encuentra próximo a

la "pequeña empresa". Sus necesidades de financiamiento son como las del anterior, pero sobre todo sus necesidades son de capital de trabajo. Ya existe gran división del trabajo.

3.5. EL PROGRAMA NACIONAL DE LA MICROEMPRESA URBANA

El Gobierno de la República, ante la necesidad de incorporar cambios sustantivos que garanticen un desarrollo económico nacional equilibrado y preocupado por el creciente deterioro de las condiciones de vida de la población guatemalteca, decidió impulsar, dentro del Sistema Multiplicador de Microempresarios -SIMME- el Programa Nacional de Microempresas Urbanas, para coadyuvar a la incorporación en el proceso de desarrollo y dinamismo económico de un amplio sector productivo e informal, que por su tamaño, organización precaria, forma de producción y características de su mercado, ha sido relegado históricamente.

3.5.1 METAS Y OBJETIVOS

El Programa Nacional de Microempresas Urbanas tiene como meta el apoyo crediticio, la capacitación y la asesoría empresarial de 40,800 microempresarios ubicados en las áreas urbanas de la ciudad capital y municipios circunvecinos; así como la capacitación y la asesoría empresarial a los microempresarios de los departamentos del

país.

Al principio, el Programa estimó, que cada microempresa generaría en un año un puesto de trabajo, así como la capacidad de aumentar su demanda de empleo a mediano plazo (3 años) en 1.7 trabajadores adicionales.

3.5.2. OBJETIVOS DEL PROGRAMA

Basicamente los objetivos del Programa se pueden resumir en los siguientes puntos:

- Aumentar el nivel e ingreso de la población, especialmente de aquellas personas vinculadas a la microempresa: Empresarios y Empleados.
- Aumentar la capacidad productiva del Microempresario, a través de la asistencia técnica, el acceso al crédito y a la organización empresarial.
- Generar empleo a estratos poblacionales que por sus características socio-económicas no son sujetos de demanda por otros sectores.
- Incorporar nuevos agentes económicos al marco de las decisiones que inciden sobre el empleo, los salarios, el uso del capital y los sistemas de producción y distribución.
- Fortalecer las instituciones que constituyen el denominado tercer sector, fundamento en la

descentralización de las actividades promotoras del Estado.

3.5.3 SUJETOS DEL PROGRAMA

Las Microempresas Urbanas, como población objetivo, se definen como aquellas empresas de muy reducido tamaño, en las cuales el Microempresario, y muchas veces su familia, aportan el reducido capital de la empresa, al mismo tiempo que participan directamente en el proceso de producción, realizando personalmente gran parte de sus actividades. En ellos predomina una escasa división de trabajo y una baja densidad de capital y tecnología.

Consecuentemente se definió el perfil de las Microempresas Urbanas a partir de los siguientes parámetros:

- Son empresas generalmente de tipo informal, conformadas por un núcleo familiar o un núcleo familiar más algunos trabajadores contratados.
- Son microempresarios productores de bienes y servicios en base a trabajo por cuenta propia, trabajo familiar, formas de producción poco tecnificadas o de tipo artesanal y que en caso de usar mano de obra asalariada, estos no sean más de diez.
- Su tecnología de operación es rudimentaria, con herramientas o máquinas que no exigen manejo complicado y sin divisiones sustantivas en el trabajo.

- Son microempresarios con escaso o nulo acceso al crédito, lo que los condiciona a un precario equipamiento y crónica falta de capital de trabajo. Para optar a la ayuda crediticia del Programa su activo total no debe superar a los Q. 20,000.00, para el primer préstamo y no deberá de exceder de los Q. 35,000.00, para operaciones futuras de crédito.
- No poseen registros contables y éstos son elementales.
- Sus ingresos no son suficientes para permitir la capacitación sistemática y el ahorro.
- Son microempresarios que en su mayoría muestran deficiencias en la administración y gestión de su negocio, así como dificultades para una adecuada comercialización de sus productos, compra de insumos y accesos a mercados.
- Consecuentemente, los ingresos de este grupo poblacional, son bajos y sus oportunidades para mejorarlos están muy reducidas, debido a las restricciones mencionadas.

Adicionalmente las microempresas sujetas al Programa deben presentar perspectivas reales de incremento de empleo, producción y ventas, ingreso familiar y de los trabajadores de la empresa.

Las actividades empresarias que atiende el Programa

son: Producción Manufacturera, Servicios, Artesanías, Pesca Artesanal, Acuicultura, Agroindustria.

Están excluidas del Programa las actividades comerciales.

3.5.4 COMPONENTES DEL PROGRAMA

El Programa de Microempresas Urbanas tiene dos componentes fundamentales: Crédito y Capacitación. Abre una línea de crédito al Microempresario, tradicionalmente marginado de los servicios bancarios, y le proporciona capacitación y asesoría permanente.

3.5.4.1. CAPACITACION

La capacitación, asesoría empresarial y asistencia técnica del Microempresario constituye el elemento más importante de este Programa.

Las experiencias nacionales en programas crediticios y de ayuda financiera no son positivos. La diferencia con el actual es precisamente la capacitación del Microempresario respecto al crédito.

Se consideran tres niveles de capacitación:

- a. Personal técnico y administrativo de las entidades ejecutoras: capacitación en Gerencia de Proyectos de Desarrollo.
- b. Asesores Microempresariales: capacitación en tres

campos fundamentales:

- Programa de Microempresas Urbanas: sus características, filosofía y sistemas operativos.
- Metodología: técnicas de comunicación, medios y procedimientos didácticos, asesoría individual y grupal, técnicas de dinámicas de grupo, técnicas de entrevista, etc.
- Área Técnica: conocimientos básicos de administración de empresas, principios de contabilidad, costos, producción, mercadeo y ventas, proyectos de inversión, análisis financiero, etc.

Además de la capacitación inicial, se contemplan cursos cortos y seminarios a lo largo del proyecto, para la profesionalización y mejora de la asesoría y el aprovechamiento de las experiencias.

La capacitación de los Asesores se inició siguiendo esquemas tradicionales de inducción para continuar con un entrenamiento intensivo basado en la acción-reflexión, extra-aula, denominada "Aprendizaje por Acción" -APA-.

Las funciones relativas a la capacitación corresponden a INTECAP - Instituto Técnico de Capacitación y Productividad -.

3.5.4.2. EL CREDITO

El componente crediticio es la base para la

capitalización y aumento de la escala de operaciones, hace viable, asimismo, la aplicación de las destrezas y conocimientos que provienen de la asesoría empresarial.

Es necesario resaltar el hecho de que en su mayoría los agentes económicos a quienes se destinan los recursos de préstamo no han tenido acceso a los servicios del sistema bancario nacional, debido a que no cumplen los requisitos exigidos para ser sujeto de crédito, por lo que se ven obligados a recurrir a usureros y, en otros casos, a prescindir de la posibilidad de crecer.

Con el Programa de Microempresas Urbanas, se democratiza el acceso al crédito.

3.5.4.3. COMERCIALIZACION

La ejecución del Programa, mediante el desarrollo de las microempresas urbanas, pondrá a disposición del consumidor industrial, comercial y final, los bienes y servicios producidos.

El Programa contempla el apoyo técnico a los microempresarios y organizaciones no gubernamentales en aspectos relativos a mercadeo, presentando propuestas de los canales de comercialización más adecuados para sus productos, así como de sus márgenes de comercialización.

Al Microempresario se le capacita de tal forma que él pueda determinar el precio, la publicidad y la promoción de

sus productos.

3.5.4.4. INVESTIGACION PERMANENTE

Será un desarrollo más eficaz y adecuado de las diferentes actividades del Programa; se ha contemplado la necesidad de efectuar estudios operativos sobre aspectos del mercado, estatuto jurídico del microempresario, formas de participación de la mujer en la actividad microempresarial, realidad educativa y problemática antropológico-social de los sujetos del Programa, etc.

El Sector Informal, en el que se ubican las Microempresas atendidas es todavía desconocido en diversos aspectos, y la investigación del mismo es un componente obligado del Programa.

3.5.5. CARACTERISTICAS DEL PROGRAMA

3.5.5.1. CARACTER MIXTO

El Programa Nacional de Microempresas Urbanas se origina en una preocupación del Gobierno guatemalteco, de atender al sector informal de la economía, en continua expansión, mediante la implementación de mecanismos tendientes a generar nuevos empleos productivos, consolidando y robusteciendo a las unidades microempresariales que se localizan en dicho sector.

Fue voluntad del Gobierno, sin embargo, delinear su

proyecto como una plataforma mixta, en sus componentes estatales y privados. En el Programa intervendrá el Estado facilitando y viabilizando la labor de los verdaderos sujetos operativos del Programa, la Organización No Gubernamental (ONG'S) y los bancos del sistema y el verdadero sujeto generador de empleos productivos, la microempresa.

Esta decisión de crear un programa generador de empleo productivo, en cuya ejecución intervienen organizaciones privadas de espíritu social (no lucrativo) se fundamenta en:

- La experiencia internacional y nacional de que las ONG'S son unidades más ágiles y eficientes para la implementación de este tipo de programas;
- La filosofía de solidaridad y subsidiariedad que sustenta el Gobierno.

Esta filosofía se resume en el proverbial principio de la "ayuda para la autoayuda".

3.5.5.2. CARACTER MULTIPLICADOR

Pequeños programas dirigidos al sector informal se han puesto en práctica en Guatemala y otros países de América Latina. La multiplicación de la asistencia al subsector microempresarial (uno de los componentes del sector informal de la economía pretende poner en pie uno de los mecanismos de solución que Guatemala ha creado imaginativamente.



El principal multiplicador es el Asesor Empresarial, pertenece a un equipo de trabajo de las ONG'S y sus tareas consisten en dar inicio al proceso de selección del microempresario, evaluar sus necesidades financieras, gestionar el crédito, promover su capacitación y convertirse en un apoyo constante en los procesos de producción, distribución y mercadeo.

El segundo multiplicador es el banco de asesores empresariales, que dará la posibilidad de contar con el recurso humano mejor calificado para formar parte de las ONG'S, que lo requieren a lo largo del Programa.

El tercer multiplicador es la relación de sesenta microempresarios a ser atendidos por cada asesor empresarial a un lapso de 12 a 15 meses (relación 60 x 1), este último es un factor clave ya que es la base para que el Programa no sea oneroso y que tenga una cobertura acorde con las necesidades de este grupo poblacional.

El cuarto multiplicador es la capacitación, que fortalece y multiplica los procesos de administración de las ONG'S y la preparación técnica y empresarial de los asesores y microempresarios.

El quinto multiplicador es el crédito al microempresario, pues bajo la modalidad de este Programa se esperan recuperaciones significativas que permitan

multiplicar la posibilidad de conceder más crédito a los microempresarios.

El último multiplicador, pero no menos importante, es el mejoramiento de la eficiencia y capacidad institucional de las unidades ejecutoras, para hacer frente a un programa estratégico de Gobierno.

En resumen, el carácter multiplicador del Sistema Multiplicador de Microempresarios -SIMME- no es más que la traducción del uso óptimo de los recursos humanos, materiales y financieros del Programa.

3.5.5.3. FACTOR RIESGO

El carácter multiplicador del Programa lo torna mucho más riesgoso que los pequeños programas asistenciales. Obviamente, el Estado deberá sufragar, no sólo los costos que ya por definición del Programa le corresponden, sino aquellos que deriven de su necesario carácter experimental, producto de sus propias dimensiones.

3.5.5.4. COMPONENTE SOCIAL

El Programa de Microempresas Urbanas es un programa social que se ejecuta a través de mecanismos económicos. El sector al cual va dirigido, los medios que utiliza y sus propósitos finales subrayan este carácter social:

- Se orienta hacia un sector tradicionalmente olvidado

por los mecanismos propios del estado como un estímulo a la actividad privada (crédito, exoneraciones de todo tipo de impuesto, etc.)

- El objetivo fundamental del programa es básicamente social, pues el resultado que en última instancia se persigue y que es condición fundamental de la misma es la generación de un número de empleos que, por lo menos, logre absorber alrededor de un tercio del crecimiento anual de la Producción Económicamente Activa -PEA- en Guatemala (unos 70,000 nuevos empleos).

