

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA**

**LA COOPERACIÓN TÉCNICA ALEMANA Y SU INCIDENCIA
EN EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES DE
PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE GUATEMALA**

Tesis

**Presentada al Consejo Directivo de la
Escuela de Ciencia Política de la
Universidad de San Carlos de Guatemala.**

Por:

AURA MARINA HERRERA MAZARIEGOS

**Al conferírsele el Grado Académico de
LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES**

y el Título Profesional de

INTERNACIONALISTA

Guatemala, noviembre de 2003.

DL
28
+ (196)

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

Rector

Doctor Luis Alfonso Leal Montenegro

Secretario General

Doctor Carlos Enrique Mazariegos Morales

Consejo Directivo de la Escuela de Ciencia Política

DIRECTOR:	Lic. Juan Fernando Molina Meza
VOCAL I:	Lic. Jorge de Jesús Ponce Reinoso
VOCAL II:	Licda. Blanca Estela Castellanos de Ponciano
VOCAL III:	Licda. Vilma Yolanda Masaya Asencio
VOCAL IV:	PAC. Camlín del Rosario Fuentes Mijangos
VOCAL V:	BR. Gabriela Alvarez Castañeda
SECRETARIA:	Licda. Geidy Magali De Mata Medrano

Tribunal que practicó el Examen General Técnico Profesional

EXAMINADOR:	Lic. Alfonso René Ortiz Sobalvarro
EXAMINADOR:	Lic. José Gilberto Cortez Chacón
EXAMINADOR:	Lic. Rubén Corado Cartagena
EXAMINADOR:	Licda. Gloria Luz Muñoz Muralles
EXAMINADOR:	Lic. Byron Guillermo Castillo Paz

Tribunal que practicó el Examen Público de Tesis

DIRECTOR:	Lic. Juan Fernando Molina Meza
SECRETARIA:	Licda. Geidy Magali De Mata Medrano
ASESOR:	Lic. Julio Cesar Serrano Terré
REVISOR:	Lic. Jose Luis Domínguez Quintanilla
EXAMINADOR:	Lic. Oscar Rodolfo Gomar López

Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE
GUATEMALA: Guatemala, veinticinco de octubre del año dos mil dos _____

ASUNTO: La estudiante: AURA MARINA HERRERA MAZARIEGOS

Carnet No. 97-17989 inicia trámite para la realización de su Examen
Tesis.

1. Se admite para su trámite el memorial correspondiente y se dan por acompañados los documentos mencionados. 2. Se traslada al Coordinador de Carrera correspondiente, *Lic. José Luis Domínguez Quintanilla*, para que acepte el tema de Tesis planteado. 3. El resto de lo solicitado téngase presente para su oportunidad.

Atentamente,

"D Y ENSEÑAD A TODOS"

Fernando Meza
Lic. Juan Fernando Molina Meza
DIRECTOR

Se envía el expediente completo
myda/
11



Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política

Guatemala,
30 de octubre del 2002

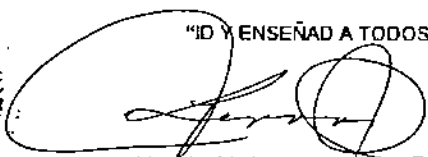
Licenciado:
Juan Fernando Molina Meza
Director
Escuela de Ciencia Política

Estimado Lic. Molina:

Por medio de la presente me permito informarle que, verificados los registros de Tesis de la Escuela, el tema: **"LA COOPERACION TECNICA ALEMANA Y SU INCIDENCIA EN EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE GUATEMALA"**. Propuesto por el (la) estudiante **AURA MARINA HERRERA MAZARIEGOS**, Carnet No. **97-17989** puede autorizarse dado que el mismo no tiene antecedentes previos en nuestra Unidad Académica.

Atentamente,



"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Lic. José Luis Domínguez Quintanilla
Coordinador de RELACIONES INTERNACIONALES

Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA: Guatemala, nueve de noviembre del año dos mil dos.

ASUNTO: El estudiante: **AURA MARINA HERRERA MAZARIEGOS**

Carnet No. 9717989, continúa trámite para realización de su examen de tesis.

1. Habiéndose aceptado el Tema de Tesis propuesto, por parte del Coordinador de Carrera, Lic. **José Luis Domínguez,** pase al Coordinador de Metodología, **Dr. César Augusto Agreda Godínez** para que se sirva emitir dictamen correspondiente sobre el Diseño de Tesis.