3.6. MICROEMPRESAS PRODUCTORAS DE CALZADO DE CUERO EN LA CIUDAD DE GUATEMALA

La producción de calzado a nivel microempresarial es importante en el mercado nacional. Esta actividad es una de las más numerosas dentro del universo atendido por el Programa Nacional de la Microempresa.

La mayoría de estas empresas presentan limitaciones de tipo financiero, técnico-administrativo y de mercadeo, que se hacen más difíciles de solucionar por las graves condiciones económicas que se viven en el país.

El Programa Nacional de Microempresas ha contribuido al desarrollo de este tipo de empresas, pero el financiamiento, que es una parte muy importante del Programa, no en todos

los casos ha logrado los resultados esperados, y el mismo no ha sido otorgado con la asesoría que el caso amerita. Por esta razón han habido empresas que por carencia de una capacitación apropiada y previa al otorgamiento de los créditos, al igual que una asesoría empresarial post-créditos, no han tenido un crecimiento económico suficiente para responder a sus obligaciones crediticias y algunas empresas han tenido problemas financieros de tal magnitud que hacen más difícil su situación.

La mayoría de microempresas productoras de calzado confrontan problemas comunes, que son provocados principalmente por insuficiencia de capital y porque les falta capacidad gerencial. Esta situación es en parte condicionada por el bajo nivel de escolaridad que tienen, ya que un alto porcentaje de estos microempresarios realizaron estudios únicamente a nivel primario.

Además, la falta de conocimientos sobre administración de negocios los limita en muchos sentidos, pero sobre todo en su poder de negociación tanto en sus compras como en ventas. La administración de sus negocios la realizan en forma empírica, lo que impide que tomen medidas adecuadas de control administrativo y que aumenten la productividad a números razonables.

Otro de los aspectos que afecta al gremio en general

es el aumento constante, y en algunos casos exagerado, de los precios de los insumos. Este es quizás uno de los principales problemas que vive el zapatero en la actualidad y esto se refleja en la actividad que realizan. Además se manifiesta por la falta de pago de los créditos que les ha concedido el Programa Nacional de Microempresas. La situación financiera de las microempresas obligó a algunos empresarios a cambiar de actividad. Otros se marcharon a buscar nuevos horizontes a países como los Estados Unidos de América.

Los zapatos que producen o fabrican son diversos, tanto por estilo y diseño. La mayor parte de la producción microempresarial de calzado es de mujer, otra parte es de calzado para niña, otra parte es de calzado para hombre y por último en una cantidad mucho menor es de calzado para niño. La calidad con que producen en un mismo tipo de calzado es diferente, tanto en acabados como en la de los materiales que utilizan. Algunos zapateros en su afán por bajar costos y poder realizar sus ventas utilizan materiales de menor calidad, como es el caso de forro plástico en lugar de piel. Otros utilizan cartón en algunas partes del calzado en vez de cuero o plástico.

Los zapateros tienen problemas de comercialización por razón de precios de venta y calidad de los materiales.

Con los créditos que otorga el Programa los zapateros han tenido un impacto positivo en la producción, ya sea esta en menor o gran escala. Además han requerido los servicios de nuevos operarios, siendo éste un factor muy importante debido a que se le ha podido dar empleo a gran número de personas. También los zapateros han observado la necesidad muy grande de formar mano de obra calificada para mejorar la producción tanto en calidad como en volumen.

Un pequeño número de microempresarios que ha obtenido crédito a través del Programa, considera que obtuvo la maquinaria adecuada porque la compraron a su criterio, por otro lado, otros microempresarios consideran que la maquinaria que adquirieron no la necesitaban realmente. Algunas de las máquinas que han adquirido, las utilizan en forma parcial y otros las usan por pocas horas diarias.

Un gran número de zapateros no reciben descuentos por parte de sus proveedores. Como el encarecimiento de los insumos dificulta la producción a niveles económicos, para bajar costos, algunos microempresarios utilizan materiales más baratos y de esta manera la calidad de calzado nunca puede ser la mejor. Todo esto perjudica al empresario en el desarrollo de su actividad productiva porque sus ventas resultan afectadas.

La mayoría de los zapateros coinciden en que la falta

de capital de trabajo y la falta de maquinaria son las principales causas por las cuales no pueden fabricar y vender más. Sin embargo, otro número de estos microempresarios no conocen máquinas que puedan mejorar la calidad de calzado y aumentar la producción.

Un gran número de microempresarios que producen zapatos llevan registros de sus costos y en la mayoría de los casos este resulta incompleto y por consiguiente no constituye una herramienta administrativa de utilidad práctica para el cálculo de precios.

Los porcentajes de aumento en los precios de venta de los zapateros son inferiores a los de aumento en el precio de los insumos porque estos últimos aumentaron más, observándose que los zapateros tienen dificultades para adaptar sus empresas a la economía inflacionaria que se vive en el país.

El margen bruto de utilidad que cargan a su producción es el 16%. La cantidad promedio en quetzales que recargan a cada par de calzado es de Q. 5.44.

La mayor parte de los microempresarios productores de calzado se encuentra conforme con la calidad que produce. Sin embargo sólo el hecho que ellos se manifiesten en ese sentido, no significa que la calidad del calzado sea la óptima. La calidad del producto que se observa en la

producción microempresarial es diversa y no existe en la mayoría de empresarios un concepto amplio y claro de lo que es calidad.

Otro factor importante, es que una parte de los zapateros averigua precios de la competencia. Esto es importante porque el conocimiento de los precios que rigen en el mercado es una manera de ayudarse para fijar precios de venta. Sin embargo otra parte ignora esta información y, sin darse cuenta, ellos mismos se ponen en desventaja con otros microempresarios porque la fijación de precios no debiera basarse únicamente en los costos que ellos calculan.

La mayor parte de los microempresarios manifiestan que no les afectan las ventas de otros zapateros microempresarios. Sin embargo, se ha establecido que para cierto calzado existe una guerra de precios tal, que hay casos en los cuales la venta no la pueden concretar por falta de competitividad. En vista de tal situación, hay microempresarios que se han visto en la necesidad de buscar otros mercados como el Petén para evitar el cierre de sus empresas. Sin embargo, la situación en un principio fue un poco más fácil, pero al incrementarse sus costos de producción en forma significativa la situación se tornó más difícil, primero por la necesidad de más capital de

trabajo y segundo porque los nuevos precios de su calzado les ha significado una venta más dificultosa y, tercero, los costos de transporte y alojamiento en Petén aumentaron haciendo más caro el costo de comercialización.

Para los zapateros los meses de mayor venta de calzado son de octubre a diciembre, en los que se vende aproximadamente el 75% de la producción anual, el 12% de abril a junio, el 9% de enero a marzo, y por último el 4% de julio a septiembre.

La mayor parte de los microempresarios productores de calzado no cuenta con vendedores. La actividad la realizan por el método de venta directa y son los microempresarios quienes personalmente concretan sus negocios. Esta es otra forma que el microempresario se ve limitado a crecer porque él tiene que dedicarse tanto a producir como a vender el producto.

Otro de los aspectos importantes que es necesario mencionar es que la mayoría de los zapateros puede mejorar los métodos de trabajo de sus operarios para aumentar tanto la calidad como el volumen de producción. Lo más importante de esta información es que el microempresario está consciente de esta situación y no hace nada por mejorarla. Esto demuestra una actitud negativa desde el punto de vista empresarial. Este es un aspecto de la productividad que

todo empresario debe poner la atención debida. La fuerza de trabajo es uno de los recursos más importantes en esta actividad, porque el trabajo manual es fundamental en la producción de calzado. Todo lo que pueda hacerse por mejorar la calidad redundará no sólo en beneficio de la empresa sino que en la medida que la empresa obtenga mayores ganancias, los operarios también podrán verse beneficiados.

La mayor parte de estas microempresas logran hacer economías en sus compras. Esta economía consiste en consultar personalmente precios de los materiales a varias peleterías. De esta manera se trasladan físicamente y utilizan más de su tiempo para hacer sus compras y no están logrando un descuento efectivo porque gastan en transporte y sobre todo están empleando su valioso tiempo en la búsqueda de precios más bajos. En algunos casos logran su propósito pero la economía que obtienen es relativa.

Más del 50% de los microempresarios zapateros no tienen conocimientos básicos de gestión administrativa. Algunos de los microempresarios están conscientes de la necesidad de recibir cursos o seminarios sobre diferentes campos, entre ellos: Curso o Seminario de ventas y comercialización, Seminario sobre formas de asociarse para comprar sus insumos a mejores precios, Seminario sobre

costos y fijación de precios, Seminario sobre formas de tecnificarse y mejorar la calidad del calzado, Seminario o Curso sobre diseño de calzado, Seminario o Curso sobre formas de asociarse para vender más, etc.

El deterioro económico del país está afectando seriamente la producción de calzado porque la mayoría de insumos de la actividad son importados, registrando alzas importantes que hacen más difícil su comercialización y afectan directamente la disponibilidad de capital de trabajo de los empresarios.

En una economía inflacionaria los consumidores racionalizan su gasto familiar, buscando precios más bajos y comprando con menos frecuencia. Si se habla de calzado, a pesar de que se trata de un bien de consumo necesario, el hábito y posibilidad de compra siempre se ve afectado. No obstante, cabe destacar que los problemas que tienen los microempresarios en la actualidad no son atribuibles exclusivamente a una economía inflacionaria. Una buena parte de los mismos son ocasionados por limitaciones financieras y falta de capacidad gerencial. Sin embargo, su entorno provoca situaciones imprevistas porque en general el microempresario no tiene el conocimiento adecuado para desarrollar su actividad productiva con inflación, por lo que no se encuentra preparado para

adaptarse a los cambios en forma apropiada.

Esta actividad sufre también por mano de obra calificada. La capacitación que existe en el país a nivel institucional, no es lo suficiente para atender las necesidades de los zapateros, siendo necesario buscar soluciones para que esta actividad pueda contar con personal preparado.

CAPITULO IV

EL CREDITO BANCARIO POPULAR A MICRO-EMPRESARIOS PRODUCTORES DE CALZADO

Como se mencionó en el Capítulo III, gracias a la propuesta del Gobierno de la República, del periodo '86-'90, se llevó a cabo el Programa de Microempresas Urbanas de Guatemala, el que debido a la aceptación que tuvo en el perímetro de la ciudad capital, se expandió hacia los lugares de la República de Guatemala.

4.1. LOS BANCOS COMO FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Anteriormente se hizo referencia a la importante posición económica que tienen estas instituciones de crédito. También se hizo ver que una de las funciones principales que realizan los bancos del sistema es la de otorgar préstamos a los entes que se dediquen a cualquier actividad económica que coadyuve al desarrollo del país. Sin embargo, no muchos son los entes que califican para ser sujetos de crédito, más aún cuando carecen de bienes que puedan garantizar el monto del crédito que se está solicitando.

Por esto mismo, cuando surgió el Programa de Microempresas Urbanas en Guatemala, para que este mantuviera la elasticidad necesaria para adecuarse a la población objetivo del mismo, que bajo las leyes bancarias vigentes no era sujeto de crédito, se constituyó un Fideicomiso en el

Banco de los Trabajadores por un monto inicial de Q. 8,230,000.00 (Acuerdo Gubernativo 1025-87 de fecha 18 de Noviembre de 1,987).

Posteriormente, por Acuerdo Gubernativo No. 517-89, del 21 de Julio de 1,989, se acordó autorizar la ampliación de los fideicomisos denominados "Fondo de Desarrollo de la Microempresa Urbana", en las Instituciones Bancarias siguientes: Credito Hipotecario Nacional de Guatemala, hasta por un monto de Quince Millones de Quetzales (Q. 15,000,000.00); y Banco Nacional de Desarrollo Agrícola -Bandesa-, hasta por la cantidad de Veinte Millones de Quetzales (Q. 20,000.000.00). Los recursos para aportar al Patrimonio Fideicometido, provendrán de Donaciones de la Agencia para el Desarrollo Internacional -AID-; préstamos de la República de China y fondos de contrapartida nacional.

El Credito Hipotecario Nacional de Guatemala y el Banco Nacional de Desarrollo Agrícola -Bandesa-, en su calidad de Fiduciarios, destinarán los fondos fideicometidos para otorgar asistencia crediticia a los microempresarios a nivel nacional, cuyas condiciones generales y específicas estarán contenidas en las respectivas Escrituras Públicas y Reglamentos de Operación del Fideicomiso.

Por último se transcribe el Acuerdo Gubernativo No.

522-90 de fecha 30 de Mayo de 1,990 en el cual se amplía el fondo constituido en Bandesa y en el Crédito Hipotecario Nacional hasta Cincuenta Millones de Quetzales (Q. 50,000.000.00) en cada uno:

Considerando: Que por Acuerdo Gubernativo Número 1025-87 de fecha 18 de noviembre de 1,987, se autorizó la constitución del Fideicomiso "Fondo de Desarrollo de la Microempresa Urbana", en el Banco de los Trabajadores, por un monto de Ocho Millones Doscientos Treinta Mil Quetzales Exactos (Q. 8,230,000.00); incrementado posteriormente en Sesenta Millones Doscientos Mil Quetzales (Q. 60,200,000.00), con base en el Acuerdo Gubernativo Número 647-88 de fecha 24 de agosto de 1988, operaciones que fueron legalizadas mediante escrituras números 767 de fecha 24 de noviembre de 1987 y 120 de fecha 30 de marzo de 1,989, respectivamente, autorizadas por el Escribano de Gobierno.

Considerando: Que por Acuerdo Gubernativo Número 517-89 de fecha 21 de julio de 1,989, se autorizó la constitución de similares Fideicomisos en el Banco Nacional de Desarrollo Agrícola -BANDESA-, por un monto de Veinte Millones de Quetzales Exactos (Q. 20,000.000.00) y, con el Crédito Hipotecario Nacional de Guatemala, por un monto de Quince Millones de Quetzales (Q. 15,000.000.00); legalizados en su orden en escrituras números 372 y 374,

ambas de fecha 10 de agosto de 1,989, autorizadas por el Escribano de Gobierno.

Considerando: Que la ampliación del ámbito territorial del Programa, cuya finalidad es la de aumentar el nivel de producción, productividad e ingresos de la población participante en las actividades de la micro-empresa y pequeña empresa por medio de capacitación, asesoría tecnológica, acceso al crédito, servicios de apoyo al mercadeo, generación de empleo productivo y el desarrollo del sistema multiplicador de microempresas y pequeñas empresas, hace imperativo ampliar el fondo del fideicomiso en un monto de Sesenta y Cinco Millones de Quetzales (Q. 65,000.000.00), por lo que es procedente emitir la correspondiente disposición legal;

Considerando: Que para alcanzar las metas propuestas por la Comisión Nacional para el Fomento de la Microempresa y la Pequeña Empresa, en todo el territorio nacional, es indispensable modificar la denominación del Fideicomiso por el de "Fondo de Desarrollo de la Microempresa y la Pequeña Empresa".

Por tanto: En ejercicio de las funciones que le confiere el Artículo 183, inciso e) de la Constitución de la Política de la República,

Acuerda:

Artículo 1. Modificar la denominación del Fideicomiso "Fondo de Desarrollo de la Microempresa Urbana" por el de "Fondo de Desarrollo de la Microempresa y la Pequeña Empresa".

Artículo 2. Autorizar la ampliación de los Patrimonios Fideicometidos "Fondo de Desarrollo de la Microempresa y la Pequeña Empresa", hasta por la cantidad de Treinta y Cinco Millones de Quetzales (Q. 35,000.000.00) para el constituido en el Crédito Hipotecario Nacional de Guatemala, y hasta por la cantidad de Treinta Millones de Quetzales (Q. 30,000,000.00), para el constituido en el Banco Nacional de Desarrollo Agrícola - BANDESA -, quedando en consecuencia en ambas entidades Fiduciarias un Patrimonio Fideicometido de Cincuenta Millones de Quetzales (Q. 50,000,000.00). Los recursos financieros de este incremento provendrán de donaciones, préstamos externos y fondos nacionales, de acuerdo a las disposiciones del Estado y conforme las asignaciones contempladas en el Presupuesto General de Ingresos y Egresos del Estado para 1,990 y las que se aprueben para los años subsiguientes en los respectivos presupuestos.

Artículo 3. Los fondos fideicometidos serán destinados por los Fiduciarios, para aumentar la capacidad productiva de los beneficiarios del Programa, por medio de

asesoría empresarial y tecnológica, asistencia crediticia y desarrollo del sistema multiplicador de microempresas y pequeñas empresas en todo el territorio nacional.

Artículo 4. Se faculta a los Ministerios de Finanzas Públicas y de Agricultura, Ganadería y Alimentación, para que en nombre y en representación del Estado de Guatemala, comparezcan ante el Escribano de Gobierno a suscribir con el Banco Nacional de Desarrollo Agrícola - BANDESA -, Banco de los Trabajadores y Crédito Hipotecario Nacional de Guatemala, las correspondientes escrituras públicas de modificación y ampliación de los Fideicomisos.

Para tal efecto el 1 de marzo de 1,991, veintiseis de las instituciones bancarias autorizadas para operar en el país suscribieron el Proyecto del Convenio del Programa Bancario de Crédito Popular.

4.2 CONDICIONES DEL OTORGAMIENTO DE CREDITOS

En un principio el Proyecto del Convenio del Programa Bancario de Crédito Popular, contenía las condiciones siguientes:

4.2.1. DE LOS CREDITOS

Usuarios de Crédito:

- Los micro, pequeños y medianos empresarios con personalidad individual o jurídica, cuya actividad

principal sea aquella a la que se destine el crédito; ya sean empresarios con una actividad establecida, o bien, sean nuevos empresarios. Adicionalmente, crédito para vivienda popular.

- Activos. Los activos de la empresa no deben ser mayores de Q. 150,000.00.
- Numero de Empleados. Un máximo de diez trabajadores por empresa.
- Monto del Crédito. Máximo de Q. 60,000.00 .
- Destino. Todas las actividades productivas, incluyendo el comercio y la vivienda popular. Se excluyen los créditos para el consumo.
- Tasa de Interés. La prevaleciente en cada banco de acuerdo al origen de los recursos.
- Garantías. De acuerdo con las disposiciones de la Ley de Bancos.
- Plazos. De conformidad con las disposiciones de la Ley de Bancos.

Estos créditos serán otorgados por los Bancos y Financieras directamente a los usuarios, o bien a Organizaciones no Gubernamentales dedicadas a Programas de Desarrollo.

Como el Programa Bancario de Crédito Popular constituye un esfuerzo adicional de los Bancos y

Financieras del sistema, se conviene que computarán para el efecto de este convenio los préstamos que desembolsen los Bancos y Financieras participantes, a partir del 1 de marzo de 1,992 y siempre que reúnan las características señaladas.

Los Bancos y Financieras llevarán el registro de los Créditos que se otorguen dentro del Programa en la Cuenta 9317 "Programa de Crédito Popular", autorizada para el efecto por la Superintendencia de Bancos. Por consiguiente, sus saldos y números de préstamos aparecerán especificados en el reporte de los días jueves de cada semana, que rinden a la Superintendencia de Bancos y cuya copia se envía a la Asociación de Banqueros.

4.3. LINEAMIENTOS GENERALES DEL PROGRAMA

Con el propósito de contribuir a mejorar el nivel de empleo e ingresos de un apreciable sector de la población económicamente activa, el 4 de marzo de 1991, la Asociación de Banqueros de Guatemala, promueve el Programa de Crédito Popular en Guatemala, destinado a brindar apoyo financiero y técnico a micro, pequeños y medianos empresarios y crédito para la vivienda popular.

4.3.1. OBJETIVOS DEL PROGRAMA

El objetivo específico del programa es incrementar el

esfuerzo de los Bancos y Financieras del Sistema Bancario de Guatemala, para financiar al micro, pequeño y mediano empresario, de una manera más amplia, coordinada y eficaz.

En términos generales, el Programa propende a incrementar el nivel de ingresos de los empresarios del sector atendido mediante el financiamiento de sus empresas y, en consecuencia, incrementar la producción, crear fuentes de empleo y promover el desarrollo económico del país.

Que el empresario atendido con este Programa obtenga la experiencia y el desarrollo correspondiente que lo transforme de micro, pequeño o mediano, a un empresario que participe en la economía formal.

Proporcionarle al empresario en forma directa o por medio de instituciones especializadas en brindar tales servicios, asistencia técnica en capacitación y asesoría en el manejo de su negocio y darle seguimiento al desarrollo de la empresa durante el plazo del crédito.

4.3.2. EJECUCION DEL PROGRAMA

Para ejecutar este Programa los Bancos y Financieras que participen operarán mediante las formas o ventanillas que se describen a continuación:

1. Créditos que otorguen los Bancos y Financieras

directamente a los usuarios; además proporcionándoles asistencia técnica ya sea por sus propios medios o utilizando los servicios de instituciones especializadas.

Con el fin de hacer homogéneas las particularidades de los créditos concedidos por cada banco y financiera, dentro de este Programa, se adoptan entre otros, los criterios siguientes:

a. Usuarios del Crédito

Los Micro, pequeños o medianos empresarios con personalidad individual o jurídica, cuya actividad ya sean empresarios con una actividad establecida, o bien, los nuevos empresarios con comprobada experiencia en la actividad para la que solicitan el financiamiento. Adicionalmente, crédito para la Vivienda Popular.

b. Activos

Los activos de la empresa no deben ser mayores de Q. 100,000.00.

c. Número de Empleados:

Un máximo de 10 trabajadores por empresa.

d. Monto el Crédito

Máximo de Q. 40,000.00.

e. Destino

Todas las actividades productivas, incluyendo el comercio y la vivienda popular. Se excluyen los créditos para el consumo.

f. Tasas de Interés

La prevaleciente en cada Banco de acuerdo con el origen de los recursos.

g. Garantías

De acuerdo con las disposiciones de la Ley de Bancos.

h. Plazos

De conformidad con las disposiciones de la Ley de Bancos.

2. Créditos otorgados a Organizaciones no Gubernamentales, dedicadas a Programas de desarrollo.

Estas organizaciones serían los deudores principales de los bancos y financieras, y canalizarían los recursos por medio de préstamos individuales, de acuerdo con sus propias normas y procedimientos pero observando los criterios establecidos por los préstamos directos de los bancos y financieras que se han definido en el apartado anterior. Actualmente existen numerosas organizaciones privadas que fueron creadas con el propósito de impulsar y

desarrollar las micro, pequeñas y medianas empresas. Algunas de ellas prestan los servicios de identificación del empresario, le brindan asesoramiento y capacitación gerencial e inclusive, les otorgan financiamiento; cada una, como es natural, ha adoptado sus propias políticas y estrategias. Cada banco y financiera podrá otorgar préstamos a las organizaciones que escoja.

4.3.3. RECURSOS DEL PROGRAMA

Siendo de duración indefinida, el Programa establecerá sus propias metas y los recursos necesarios para alcanzarlas, por periodos anuales o quinquenales, según su propia decisión, sin embargo, para el primer año de operación se proponen Cincuenta Millones de Quetzales iniciales para préstamos.

4.3.4. ACUERDOS GENERALES

Como el Programa Bancario de Crédito Popular constituye un esfuerzo adicional de los bancos y financieras del sistema, creado por intermedio de la Asociación de Banqueros, será formalizado en un documento suscrito por los bancos y financieras participantes y contendrá los compromisos y demás formalidades que decida la propia Asociación. Su Junta Directiva supervisará su

cumplimiento.

Por la misma razón de ser un esfuerzo adicional al que ya se realiza por los bancos y financieras, se conviene que la suma de préstamos que se asignen desde el primer año al Programa, se computarán como préstamos nuevos independientes de los saldos de cartera de cada banco o financiera que reúnan las características señaladas a los del propio Programa.