Atentamente,

"D Y ENSEÑAD A TODOS"


Lic. Juan Fernando Molina Meza
DIRECTOR

Se envía el expediente
c.c. Archivos
myda.
S/



Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política

Guatemala 11 de noviembre del 2002

Licenciado:

Juan Fernando Molina Meza
Director, Escuela de Ciencia Política
Universidad de San Carlos de Guatemala

Estimado Doctor González:

Por medio de la presente me dirijo a usted con el objeto de informarle que, tuve a la vista el trabajo de Tesis del o (la) estudiante **AURA MARINA HERRERA MAZARIEGOS**, Carnet No. 9717939 Titulado "LA COOPERACION TECNICA ALEMANA Y SU INCIDENCIA EN EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE GUATEMALA" El (la) estudiante en referencia hizo las modificaciones y por lo tanto, mi dictamen es favorable para que se apruebe dicho diseño y se proceda a realizar la investigación.

Atentamente.

"YO Y ENSEÑAD A TODOS"


Dr. Cesar Agrada Godínez
Coordinador Área de Metodología

Se emite el expediente
c.o. Archivos
/myda.
4/

**Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política**

**ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE
GUATEMALA:**

Guatemala, quince de noviembre del año dos mil dos. _____

ASUNTO: La estudiante: **AURA MARINA HERRERA MAZARIEGOS.**

Carnet No. 9717989 continua trámite para la realización
de su examen de Teoría.

1. Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del Coordinador de Metodología, pase al Asesor de Teoría, Lic. Julio César Serrano Terré, para que brinde la asesoría correspondiente y emita su informe.

Atentamente,

"DID Y ENSEÑAD A TODOS"



Lic. Juan Fernando Molina Meza
DIRECTOR

Se envía el expediente

c.c. Archivos

myda.

5



Guatemala 07 de mayo de 2003

Licenciado

Juan Fernando Molina Meza

Director Escuela de Ciencia Política

Universidad de San Carlos de Guatemala.

Señor Director:

Saludándolo cordialmente y en atención al nombramiento requerido a mi persona le comunico que he asesorado el trabajo de tesis de la alumna Aura Marina Herrera Mazariegos carnet No. 9717989. La tesis lleva por título "LA COOPERACION TECNICA ALEMANA Y SU INCIDENCIA EN EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE GUATEMALA". La investigación realizada cumple con los requisitos que establece la Escuela de Ciencia Política de la Universidad de San Carlos de Guatemala.

Por consiguiente, dado que el trabajo tiene las calidades que un trabajo de tesis demanda, doy mi dictamen favorable para que se dé por aprobada dicha tesis y se continúe con los trámites correspondientes.

LEER Y ENSEÑAR A TODOS

Lic. Julio Cesar Serrano Terré

Asesor de Tesis



Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA:

Guatemala, treinta de septiembre del año dos mil tres.-----

ASUNTO: La estudiante: AURA MARINA HERRERA MAZARIEGOS,
CARNET NO. 9717989, continúa trámite para la
realización de su Examen de Tesis.

1. Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del Lic. Julio César Serrano Terré en su calidad de Asesor de Tesis, pase al Lic. José Luis *Dominguez Quintanilla* para que proceda en su calidad de Coordinador de Carrera de Relaciones Internacionales, de la Jornada Vespertina, a emitir su dictamen como Revisor de la misma.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

Juan Fernando Molins Meza
Lic. Juan Fernando Molins Meza
DIRECTOR

Se envía el expediente
c.c. Archivos
muda.
SI



Universidad de San Carlos
de Guatemala



Guatemala, octubre, 28 del 2003.

Escuela de Ciencia Política

Edificio M-5, Ciudad Universitaria, zona 12
Guatemala, Centroamérica

Licenciado:

Juan Fernando Molina Meza, Director

Escuela de Ciencia Política

Universidad de San Carlos de Guatemala

Ciudad.

Señor Director:

Por este medio hago de su conocimiento que, de conformidad con la Providencia de la Dirección de la Escuela de Ciencia Política, de la Universidad de San Carlos de Guatemala, de fecha 30 de septiembre del año dos mil tres, he procedido a dar cumplimiento a la revisión del Informe de Tesis titulado "LA COOPERACION TECNICA ALEMANA Y SU INCIDENCIA EN EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE GUATEMALA", elaborado por la bachiller AURA MARINA HERRERA MAZARIEGOS. Carnet No. 97-17989 previo a realizarse el Examen Público de Tesis para optar al Grado Académico de Licenciada en Relaciones Internacionales y al Título Profesional de INTERNACIONALISTA.

La investigación realizada reúne los aspectos teórico-metodológicos suficientemente fundamentados en las fuentes documentales consultadas y en las entrevistas realizadas. Asimismo, siguiendo las instrucciones derivadas de la revisión, se le hicieron las correspondientes correcciones y ajustes al informe de Tesis.

Se tuvo a la vista además, el expediente, incluyendo las Certificaciones, números 112/2003 y 125/2003, correspondientes a la Aprobación de los Exámenes Unicos de los idiomas Inglés e Italiano, del Centro de Aprendizaje de Lenguas de la Universidad de San Carlos de Guatemala -CALUSAC-.

Habiéndose cumplido con los requisitos de la investigación y hallándose el expediente completo, me permito manifestar mi Visto Bueno para que, previa Aprobación del Honorable Consejo Directivo, se proceda a la autorización de la impresión de Tesis.

Sin otro particular, aprovecho la ocasión para suscribirme del Señor Director, muy atentamente.



"D Y ENSEÑANZA TOPOS"

Lic. José Luis Domínguez Quintanilla

Coordinador

MLDQ/mgda

... Acción... Fernando... No... ..

Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE
GUATEMALA:

Guatemala, treinta de octubre del año dos mil tres-----

Con vista en los dictámenes que anteceden, autorizo la impresión del trabajo de Tesis de la estudiante: **AURA MARINA HERRERA MAZARIEGOS**, CARNET NO. 97-17989, intitulado: **"LA COOPERACION TECNICA ALEMANA Y SU INCIDENCIA EN EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE GUATEMALA"**.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Juan Fernando Molina Meza
DIRECTOR.

Se envía al expediente
c.c. Archivos
myda.
7/



ACTO QUE DEDICO

- A DIOS:** Por ser fuente de mi sabiduría y fortaleza y a quien le ofrezco mis triunfos y proyectos.
- A MIS PADRES:** Por sus sabios consejos, incondicional apoyo, comprensión y amor sin límite.
- A MI HERMANO:** (Q.E.P.D.) quien con su ejemplo de estudiante me motivó a lograr esta meta.
- A MI FAMILIA:** Quienes siempre me acompañan en mis alegrías y tristezas.
- A MIS CATEDRÁTICOS:** Por su amistad y calidad profesional.
- A LA ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA:** Donde adquirí mis conocimientos y formación profesional.
- A LA COOPERACIÓN TÉCNICA ALEMANA (GTZ):** Por brindarme apoyo y asistencia para la elaboración de esta tesis.

INDICE

Introducción.....	
CAPITULO I.	
Cooperación Técnica Alemana y el Fomento de las Exportaciones del Sector Privado en Guatemala.....	1
CAPITULO II.	
Estrategias para el Desarrollo de las Exportaciones de Productos No Tradicionales de la Pequeña y Mediana Empresa.....	7
CAPITULO III.	
El Proyecto ASIGUA y su Contribución a la Generación de Empleo en Guatemala.....	18
Consideraciones Finales.....	33-34
Conclusiones.....	35-36
Recomendaciones.....	37-38
Anexos.....	39-41
Bibliografía	42-43

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo se realiza con el interés de determinar cuál es el papel que ha jugado la cooperación técnica de la Sociedad Alemana (GTZ) en la economía de nuestro país, desde su creación en 1993 hasta su finalización en el año 2002, en el marco del Proyecto "Fomento de las Exportaciones y del Sector Privado en Guatemala", que en lo sucesivo se citará como ASIGUA.

Aun cuando existen bases teóricas sobre el tema objeto de estudio, es preciso conocer de qué manera el Proyecto ASIGUA – Fomento de las Exportaciones y del Sector Privado en Guatemala- ha promovido el desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas (PyME's) y éstas, a su vez, en qué medida han contribuido al desarrollo económico y social del país a través del fomento y diversificación de las exportaciones de productos no tradicionales. Como no existe unificación en cuanto a este concepto, la AGEXPRONT – Asociación Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales- la define como el envío de mercancías hacia el exterior que no están comprendidas dentro del renglón de los productos tradicionales que generan mayores fuentes de ingreso en concepto de divisas para un país.

La realización de esta investigación permite establecer que a través del Proyecto ASIGUA se ha logrado crear un entorno institucional y empresarial eficiente y diversificado, logrando que el país haya triplicado sus exportaciones de productos no tradicionales en el período 1993-2001, tal como se menciona en el marco histórico de este estudio.

Uno de los propósitos fundamentales es dejar constancia de la importancia que el Proyecto ASIGUA ha tenido en la promoción, fomento e incremento de las exportaciones de nuestro país, así como aportar los elementos teórico prácticos para futuras investigaciones relativas al fenómeno de estudio.

Se darán a conocer los beneficios que trajo consigo la implementación del Proyecto ASIGUA tales como: mejoramiento modesto de la balanza comercial, creación de condiciones para el crecimiento, eliminación de ciertas restricciones, generación de empleo, así como creación de pequeñas y medianas empresas con énfasis en el desarrollo económico y social del país.