Los bancos y financieras llevarán un registro de los créditos que se otorguen dentro del Programa, abriendo las cuentas de orden que determine la Superintendencia de Bancos de manera uniforme para todos. Sus saldos y números de préstamos aparecerán especificados en el reporte de los días jueves de cada semana, que rinden a la Superintendencia de Bancos y cuya copia se envía a la Asociación de Banqueros.

El monto del crédito con que cada banco y financiera participe en el Programa, considerado en su conjunto, se determinará en relación al saldo de cartera de cada uno de ellos al 31 de enero de 1991.

Cabe mencionar que actualmente se encuentra paralizado el Programa Bancario de Crédito Popular en todos los Bancos del Sistema por disposición de la Asociación de Banqueros de Guatemala.

No obstante, los microempresarios que estén interesados en solicitar un crédito pueden dirigirse a la Secretaría General de la Nación, quien a su vez los remitirá con cualquiera de las Organizaciones no Gubernamentales - ONG'S - que existen, dependiendo del área donde el microempresario se encuentre ubicado.

Dentro de las Organizaciones no Gubernamentales - ONG'S -, que existen actualmente se tienen:

- ADEPH
Asociación Desarrollo del Potencial Humano.
- ASDESARROLLO
Asociación Civil Guatemalteca para el Desarrollo Integral.
- ASODESPT
Asociación Desarrollo para Todos.
- AYNLA
Ayúdense y Nosotros les Ayudaremos.
- KINAL
Centro Educativo Técnico Laboral.
- DEFAMCO
Desarrollo de la Familia y la Comunidad.
- FE Y ALEGRIA
Asociación Fe y Alegría.
- Fundemix

Fundación para el Desarrollo de Mixco.

- MICROS

Fundación para el Desarrollo de la Microempresa.

- FUNTEC / GENESIS

Fundación Tecnológica - Génesis Empresarial.

- DOLORES BEDOYA

Fundación Dolores Bedoya de Molina.

- COOPERATIVA SAN JOSE OBRERO

- COOPERATIVA INTEGRAL PARROQUIAL GUADALUPANA

- COOPERATIVA HUNAHPU

- COOPERATIVA UNION PROGRESISTA AMATITLANECA -UPA-

- FADES

- CAMARA DE COMERCIO

- ASOPAZAC

- FUNDESPE

Fundación para el Desarrollo de la Pequeña Empresa.

- FAFIDESS

Fundación de Asesoría Financiera a Instituciones
de Desarrollo y Servicio Social.

- ACAM

Asociación Campesina Marquense

- ADESCO

Asociación para el Desarrollo Comunitario

4.4. REGLAMENTO DE CREDITO PARA EL FONDO DE
PRESTAMO A LAS ORGANIZACIONES NO
GUBERNAMENTALES

4.4.1. DEFINICIONES Y CARACTERISTICAS BASICAS

Este Reglamento tiene como objetivo establecer las condiciones y normas especificas a que deben ajustarse los creditos que otorguen las Organizaciones No Gubernamentales a Microempresarios.

Para ello es necesario conocer algunos conceptos básicos, entre los que se encuentran:

Grupo Solidario: Que es el conformado por microempresarios usualmente dedicados a actividades empresariales similares y/o complementarias y entre los cuales existen relaciones de amistad o confianza. Usualmente pertenecen a los estratos microempresariales más pobres por lo que deben organizarse en grupos solidarios para tener acceso al crédito.

Contrato de Fideicomiso: Es el instrumento legal autorizado por el Escribano de Camara y del Gobierno suscrito entre el Ministerio de Finanzas Públicas en Representación del Estado (Fideicomitente), y una Entidad Bancaria del Sistema (Fiduciario), destinado exclusivamente a la creación y operación del "Fondo de Desarrollo de la Microempresa y Pequeña Empresa".

Organización No Gubernamental (ONG'S): Es una entidad que tiene como finalidad prestar un servicio social a la Comunidad, destinado a incrementar el nivel de vida del beneficiario, desarrollando dicha labor sin fines de lucro alguno.

Asistencia Financiera: Es la concesión de préstamos que la ONG'S otorga al microempresario con fondos del fideicomiso.

Asesoría Empresarial: Es el proceso por el cual la Organización No Gubernamental transfiere al microempresario, conocimientos técnicos destinados a incrementar y diversificar su producción y comercio; así como al fortalecimiento administrativo de la microempresa.

Asesor Empresarial: Es la persona previamente capacitada y contratada por una ONG'S para identificar y seleccionar microempresas, proveer asistencia técnica y asesoría al microempresario que incluye:

- Elaborar los planes de acción e inversión
- Preparar solicitudes de crédito
- Gestionar préstamos
- Supervisar la utilización de créditos otorgados
- Evaluar los resultados de la asistencia técnica y financiera
- Velar por el pago oportuno de las amortizaciones y

pago de intereses de los créditos.

Comité de Crédito: Es el órgano de carácter interno de la ONG'S, cuya función es la de resolver sobre las solicitudes de crédito elaboradas por los asesores empresariales.

Secretaría Técnica: Órgano coordinador de las políticas de ejecución del Programa Nacional de la Microempresa y la Pequeña Empresa en las relaciones con las Organizaciones No Gubernamentales y los Bancos Fiduciarios.

4.4.2. EL COMITE DE CREDITO

El Comité de Crédito deberá ser integrado por el Presidente de la Junta Directiva y el Gerente de la ONG'S o las personas que hagan sus veces debidamente acreditados por la Junta Directiva.

El Comité conocerá y resolverá las solicitudes de crédito, en base a las siguientes condiciones:

- a. El cumplimiento de los objetivos, la política general y parámetros del Programa;
- b. La procedencia de los fondos y de los proyectos a los cuales se destinen;
- c. La justificación técnica, económica financiera y de mercado de cada solicitud;
- d. El grado de utilización de la capacidad instalada de producción que ya posea el usuario, específicamente

cuando se trate de financiar la adquisición de maquinaria;

- e. La adecuada composición del crédito, la inflación y una asignación suficiente de recursos financieros que no afecte al usuario; y,
- f. La política de crédito, Reglamentos y Normativos definidos por la Secretaría Técnica de común acuerdo con el Fideicomitente.

El Secretario debe llevar registro de los informes de Comité en los formularios respectivos, de los cuales deberá informar a la Secretaría Técnica de acuerdo a instrucciones que de ésta reciba.

Las resoluciones favorables del Comité tendrán vigencia por un plazo de quince (15) días para su legalización, contados a partir de la fecha en que se notifique al beneficiario. Este plazo podrá ser ampliado por el Comité a solicitud del microempresario, quien deberá presentar la debida justificación por escrito.

4.4.3. REQUISITOS Y CONDICIONES DE FINANCIAMIENTO

Podrán ser sujetos de crédito los microempresarios individuales o grupos solidarios que cumplan con los siguientes requisitos:

- a. Que se dediquen a la producción manufacturera,

artesanal, pesca artesanal, acuicultura, agroindustria, actividades comerciales definidas en un normativo por la Secretaría Técnica, comercialización de la producción y prestación de Servicios.

- b. Que su empresa se localice en la República de Guatemala, de acuerdo a la zonificación de operaciones que corresponda a cada ONG'S, aprobada por la Secretaría Técnica.
- c. Que su empresa tenga como mínimo doce (12) meses de estar funcionando y seis (6) meses de operar ininterrumpidamente.
- d. Su activo total no debe superar a los Q. 20,000.00 para el primer préstamo, y no deberá exceder de Q. 35,000.00 para operaciones futuras de crédito.
- e. Que su empresa tenga como máximo diez (10) trabajadores para el primer préstamo y hasta quince (15) trabajadores para operaciones futuras de crédito.
- f. El propietario debe ser uno de los trabajadores y deberá tener empresa independiente.
- g. Estar exentos de compromisos financieros ajenos a su actividad productiva, que reduzcan significativamente su capacidad de pago.
- h. No ser usuario actual de otro crédito de igual

naturaleza, a los que promueve el Programa Nacional de la Microempresa y Pequeña Empresa. Se exceptúan los casos en que se este gestionando un refinanciamiento, y cumpla con lo dispuesto en el Artículo 24 del Reglamento que estipula: " Para autorizar la ampliación de un crédito otorgado a un microempresario, debe de estar al día en sus cuotas y haber cancelado como mínimo el 50% del préstamo. Además deberá demostrar un comportamiento puntual en el pago de sus últimas amortizaciones. Toda ampliación tendrá el tratamiento de un crédito nuevo.

- i. Toda solicitud de crédito deberá estar condicionada al Crédito de Inicio que indica el Artículo 19, excepto para las de refinanciamiento. El Artículo 19 hace mención de los montos y plazos de crédito que se aprueben en los Comités, tendrán un tratamiento escalonado y de acuerdo a la siguiente tabla:

	MONTO MAXIMO	PLAZO MAXIMO
Crédito de Inicio	Q. 2,500.00	12 meses
Segundo Crédito	Q. 7,000.00	30 meses(13)

- j. Para las solicitudes de crédito del segundo escalón que indica el Artículo 19, es necesario presentar

(13) En la actualidad el Crédito de Inicio puede ser de hasta Q. 15,000.00 y el Segundo Crédito de hasta Q. 35,000.00

al Comité de Crédito el Estudio Técnico de Mercado y Constancia de que la Microempresa disponga de registros contables básicos.

k. Se podrá otorgar créditos a Grupos Solidarios debidamente organizados, quienes deberán cumplir con los requisitos siguientes:

- i. El grupo debe estar integrado con un mínimo de tres a un máximo de cinco miembros.
- ii. Que los miembros tengan relaciones de amistad y confianza.
- iii. Que los miembros tengan empresas independientes, y ubicadas dentro de un área geográfica común.
- iv. Que los requerimientos individuales de capital sean más o menos homogéneos.
- v. Que se presente el documento de formalización debiendo aparecer las firmas del o los responsables de la ONG'S.
- vi. El grupo deberá estar representado por un coordinador y será éste el que lo represente ante la ONG'S, teniendo la responsabilidad de distribuir el préstamo a todos los integrantes del grupo y realizar los pagos correspondientes.

La asistencia crediticia aplicable a personas individuales o Grupos Solidarios se destinará para:

- a. Ampliación de infraestructura para el proceso de producción y comercialización.
- b. Adquisición y/o reparación de maquinaria, equipo y herramienta y mobiliario, sea nuevo y usado. En el caso de los préstamos a Grupos Solidarios el bien puede ser para uso común.
- c. Capital de Trabajo.
- d. Comercialización de la producción.
- e. Comercio de mercadería.
- f. Pago de pasivos incurridos para el financiamiento de la actividad empresarial.

Para las operaciones crediticias, se podrá conceder periodo de gracia con un máximo de tres (3) meses. Las tasa de interés y su variación, si la hubiere, aplicable a estos créditos serán fijados mediante resolución por la Secretaría Técnica de común acuerdo con el Ministerio de Finanzas Públicas.

4.4.3.1. GARANTIAS

Los préstamos se podrán otorgar con las garantías fiduciarias, prendarias, hipotecarias y mixtas. Los márgenes de cobertura de las garantías son las siguientes:

- a. Fiduciaria: Hasta el 100% del monto y saldos insolutos

- b. Prendaria: Hasta el 80% del avalúo de la prenda
- c. Hipotecaria: Hasta el 75% del avalúo del inmueble,
- d. Mixta: La que se constituya, por combinación de las anteriores.

En los créditos con garantía Fiduciaria podrán comparecer uno o más codeudores y el monto de la cuota de amortización no debe de exceder de los márgenes de garantía establecidos en el Código de trabajo que para el efecto se estipulan.

La entrega de fondos, previa aprobación del Comité, la hará la ONG'S respectiva, quien será responsable del otorgamiento del crédito y de la recuperación del mismo.

Toda solicitud de espera, prórroga o renovación, deberá someterse a consideración del Comité de Crédito, para que éste resuelva de acuerdo a las características particulares de cada caso de conformidad con el Normativo específico para estas operaciones elaborado por la Secretaría Técnica de común acuerdo con el Fideicomitente.

Los gastos que ocasione el otorgamiento y legalización del crédito serán hasta del dos punto cinco por ciento (2.5%), calculados por una sola vez sobre el monto del préstamo y podrán incluirse en el total de la solicitud, la cual no podrá exceder del monto máximo autorizado. La cantidad resultante será retenida por la ONG'S al momento

de otorgar el financiamiento, en compensación por los gastos ocasionados.

4.4.3.2. TASA DE INTERES

La tasa de interés que consideran las Organizaciones No Gubernamentales en los créditos otorgados a Microempresarios es similar a las existentes en el Sistema Bancario Nacional.

Actualmente (Julio de 1,994) se otorgan créditos con una tasa de interés entre 27% y 28% dependiendo del tipo de garantía que se ofrece.

Para Créditos con Garantía Fiduciaria la tasa de interés es del 27% y para Créditos con Garantía Hipotecaria la tasa de interés es el 28%.

4.4.4. EVALUACION Y ANALISIS A MICROEMPRESARIOS SOLICITANTES DE FINANCIAMIENTO

Para que el microempresario sea sujeto de crédito es necesario realizar una serie de actividades previas al otorgamiento del mismo, las cuales son necesarias para conocer si el microempresario tiene capacidad de pago.

4.4.4.1. ANALISIS DE DIAGNOSTICO

A esta fase se le llama también estudio de factibilidad o anteproyecto definitivo. Se basa en antecedentes precisos y que se originan de fuentes primarias de información. Se establece un flujo de ingresos

y egresos, simulando con el máximo de precisión lo que sucedería si el proyecto se realizara. Hasta este momento, como mínimo, se habrán realizado cuatro reuniones grupales para dar a conocer el programa y de orientación, así como se habrán hecho tres visitas individuales a cada taller.

Durante estas visitas se adquirirá con el mayor grado de certeza toda la información necesaria para la realización del diagnóstico y se establecerá el estado financiero de la microempresa, hasta la elaboración final del proyecto.

Característica fundamental de esta fase es la falta de registros contables y la carencia completa de información escrita. Aquí se valoriza la experiencia y calidad del Asesor y que es el fundamento central del proyecto.

Durante estas visitas, por intermedio del método de observación, investigación-comprobación de datos y la entrevista personal, se habrán correlacionado los aspectos socio-económicos, compras, ventas, producción, personal y la conformación general de la microempresa.

En esta fase se determinarán dos aspectos de gran importancia, de cuyo resultado dependerá el desarrollo o quiebra de la microempresa. Estos dos aspectos son: establecer las necesidades que verdaderamente afronta la

microempresa y la capacidad de pago que el propietario tiene.

El cálculo de la capacidad de pago se corrobora con la observación de la constitución familiar, su forma de vivir, el número de empleados, el nivel educativo, etc. Se establece cuanto invierte al mes para el mantenimiento de su hogar, lo cual indicará su sueldo como trabajador de la microempresa, no olvidando que el microempresario, generalmente no puede administrar fondos, y gasta lo que gana, sea poco o mucho y desconoce o se olvida de la reinversión.

El estudio de Factibilidad Financiera del proyecto de la microempresa cuantifica los beneficios y costos monetarios del proyecto. Su evaluación debe de realizarse como mínimo durante un periodo de tres meses, según lo exige el Programa de la Microempresa, deberá hacer un seguimiento durante un término de 6 meses, tiempo durante el cual el microempresario se encontrará disciplinado y capacitado para afrontar su nueva situación.

La evaluación del proyecto microempresarial al igual que la generalidad de los mismos, deberá realizarse en seis estudios:

- a. Factibilidad Comercial
- b. Factibilidad Técnica

- c. Factibilidad Legal
- d. Factibilidad Organizacional
- e. Factibilidad Financiera
- f. Factibilidad Económica

4.4.4.2. FACTIBILIDAD COMERCIAL

En este estudio se analiza el sistema y los problemas que afrontan los microempresarios en compras de insumos y materias primas, así como el sistema de ventas que utiliza, lo que se plasma en el mercado.

En el área de compras se ha comprobado que casi el 100% se realizan al contado y en algunas ocasiones les proporcionan crédito a 15 días plazo, con el sistema de cheques prefechados y un sobrecargo, lo que influye negativamente en sus costos. También enfrenta constantemente la escasez de algunas materias primas, que alargan su ciclo de producción.

El problema central que afronta el microempresario es su reducido capital de trabajo. El Programa proporciona financiamiento para capital de trabajo hasta un tiempo máximo de 24 meses. Cuando el crédito es combinado se da a 36 meses plazo en promedio. Es por esta razón que esta fase debe ser motivo de análisis y estudio.

Otra área de vital importancia es el mercado, que indica la aceptabilidad que tendrá el producto en su

consumo o uso, que define y cuantifica la demanda, como principal elemento del ingreso, ante la determinación del costo de producción e inversión de las microempresas.

4.4.4.2.1. ANALISIS DEL MERCADO DEL MICROEMPRESARIO

4.4.4.2.1.1. OBJETIVO DEL MERCADO

Se considera que el microempresario tiene como objeto fundamental ofrecer y vender su producto en el menor corto plazo y el mejor precio posible. Corrientemente considera y hace sus ventas en forma diaria o durante el transcurso de una semana, ya que generalmente el ciclo de producción para un lote de mercancía es de lunes a sábado de cada semana.

4.4.4.2.1.2. CARACTERISTICAS GENERALES DEL MERCADO

El microempresario tiene el concepto de que su mercado es el área física donde en determinados días tiene oportunidad de expender sus mercancías y/o lugares definidos donde a comerciantes e intermediarios vende su producto.

El microempresario entiende por mercado el lugar en donde vende corrientemente, pero inconscientemente participa en la constitución del precio por medio de la oferta y la demanda. Siempre trata de monopolizar el mercado aun a costa del sacrificio de bajar el precio a

capricho e individualmente.

Tiene conciencia de la calidad de su producto y sabe distinguir las necesidades que satisface su mercancía. También tiene noción sobre la influencia que tiene el ingreso de las personas, como la época de la mayor circulación de la moneda y la repercusión en la capacidad de compra del demandante.

Sabe distinguir y tiene plena conciencia de las épocas estacionarias. Conoce la época de la demanda de cada producto y es capaz de producir lo que requieran sus clientes. En gran porcentaje los microempresarios colocan su producto al crédito, sin hacer ningún recargo por el beneficio del capital empleado y otorgado a sus clientes, especialmente a los intermediarios.

Generalmente utiliza intermediarios y la demanda no es del consumidor final, por lo que su mercado se reduce, lo que influye en una baja de precio. Corrientemente el microempresario tiene la desafortunada costumbre de no recuperar el costo de los activos fijos, es decir el desgaste de la maquinaria y equipo que utiliza en el proceso de producción.

También suele corrientemente no incluir dentro de su precio el trabajo físico personal que utiliza y de las funciones como empresario que realiza en el proceso de

producción de las mercancías que produce.

El microempresario cuando coloca sus mercancías en el mercado, generalmente se conforma que en los precios de sus productos se recuperan los gastos materialmente empleados que percibe, como los salarios pagados, las materias primas utilizadas y algunos otros gastos que realiza y que son de pago inmediato. Todos aquellos gastos o costos intangibles y que son diferidos para ser pagados posteriormente, como lo son: Prestaciones laborales, intereses por el capital prestado, desgaste de maquinaria y equipo y el trabajo realmente utilizado y hecho por el empresario en la producción, los pasa desapercibidos.

4.4.4.3. FACTIBILIDAD TECNICA

En esta fase se analizará la microempresa para determinar la forma y las distintas condiciones de producir el bien o servicio. Es decir se medirá su capacidad instalada y hasta qué punto cuenta con la maquinaria y equipo necesario para su producción. Se determinan las necesidades para solucionar su problema y cuantificar su financiamiento. Financiamiento que le ayudará a obtener mejor calidad, mayor tecnificación y agilización de su ciclo de producción.

Se establecerán con veracidad los costos y gastos incurridos en la elaboración de los productos presentes y

los programados para un futuro próximo.

Se tomará en cuenta la calidad que se le dará al producto, tanto técnicamente en su diseño superficial, como en la calidad de las materias primas que se utilizan.

En resumen se analizarán cualitativamente y cuantitativamente los siguientes aspectos:

- La mano de obra utilizada
- La maquinaria y equipo con que cuenta la empresa
- La materia prima utilizada
- El local de la actividad productiva (infraestructura).

En casi la totalidad de las microempresas el propietario desempeña el cargo de un trabajador más, así también, administrador, técnico y muchas veces vendedor, lo que le asegura su supervivencia. En promedio le dedica diez horas diarias de trabajo a su empresa, comprendidas de lunes a sábado de cada semana; ante todo cuando la microempresa "es pequeña" y el único trabajador es el propietario.

Es motivo interesante de estudio las máquinas y equipo con que cuenta la microempresa, la que será de acuerdo al tamaño de la misma. La constitución de máquinas, equipo, tamaño y estructura del local, le imprimirá la capacidad y eficacia a la producción total de la microempresa. De aquí

dependerá en gran parte la calidad del producto.

Generalmente las necesidades del microempresario son por carencia de maquinaria y equipo adecuado, por lo que es de vital importancia el análisis del proceso de producción.

La materia prima utilizada, es de gran importancia en la producción y de allí dependerá en gran parte la calidad de los productos. Cuando se han hecho los estudios respectivos en cada microempresa se han detectado la falta de capacidad para compra de materias primas y la necesidad de proporcionar financiamiento para capital de trabajo.

Y por último tiene importancia el edificio o local que ocupa la microempresa. Este local debe reunir ciertas características que faciliten y den mayor agilidad a la producción. El local debe proporcionar flexibilidad, seguridad y provocar amenidad en la realización de las operaciones y actividades de la producción.

Aproximadamente el 50% de los talleres de las microempresas se encuentran ubicadas en locales con malas condiciones. En gran cantidad de microempresas los locales desempeñan, al mismo tiempo, funciones distintas: dormitorio, sala, comedor y taller. Construcciones en pésimas condiciones carentes de ventilación e iluminación. De aquí la necesidad de financiamiento para infraestructura.

4.4.4.4. FACTIBILIDAD LEGAL

Es necesario estudiar durante la elaboración del proyecto algunos aspectos legales que no son posibles evadir, a pesar de que es sabido que la totalidad de los requisitos legales los incumple, desde el pago de impuestos, prestaciones laborales, salarios mínimos, etc.

El propio microempresario que se ha superado y ha incrementado su producción, cuando intenta expandir su mercado y sale de su área tradicional e inicia su ingreso al sector formal, tropieza con ciertos legalismos. Siendo los más corrientes: obtener patente de comercio, lo que implica la implementación de contabilidad formal.

También se le pone mucho énfasis y cierta obligatoriedad al microempresario que se dedica a la producción de productos alimenticios y algunos otros relacionados con la salud, por lo que debe cumplir con la licencia sanitaria respectiva.

En esta última instancia el propio microempresario va tomando conciencia, conforme se va formalizando y desarrollando, de la importancia de irse legalizando gradualmente.

4.4.4.5. FACTIBILIDAD ORGANIZACIONAL

Aunque generalmente el microempresario carece en su totalidad de registros, procedimientos y normas escritas,

si tiene alto grado organizacional y capacidad administrativa.

El microempresario llega a dominar tanto la actividad a la que se dedica, por lo que es un excelente maestro para dirigir a su personal y capacitarlo en ciertas áreas de su proceso productivo.

Organiza a sus trabajadores para ejecutar las actividades correspondientes a su producción, aunque sea informalmente. Gran porcentaje de microempresarios, sobre todo los más recientes de ejercer su actividad, dominan técnicas para trabajar en serie y la división de trabajo, conocimientos adquiridos en la gran industria del sector formal y que ponen en práctica en su empresa.

Corrientemente adecua su producción conforme a sus ventas y su mercado.

El microempresario es deficiente en la actividad ejecutiva como administrador. Como administrador financiero es también deficiente y uno de sus defectos más negativos es gastarse la totalidad de lo que gana. Razón que lo mantiene en un estado de estacionalidad y subdesarrollo en comparación con el sector formal. Esto aunado a lo negativo en cuanto a procedimiento y controles administrativos, le restan más efectividad y productividad. Esto constituye un reto que el asesor debe enfrentar, guiar

con la mayor eficiencia a los microempresarios pertenecientes al Programa. El estudio y análisis sobre este aspecto administrativo y la orientación que se le dé a cada microempresa, es tan importante, que de una deficiente organización, redundará negativamente en el proceso del proyecto.

4.4.4.6. FACTIBILIDAD FINANCIERA

El estudio financiero elaborado a la microempresa es el que determinará en último análisis la situación económica de la misma e indicará su situación futura. Simulará con la mayor precisión posible los flujos de ingresos y egresos, los costos y gastos, así como sus ventas proyectadas durante un año como mínimo. El proyecto plasmará el desarrollo futuro de la empresa y gran parte de su éxito dependerá del seguimiento y asesoramiento que se le debe dar como evaluación final por el asesor.

Especialmente se tomará muy en cuenta lo siguiente:

4.4.4.6.1. DETERMINACION DE COSTOS O COSTEO

Tiene por objeto calcular con precisión el costo de las materias primas e insumos, como de la mano de obra empleada en cada producto hecho, el que se conoce como " Costo de Producción " .

Se agruparán todos los demás gastos en que se

incurren en la actividad productiva, tales como: sueldos, transporte, energía eléctrica, alquileres, depreciaciones, intereses gastos, etc., Se elabora un Estado de Resultados. La utilidad obtenida indicará, después del cálculo de 35% que establece el reglamento de crédito, la capacidad de pago.

4.4.4.6.2. DETERMINACION DE LAS COMPRAS

Se corroborará el total de las compras que se realizan y son necesarias para la producción. Si las compras se hacen al crédito o al contado.

4.4.4.6.3. DETERMINACION DE LA PRODUCCION

Los cálculos anteriores facilitan conocer con mayor facilidad la producción. El microempresario realiza su producción, generalmente, con suma escasez como consecuencia de la falta de capital de trabajo y por la deficiencia en materiales y equipo. No obstante es muy ingenioso para diversificar su producto y constantemente hace innovaciones que es muy bien aceptado por el consumidor final.

El microempresario es muy renuente para mejorar su calidad, aduciendo que los clientes que conforman su mercado no estarían en condiciones de aceptar un incremento

a los precios, debido a que los constituyen personas de escasos recursos.

El microempresario sabe distinguir cuales son sus productos líderes y cual de ellos le produce mayor beneficio. También conoce que productos le deja muy poco o ningún beneficio pero que utiliza como eslabón para colocar otro.

4.4.4.6.4. DETERMINACION DE LAS VENTAS

Cuando se analizan las ventas, prácticamente se está en disposición de medir el mercado. Las ventas es el termómetro que mide los ingresos de la microempresa y generalmente establece su prosperidad y su desarrollo.

Las ventas determinan la magnitud de la microempresa. Se ha observado que la mayoría de los microempresarios medios, invierten las dos terceras partes de su capital de trabajo para proporcionarle crédito a sus clientes. Estos créditos los proporcionan comúnmente de 15 a 30 días plazo, sin ningún recargo, lo que nos indica que resulta financiando a sus clientes. Un 5% de estos microempresarios por esta circunstancia se van a la quiebra o se descapitalizan como consecuencia de la irrecuperabilidad de sus cuentas por cobrar.

Durante el planteamiento del proyecto necesariamente se requiere tomar muy en cuenta la situación anteriormente

descrita, para sugerirle las medidas adecuadas y proporcionarle el asesoramiento indispensable al microempresario. De esta manera se asegura el cumplimiento de las metas propuestas. En realidad lo que se pretende es medir los ingresos ya que éste es un factor muy importante.

4.4.4.6.5. DETERMINACION DE LAS PROYECCIONES

Lo que se persigue fundamentalmente con las Proyecciones, es simular con la mayor precisión posible las ventas programadas a un tiempo determinado. Proyecciones que a un futuro próximo de un año se calcularán mes a mes, tomando en consideración los periodos estacionarios.

Cuando se calculan las proyecciones del microempresario se hará bajo la base de producción. Producción que contemplará toda la gama de productos de mayor demanda, es decir productos líderes.

Es decir que tomará muy en cuenta los gastos y costos utilizados por la microempresa. Su futura demanda y oferta para medir los ingresos. Por lo que también es necesario diseñar otro Estado de Resultados, pero en este caso, proyectado para reflejar la nueva rentabilidad.

La función primordial de la factibilidad financiera es la determinación de la Rentabilidad del Proyecto. Esta rentabilidad se hará desde el punto de vista de la utilidad

sobre ventas que es el establecido por la entidad fiduciaria. En última instancia lo que se hace en esta etapa es la Evaluación del Proyecto.

Aquí se determinará las fuentes y condiciones del financiamiento para la microempresa y el fin primordial para lo que se hará la inversión. Inversión que se hará de acuerdo con lo establecido con el Programa y que puede ser: maquinaria y equipo, materias primas (capital de trabajo), construcciones, adiciones y mejoras para la empresa (infraestructura).

Las incertidumbres del cumplimiento de las proyecciones, ocurrencias y predicciones futuras del Proyecto, se consideran de alto riesgo. Riesgos que técnicamente todo asesor considerará y tratará de minimizar. Los riesgos más comunes son: la informalidad y la falta de educación y preparación del microempresario para el manejo de fondos, lo cual se traduce en una deficiente administración financiero-contable.

4.4.4.7. FACTIBILIDAD ECONOMICA

Se tratará de analizar todo el aspecto que socialmente encierra un proyecto y sobre todo lo que redundará en beneficio de la sociedad.

El Programa de la Microempresa tiene una conformación eminentemente social, es decir que el impacto que en la

sociedad guatemalteca ocasiona es significativamente grande.

Los beneficios sociales que mayor impacto han generado es la creación de empleo, razón por lo que el programa le da un carácter de obligatoriedad y es muy celoso en su fiel cumplimiento.

El Programa proporciona una influencia educativa, cultural y económica a nivel familiar, por intermedio del asesoramiento, formación técnica, financiero y crediticio que ofrece.

También, aunque el programa no lo estipula, estimula al microempresario, para que se relacione y trabaje en grupo o asociaciones. La formación de un frente común que han constituido para afrontar sus necesidades más urgentes.

Además la oportunidad que el sector informal tendrá para el mejoramiento de la producción y productividad a nivel macroeconómico nacional, ya que el área que la microempresa representa es muy grande.

El proyecto ideal y que conlleva el desarrollo necesario de cada microempresa, es aquel que ha sido hecho con profesionalismo, analizado y verificado con criterios acordes a la filosofía del Programa de la Microempresa.

CAPITULO V
CASO PRACTICO

El señor Francisco Luis Quintanilla Corzo se presenta a las oficinas de una Organización No Gubernamental (ONG) que opera en la ciudad capital de Guatemala, con el objeto de que le sea proporcionado un crédito.

El señor Quintanilla Corzo manifiesta ser microempresario, que se dedica a la fabricación de calzado para caballero, que en Mayo de 1,986 inició su actividad, lleva 6 años y 9 meses de alquilar el bien inmueble donde tiene ubicado el taller, cuenta con 9 trabajadores incluyéndose el. También informa el señor Quintanilla Corzo que anteriormente ya había obtenido un préstamo, siempre dentro del Programa de la Microempresa, el que terminó de cancelar en 1991.

También informa que él tiene aproximadamente invertido en la Microempresa Treinta Mil Quetzales (Q. 30,000.00). Esta interesado en solicitar un crédito de Doce Mil Quetzales (Q. 12,000.00), el cual lo utilizará para la adquisición de materia prima, y ofrece una garantía Fiduciaria. Su taller esta ubicado en la 26 Calle 2-37 zona 1, Ciudad.

Con esta información preliminar se procede a llenar la siguiente ficha de Identificación del Microempresario.

NOMBRE ONG
IDENTIFICACION DE MICROEMPRESARIOS

NOMBRE DEL ASESOR: Ramiro Beltrán Beltrán CODIGO: 00-069-B-951

LUGAR Y FECHA: Guatemala, 18 de Noviembre de 1,993.

NOMBRE PROPIETARIO: Francisco Luis Quintanilla Corzo
DIRECCION PERSONAL: 5a. Avenida 8-65 Zona 8 TELEFONO: 659086
EDAD: 37 años SEXO: (X) MACULINO () FEMENINO
CEDULA NO.: I-9 REGISTRO: 56760 EXTENDIDA EN: Quetzaltenango
PROFESION Y OFICIO: Estudiante
ACTIVIDAD A QUE SE DEDICA: Fabricación de Calzado
NIVEL EDUCATIVO: () Primaria (X) Secundaria () Universitaria () Otros
ESTADO CIVIL: () Soltero(a) (X) Casado(a) () Unido

NOMBRE DE LA MICROEMPRESA: No tiene TELEFONO: -----
DIRECCION: 26 Calle 2-37 Zona 1
LOCAL QUE OCUPA: () PROPIO (X) ALQUILADO () OTRO
RENTA: Q. 400.00 TIEMPO DE ESTAR EN EL LOCAL: 6 Años
NOMBRE DEL PROPIETARIO: Claudia Medina de Hurtado TELEFONO: 698045
FECHA EN QUE INICIO OPERACIONES: MAYO 1,986
ESTIMACION DEL ACTIVO TOTAL DE LA MICROEMPRESA:
() 1 A 8,000 () 8,001 A 28,000 (X) Más de 28,000
TIENE CREDITO? () INSTITUCIONAL () PARTICULAR (X) NINGUNO
MONTO: Q. ----- INTERES: -----

ACTIVIDAD: (X) MANUFACTURERA O ARTESANAL () DE SERVICIOS
DETALLE DE LA ACTIVIDAD TIPO DE PRODUCTO/SERVICIO CODIGO
Fabricación de Calzado Zapato para Caballero del
No. 37 al 44. 03162

NUMERO DE TRABAJADORES: FAMILIARES: No
(Incluye Microempresario): 9 (nueve) PERMANENTES: SI
ACLARACIONES: -----
TIENE CASA PROPIA? () SI (X) NO CUANTO AMORTIZA/MES? -----
OCUPACION DE LA ESPOSA: Ama de Casa INGRESO MENSUAL Q. -----
CUANTAS CARGAS FAMILIARES TIENE? 3 (tres)
CUANTOS HIJOS TIENE? 2 (dos) CUANTOS TRABAJAN? -----
APORTE AL HOGAR DE HIJOS QUE TRABAJAN: Q. -----

Firma Microempresario

Firma Asesor

Firma Supervisor

Ya que el interesado ha llenado la Ficha de Identificación, un asesor se encarga de ir a verificar la información contenida en la misma. Aquí el asesor realiza la primera visita al taller del microempresario.

El asesor en esta primera visita, además de verificar la información, conversa con el microempresario con el objeto de conocer más el funcionamiento de su negocio.

Ya realizada la visita, el asesor le proporciona al Microempresario una Solicitud de Crédito, a la cual le debe de adjuntar la siguiente documentación:

1. Dos fotocopias de la Cedula de Vecindad completa del solicitante, codeudor (fiador) y codeudor moral (fiador).
2. Constancia de trabajo del fiador, que contenga:
 - a. Nombres y Apellidos completos del fiador
 - b. Fecha de ingreso a la empresa
 - c. Puesto que desempeña
 - d. Sueldo mensual (especificando bonificaciones y/o comisiones incluyendo las deducciones, indicar si trabaja por contrato)
 - e. Fecha, sello y firma de persona responsable (Director, Gerente, Jefe de Personal)

De esta constancia presentar original y una fotocopia.

3. Si es empleado público:
 - a. Presentar original y una fotocopia de comprobante de pago.
4. Si es empleado de la iniciativa privada:
 - a. Presentar dos fotocopias del comprobante del ultimo pago recibido (Boleta de Pago, Voucher o Codo).

NOTA: NO SE ACEPTAN FIADORES QUE TRABAJEN EN EMPRESAS INFORMALES (MICROEMPRESAS)

5. Facturas proformas o cotizaciones de los bienes y servicios que se adquiriran con el financiamiento (original y fotocopia).
6. Dos referencias personales del solicitante y fiador (Dirección, teléfono de vivienda y trabajo).
7. Referencias crediticias del solicitante y fiador (nombres, direcciones, teléfonos)
8. Participar en reuniones grupales
9. Participar en capacitaciones Post-Credito (administrativos y tecnologicos)
10. Una Fotografia tamaño cedula reciente.

El asesor ayuda al microempresario a llenar su solicitud.

A esta solicitud se le acompaña un Juego (original y Copia) de los siguientes informes:

- Diagnóstico y Plan de Acción e Inversión
- Informe de Ventas, costos y Utilidades
- Balance General del negocio
- Estado de Resultados Proyectado a 3 meses
- Cuadro Comparativo de Costos y Productos
- Referencias de clientes y proveedores.

Todos estos informes los elabora el Asesor con la ayuda del microempresario, para lo cual el Asesor realiza mínimo 2 visitas más al taller del microempresario.

NOMBRE DE LA ONG

SOLICITUD DE CREDITO

CODIGO ASESOR: 000

CODIGO MICROEMPRESARIO: 00-069-B-951

DATOS DEL SOLICITANTE

NOMBRE COMPLETO: Francisco Luis Quintanilla Corzo
 DIRECCION: 5a. Avenida 8-65 Zona 8 Ciudad. TELEFONO: 659086
 MUNICIPIO: Guatemala DEPARTAMENTO: Guatemala NO. CED.: I-9 56,760
 EXTENDIDA: Quetzaltenango NACIONALIDAD: Guatemalteca ESTADO CIVIL: Casado
 EDAD: 37 años PROFESION U OFICIO: Estudiante

REFERENCIAS PERSONALES	DIRECCION	TELEFONO
Sasha Durán	33 Calle 56-90 Zona 12	345689
Ronaldo López	50 Calle 34-12 Zona 11	568796

REFERENCIAS COMERCIALES	DIRECCION	TELEFONO
Peletería La Merced	20 calle 1-50 zona 1	511499
Todos Suc.	21 calle 2-45 zona 1	532345

DATOS CODEUDOR 1

NOMBRE COMPLETO: Armando José Martínez Cuéllar
 DIRECCION: 25 Avenida 12-40 zona 5 Jard. de la Asunc. TELEFONO: 354090
 MUNICIPIO: Guatemala DEPARTAMENTO: Guatemala NO. CED.: A-1 214500
 EXTENDIDA: Guatemala NACIONALIDAD: Guatemalteca ESTADO CIVIL: Casado
 EDAD: 34 años PROFESION U OFICIO: Estudiante
 NO. IGSS: 16140403-9 NO. NIT.: 546789-0
 LUGAR DONDE TRABAJA: Serpresa DIRECCION: 14 Calle 8-00 Zona 9
 TELEFONO: 300090-317027 PUESTO QUE DESEMPEÑA: Comerc. Indiv./Vendedor
 SUELDO: Aprox. Q. 9,275.00 OTROS INGRESOS: ---- ESPECIFIQUE: ---

REFERENCIAS PERSONALES	DIRECCION	TELEFONO
Gustavo Aguirre	25 Avenida 12-03 zona 5	354576
Alicia Montoya	14 calle 8-00 zona 9	312111

REFERENCIAS COMERCIALES	DIRECCION	TELEFONO
Risdesa	10 Calle 2-35 zona 10	362576
Todos Suc.	21 calle 2-45 zona 1	532345

DATOS CODEUDOR 2

NOMBRE COMPLETO: Julia Lucrecia Medina Gonzalez de Quintanilla
 DIRECCION: 5a. Avenida 8-65 Zona 8 Ciudad. TELEFONO: 659086
 MUNICIPIO: Guatemala DEPARTAMENTO: Guatemala NO. CED.: A-1 745213
 EXTENDIDA: Guatemala NACIONALIDAD: Guatemalteca ESTADO CIVIL: Casada
 EDAD: 30 años PROFESION U OFICIO: Empleada
 NO. IGSS: ----- NO. NIT.: -----
 LUGAR DONDE TRABAJA: ----- DIRECCION: -----
 TELEFONO: ----- PUESTO QUE DESEMPEÑA: -----
 SUELDO: ----- OTROS INGRESOS: ---- ESPECIFIQUE: -----

REFERENCIAS PERSONALES	DIRECCION	TELEFONO
Sasha Durán	33 Calle 56-90 Zona 12	345689
María Godínez R.	5a. Calle 3-45 zona 7	912345

REFERENCIAS COMERCIALES	DIRECCION	TELEFONO

GUATEMALA, 19 DE Noviembre DE 1,993.

DECLARO QUE LOS DATOS PROPORCIONADOS SON CIERTOS Y EXACTOS Y AUTORIZAMOS A LA ENTIDAD FIDUCIARIA PARA QUE VERIFIQUEN LA INFORMACION PROPORCIONADA COMO LO CONSIDERA CONVENIENTE.

Firma Solicitante

Firma Codeudor 1

Firma Codeudor 2

NOMBRE DE LA ONG		CRITERIOS DE EVALUACION
DESTINO	MONTO A INVERTIR	FECHA EN QUE SE HARA LA INVERSION
Materia Prima	Q. 12,000.00	Diciembre 1,993.
1) Estado de Pérdidas y Ganancias proyectado a 3 meses tomando en consideración el recurso crediticio, según formulario que se adjunta.		
2) Opinión del Asesor Empresarial.		
Capacidad de Pago mensual	Q. 850.00	
Debe concederse el crédito?	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
Monto Propuesto	Q. 12,000.00	Plazo propuesto 18 meses
Forma de Pago:	Q. 824.07	Período de Gracia: -----
Tipo de Modalidad:	<input checked="" type="checkbox"/> Fiduciaria	<input type="checkbox"/> Prendario <input type="checkbox"/> Hipotecario
	<input type="checkbox"/> Mixta	
Forma de entrega de desembolsos:	Únicamente a Proveedores	

Firma Asesor

PARA USO EXCLUSIVO DEL COMITE

PENDIENTE () NEGADO ()

APROBADO (SI) EXPLICACION DE DECISION: Se aprueba, reforzando la garantía con acta adicional de embargo a favor de la ONG y cheque postfechado por el monto total.

CONDICIONES

MONTO: Q. 12,000.00 PLAZO: 18 Meses PERIODO DE GRACIA: -----
INTERES: 28% CUOTA NIVELADA: Q. 824.07 GARANTIA: FIDUCIARIA

Firma Representante Entidad Fiduciaria

Firma Representante C.N.G.

PARA USO EXCLUSIVO DEL BANCO

Fecha de Inicio: _____ Fecha de Vencimiento: _____
Tasa de Interés: _____ Otros Descuentos: _____
Valor de Avaluo: _____

IDENTIFICACION DEL MICROEMPRESARIO

BOLETA: 372
 FECHA: 23-11-93

FECHA DE
 ASIGNACION: _____
 CODIGO
 ASESOR: _____

A. DATOS PERSONALES

NOMBRE EMPRESARIO: Francisco Luis Quintanilla Corzo
 DIRECCION VIVIENDA: 5a. Avenida 8-65 Zona 8 Ciudad Capital
 PROPIO: _____ ALQUILA: SI
 PROFESION: Estudiante OFICIO: Zapatero

B. DE LOS INGRESOS

COMO PERCIBE SUS INGRESOS, COMO PROPIETARIO: SI O TRABAJADOR: _____

COMO TRABAJADOR

NOMBRE DE LA EMPRESA DONDE TRABAJA: _____
 HORARIO: _____ PUESTO QUE DESEMPEÑA: _____
 SUELDO: _____ INGRESOS: _____

COMO PROPIETARIO

ACTIVIDAD A QUE SE DEDICA: Supervisa el trabajo y labora
 DIRECCION DE LA MICROEMPRESA: 25 Calle 2-37 Zona 1
 LOCAL PROPIO; _____ LOCAL ALQUILADO: SI
 FECHA INICIO ACTIVIDADES: MAYO /86 TIEMPO DE ESTAR EN EL LOCAL: 6 años
 ESTIMACION TOTAL DE LA MICROEMPRESA: Q. 30,000.00
 CUANTOS TRABAJADORES TIENE: Ocho HA TENIDO PRESTAMO DE ALGUN TIPO: SI
 CON QUE EMPRESA O INSTITUCION: ONG/SIMME (Banco de los Trabajadores)
 MONTO CONCEDIDO: Q.5,000.00 SALDO PENDIENTE: Q. 0.00
 TUVO ATRASOS EN SUS PAGOS: SI NO XX ESPECIFIQUE: _____

C. DEL FINANCIAMIENTO A SOLICITAR

A CUANTO ASCIENDE EL MONTO A SOLICITAR: Q. 12,000.00
 QUE DESTINO HARA AL FINANCIAMIENTO SOLICITADO Compra de Materia Prima

QUE TIPO DE GARANTIA PUEDE OFRECER:

FIDUCIARIA: XXX PRENDARIA: _____ HIPOTECARIA: _____ MIXTO: _____

D. CRITERIO DEL ENTREVISTADOR

ACTITUD DEL ENTREVISTADO ANTE LA FORMA DE PAGO A PROVEEDOR:

DISPUESTA: _____ INDISPUESTO: _____ INDIFERENTE: _____

DEBE GESTIONARSE EL CREDITO? _____ SI _____ NO _____

ESPECIFIQUE: _____

OBSERVACIONES: _____

NOMBRE ONG
DIAGNOSTICO Y PLAN DE ACCION E INVERSION

CODIGO ASESOR

CODIGO MICROEMPRESARIO

A). AREA DE COMPRAS

- 1) Qué materiales utiliza? piel, seda, pegamento, tapa de hule, forro, barniz, pastas, lija, hilo, cuero, etc.
- 2) En qué lugares compra? y por qué Peletería La Merced, Juan Carlos De León Martínez, por su precio y calidad.
- 3) Se le dificulta conseguir sus materiales? (X) SI () NO
Explique: No posee el capital suficiente para la compra de su materia prima.
- 4) Cómo paga sus compras? Contado 75% Crédito 25%
Garantías Exigidas: -----
- 5) Cuánto compra? Semanal Q. 4,000.00 Quincenal Q. ----
Mensual Q. ----- Diario Q. ----

6) PROBLEMATICA:

No posee los recursos financieros necesarios para proveerse de Materia Prima suficiente para producir niveles más altos.

7) ALTERNATIVAS DE SOLUCION:

Proporcionarle el financiamiento solicitado para la compra de Materia Prima, con lo cual se estará incrementando sus niveles de producción y se podrá satisfacer más al mercado, así como el crecimiento del taller en todas sus áreas.

B). PRODUCCION

- 1) Qué maquinaria, equipo y herramientas tiene?

MAQUINARIA	BUENO	ESTADO	
		REGULAR	MALO
2 Pespuntadoras	XX		
1 Desmontadora	XX		
1 Banco de Terminar	XX		
EQUIPO Y HERRAMIENTA			
Hormas	XX		
Martillos	XX		
Cuchillas	XX		
Chairas	XX		
Tijeras	XX		

- 2) Qué maquinaria, equipo o herramienta usa en préstamo o alquiler?
Hace uso de una Pasadora donde le cobran por par de zapatos

D). AREA DE PERSONAL

- 1) Cuántos trabajadores tiene? 8 (ocho)
(Excluye Microempresario)

CALIFICAC.	SEXO		TIEMPO		FORMA PAGO		RELACION	
	M.	F.	T. COMPLETO	MEDIO T.	HORA	TRATO FAM.	NO FAM.	
Operario	7	1	8	0	0	8	0	8
Aprendices	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	7	1	8	0	0	8	0	8

- 2) PROBLEMATICA:

Ninguna

- 3) ALTERNATIVAS DE SOLUCION:

- 4) EMPLEOS A GENERAR:

Se proyecta la contratación de 2 empleados más.

D). AREA DE CONTABILIDAD

- 1) Qué forma de registros lleva en la empresa?
Únicamente de sus ingresos y egresos

- 2) PROBLEMATICA:
Ninguna

- 3) ALTERNATIVAS DE SOLUCION:

VENTAS, COSTOS Y UTILIDADES

I. COSTEO POR TOTAL PRODUCCION

	NOMBRE PRODUCTO	PROD.1	PROD. 2	PROD. 3	PROD. 4	TOTAL
	1. Precio Venta	Zapato	62.00			
	2. Cantidad Vendida (mensual)		400 pares			
1 x 2	3. Ventas Totales	24,800.00				24,800.00
(-)	4. Costo Mano Obra	4,800.00				4,800.00
	Costo Materiales					
	a. Piel					
	b. Suela					
	c. Tapa					
(-)	5. Total Materiales	16,000.00				16,000.00
4 + 5	6. SUB-TOTAL Costos	20,800.00				20,800.00
3 + 6	7. CONTRIBUCION	4,000.00				4,000.00
	7a. CONTRIBUCION TOTAL POR MES					<u>4,000.00</u>

II. GASTOS GENERALES

	15. Alquiler Local					400.00
	16. Transporte					40.00
	17. Luz					60.00
	18. Telefono					0.00
	19. Mantenimiento					10.00
	20. Desgaste Máquina					350.00
	21. Otros Gastos (Agua, Basura Q. 20.00, Pasadora Q. 320.00)					340.00
	22. SUB-TOTAL					1,200.00
	23. Interés Préstamo					0.00
	24. Gastos Personales o Sueldo Empresario					1,500.00
	25. SUB - TOTAL					1,500.00
22+25	26. TOTAL GASTOS					2,700.00
	27. TOTAL GASTOS POR MES					<u>2,700.00</u>

III. UTILIDADES

	28. UTILIDAD POR MES (Contribución total por mes menos gasto total por mes)					<u>1,300.00</u>
--	--	--	--	--	--	-----------------

BALANCE GENERAL
AL 17 DE DICIEMBRE DE 1,993

ACTIVO

CIRCULANTE		8,037.00
Caja y Bancos		500.00
Cuentas por Cobrar		1,000.00
- Calzado La Palma	1,000.00	
Materia Prima		2,693.00
- Rollo de Suela	1,200.00	
- 60 pies de piel	480.00	
- 1 Tambo Pegamento	115.00	
- 4 Rollos de Hilo	108.00	
- 300 pies de forro	690.00	
- Tapas	50.00	
- Otros	50.00	
Productos en Proceso		1,364.00
Productos Terminados		<u>2,480.00</u>
FIJO		24,395.00
Maquinaria y Equipo		22,000.00
- 1 Despuntadora Marca Singer	5,000.00	
- 1 Despuntadora Marca Alfa	4,000.00	
- 1 Desmontadora Marca Taking	9,000.00	
- 1 Banco de Terminar	4,000.00	
Herramientas		2,085.00
-70 Pares de Hormas	1,750.00	
- 2 Tijeras	100.00	
- 1 Chaira	60.00	
- 3 Cuchillas	75.00	
- 4 Martillos	100.00	
Mobiliario		310.00
- 2 Estanterías de Madera	75.00	
- 5 Banquitos	125.00	
- 4 Mesitas	60.00	
- 1 Banco de Corte	50.00	
TOTAL ACTIVO		<u>Q. 32,432.00</u>

PASIVO

CIRCULANTE		600.00
Cuentas por Pagar		600.00
- Peletería La Merced	600.00	

PATRIMONIO

		<u>31,832.00</u>
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		<u>Q. 32,432.00</u>

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO A 3 MESES

(Cifras en Quetzales)

	MES 1	MES 2	MES 3
VENTAS	24,800.00	43,400.00	62,000.00
(-) Gastos de Producción	20,800.00	36,400.00	52,000.00
- Materias Primas	16,000.00	28,000.00	40,000.00
- Mano de Obra	4,800.00	8,400.00	12,000.00
(-) Gastos	2,700.00	3,794.07	4,079.07
- Sueldos	0.00	0.00	0.00
- Alquileres	400.00	400.00	400.00
- Servicios			
(Agua, luz, basura)	80.00	100.00	125.00
- Mantenimiento	10.00	10.00	10.00
- Transporte	40.00	50.00	70.00
- Papelería	0.00	0.00	0.00
- Gastos Personales	1,500.00	1,500.00	1,500.00
- Amortización Deuda	0.00	666.67	675.41
- Intereses	0.00	157.40	148.66
- Impuestos	0.00	0.00	0.00
- Depreciaciones	350.00	350.00	350.00
- Otros Gastos			
(Pasadora)	320.00	560.00	800.00
UTILIDAD/PERDIDA	1,300.00	3,205.93	5,920.93
RENTABILIDAD	5%	7%	10%

ANOTACIONES AL BALANCE GENERAL Y ESTADO DE RESULTADOS

En el Balance General, en el rubro de Herramientas, se detallan únicamente las que son propiedad del Señor Quintanilla Corzo, pues cada trabajador tiene que llevar su propia herramienta para evitar desapariciones.

En la situación proyectada;, en el Mes 3, se proyectó a seis meses después de recibido el financiamiento.

Firma Asesor

CUADRO COMPARATIVO DE COSTOS Y PRODUCTOS

NOMBRE MICROEMPRESARIO: FRANCISCO LUIS QUINTANILLA CORZO
 CODIGO: 00-069-B-951

COSTEO UNITARIO

PRODUCTO	PRECIO VENTA	MATERIA PRIMA	MANO DE OBRA	GASTOS GENERALES	CONTRIBUCION
Zapato	62.00	40.00	12.00	6.75	3.25

SITUACION ACTUAL

CANTIDAD	VENTAS	MATERIA PRIMA	MANO DE OBRA	GASTOS GENERALES	CONTRIBUCION
400	24,800.00	16,000.00	4,800.00	2,700.00	1,300.00
				UTILIDAD	1,300.00

RENTABILIDAD
 ACTUAL: 5%

SITUACION PROYECTADA

CANTIDAD	VENTAS	MATERIA PRIMA	MANO DE OBRA	GASTOS GENERALES	CONTRIBUCION
1,000	62,000.00	40,000.00	12,000.00	4,079.07	5,920.93
				UTILIDAD	5,920.93

RENTABILIDAD
 ACTUAL: 10%

CONCEPTO	SITUACION ACTUAL	SITUACION PROYECTADA ULTIMO MES	CRECIMIENTO %
VENTAS	24,800.00	62,000.00	1.50 %
MATERIA PRIMA	16,000.00	40,000.00	1.50 %
MANO DE OBRA	4,800.00	12,000.00	0.40 %
GASTOS GENERALES	2,700.00	4,079.07	0.51 %
OTROS GASTOS	---	---	---
GANANCIA O UTILIDAD	1,300.00	5,920.93	3.55 %

OBSERVACIONES:

Nombre y Código Asesor Responsable

Supervisor

REFERENCIAS

CLIENTES

NOMBRE	DIRECCION	CANTIDADES VENDIDAS MES	PLAZO P/PAGO
Calzado Bueno	7 tiendas ubicadas en diferentes partes de zona 1. Central 5a. calle 18-52 zona 1	15,000.00	Contado
Calzado La Ceiba	5 tiendas ubicadas en diferentes partes de zona 1. Central 6a. Avenida 7-56 Zona 1.	9,800.00	8 días

Anotaciones:

PROVEEDORES

NOMBRE	DIRECCION	CANT. COMPRA PROMEDIO MES	PLAZO P/PAGO
Peletería La Merced	20 Calle 1-50 Zona 1 Tel.: 511499	10,000.00	Contado
Todos Suc. Calzado La Ceiba	21 Calle 2-45 Zona 1 Tel.: 532345	6,000.00	Contado y Crédito

Anotaciones:

ANALISIS DE DIAGNOSTICO E INFORME:

El Señor Quintanilla Corzo fue atendido a 1,991 por ONG-SIMME, a partir de este financiamiento su taller ha crecido logrando un incremento de producción del 92%, se contrataron 2 empleados más. Actualmente solicita un nuevo crédito para compra de Materia Prima con el objetivo de hacer crecer su taller en todas sus áreas, pues no cuenta con los recursos financieros propios para hacerlo.

Firman:

 Asesor

 Microempresario

CONCLUSIONES

1. Las Organizaciones no Gubernamentales solo proporcionan crédito para los casos de Microempresarios que se dedican a la producción manufacturera y artesanal, ya sea que se destine a la ampliación de infraestructura, adquisición o reparación de maquinaria, equipo y herramienta, capital de trabajo y en ningún caso proporcionan créditos para actividades comerciales.
2. Los microempresarios productores de calzado al obtener financiamiento incrementan sus operaciones de producción y venta, siempre y cuando la asesoría y capacitación que se les proporcione sea adecuada.
3. La mayoría de los microempresarios que producen calzado llevan registros de sus costos en forma empírica por lo que éstos resultan incompletos al no incluir dentro de los mismos gastos que se han de desembolsar en el futuro como pago de prestaciones, depreciaciones, etc.; y por consiguiente no constituye una herramienta administrativa adecuada y de utilidad práctica para el cálculo de precios.
4. El Programa de Crédito Bancario Popular, proporciona una influencia educativa, cultural y económica para el

microempresario y su familia, por medio del asesoramiento, formación técnica, financiera y crediticia que éste ofrece.

5. La microempresa se caracteriza básicamente por:
- No haber separación entre el trabajo y el capital ya que el microempresario participa directamente en el proceso de producción.
 - Hay una escasa división de trabajo, la mayor parte de los trabajadores desempeñan más de una actividad en el proceso de producción.
 - El empleo de herramientas manuales mantiene cierta predominancia sobre las máquinas.
6. La industria del calzado, como cualquier otra rama de la industria, es sumamente importante para el desarrollo social y económico de un país, debido a su gran movimiento en lo relativo a factores de la producción.

RECOMENDACIONES

1. Seria conveniente que los Microempresarios se organizaran en cooperativas de acuerdo a la actividad desarrollada, de tal manera que su producto fuera distribuido a precios más razonables y los préstamos solicitados puedan cancelarse oportunamente.
2. Que la Universidad de San Carlos de Guatemala promueva cursos de capacitación al Microempresario para ayudarlo en sus actividades, con el reconocimiento correspondiente y cumpliendo así el lema de "Id y enseñad a todos".
3. Que las Organizaciones No Gubernamentales con esta iniciativa de proporcionar crédito a los Microempresarios, establezcan una campaña de mayor divulgación a Nivel Nacional, para motivar a más personas a poner su propio negocio en el lugar donde vivan, evitando con esto que muchas personas emigren a la ciudad en busca de trabajo.
4. Que se fortalezca la asesoría pre y post crédito con el objeto de garantizar que los fondos van hacer utilizados apropiadamente, lo que ayudará a que el microempresario pueda producir más y pueda operar en

una forma más rentable, beneficiando de esta manera al mismo microempresario y a la institución que otorgó el crédito ya que esto de alguna forma garantiza un mayor grado de recuperación de la cartera creditici; y así se podrán otorgar más créditos a otros microempresarios que necesiten financiamiento.

BIBLIOGRAFIA

Alberto Abad
Gestión Financiera en la empresa
Index Hernani
Madrid.

Ariel Batres Villagrán
Teoría y Estudios sobre el Desarrollo de la Microempresa
Selección de Textos
Universidad de San Carlos de Guatemala
Noviembre 1, 1989.

Bert Wesselink / Bart Van Zwieten
El Sector Microempresarial en Guatemala en el Contexto del
Programa Nacional de Microempresas - SIMME -
Secretaría Técnica
Vicepresidencia de la República
Abril 1, 1991.

J.R. Franks y J.F. Broyles
Teorías Modernas de Administración Financiera
Editorial Limusa, S.A.
México
1, 1983.

Lawrence J. Gitman
Fundamentos de Administración Financiera
Editorial Harla
Primera Edición
México
1, 1978

Rene Poitevin
El Proceso de Industrialización en Guatemala
Editorial Universitaria Centroamericana
Primera Edición
1, 1977.

Victor Manuel Orozco Bautista
El Proyecto de Inversión del Microempresario en Guatemala
Editorial Impacto
Guatemala
1,989.