CAPITULO I

1. COOPERACIÓN TÉCNICA ALEMANA Y EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR PRIVADO EN GUATEMALA¹

1.1 Antecedentes de la Cooperación GTZ/Proyecto ASIGUA

Tras 36 años de conflicto armado interno, el 29 de diciembre de 1996 el gobierno guatemalteco y la Unidad Revolucionaria Nacional Guatemalteca (URGN) firmaron el Acuerdo de Paz Firme y Duradera que se espera encauce al país en un proceso de consolidación y democratización duraderas. Después de la firma del acuerdo, la comunidad internacional ha aumentado considerablemente su apoyo a Guatemala. Entre estos países tenemos a la República Federal de Alemania, que ha concentrado sus actividades, contribuyendo principalmente al desarrollo de las áreas de educación, fomento de las PyME y consolidación del proceso de paz.

En la presente investigación únicamente se hará referencia a la cooperación que la GTZ brinda a nuestro país en el marco del Proyecto del Fomento de la Pequeña y Mediana Empresa (Proyecto ASIGUA)

1.1.1 Programa Fomento de la Microempresa, Pequeña y Mediana Empresa (PROMOCAP) incluyendo Servicios Financieros

El programa contribuye a la consolidación de los procesos de paz y de la democratización en Guatemala, a través del mejoramiento de la situación socioeconómica de la Microempresa, Pequeña y Mediana Empresa (MiPYME) y del empleo de la población desfavorecida.

Conjuntamente con su contraparte principal, el Ministerio de Economía, el programa fortalece el tejido de las instituciones, aumentando la competitividad en el mercado de servicios y en el mercado laboral de los grupos meta: personas y empresas de sectores desfavorecidos con potencial de desarrollo.

¹ Cooperación Técnica Alemana -GTZ- www.gtz.de

El programa actúa en forma sistemática a los niveles micro, meso y macro con sus tres componentes:

- a) **Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE)** Se trata de fortalecer el mercado de servicios de desarrollo empresarial para MIPYMEs, mejorando:
 - las condiciones políticas,
 - la competitividad de los oferentes, y
 - la articulación de la demanda con la oferta.

- b) **Formación y Capacitación Emprendedora** Su fin principal es la sostenibilidad de la oferta de servicios orientado para jóvenes, desarrollando y mejorando:
 - las condiciones políticas,
 - la capacidad emprendedora de jóvenes,
 - la capacidad de respuesta de oferentes, y
 - la articulación de la demanda con la oferta.

- c) **Sistemas Financieros** La meta es aumentar la integración a los sistemas financieros de la población de bajos ingresos en general y de la MIPYME en particular, fortaleciendo y desarrollando localmente:
 - el mejoramiento del marco regulatorio y las políticas del sector microfinanciero,
 - organizaciones y servicios a favor de las instituciones financieras e instrumentos y servicios para el fortalecimiento de instituciones financieras.

En este contexto, el programa focaliza su trabajo de manera rigurosa en los criterios de sostenibilidad, impacto significativo y potencial de desarrollo.

Los tres componentes del programa ofrecen la oportunidad de trabajar con una perspectiva integral, sistémica y complementaria para aumentar su impacto. Ellos colaboran particularmente en tres ejes temáticos:

- 1) Desarrollo económico local.
- 2) Apoyo a la concertación de políticas coherentes en el desarrollo de la economía y de la ocupación.
- 3) Instrumentos financieros idóneos para el desarrollo de PYMES guatemaltecas.

1.1.2 Fomento de las Exportaciones y del Sector Privado en Guatemala (ASIGUA)

Los países en vías de desarrollo se encuentran en un proceso de inserción progresiva en el mercado mundial. La apertura de las fronteras comerciales facilita la incorporación en nuevos mercados, así como la exportación de productos no tradicionales con efectos positivos sobre el ingreso de divisas, la creación de nuevos puestos de trabajo, la transferencia tecnológica, etc. Al mismo tiempo, se agrava la competencia a nivel mundial con repercusiones sobre los países que quedan atrás en los procesos de integración y globalización. Guatemala es un país que, por contar con un pequeño mercado interno no desarrollado, depende principalmente de las exportaciones, y que a pesar de contar con gran potencial (suelos fértiles, zonas climáticas variadas, recursos naturales y humanos, ubicación geográfica favorable) no se ha desarrollado en su totalidad.

En general, las pequeñas y medianas empresas guatemaltecas no son competitivas a nivel internacional. Algunas de las causas directas de este problema son: la falta de información sobre desarrollo de mercados y nuevas tecnologías; falta de recursos financieros, altas tasas de interés del crédito; inseguridad jurídica; problemas de calidad y limitaciones en cuanto a la oferta exportable, trámites burocráticos de las exportaciones, insuficiente infraestructura (puertos, transporte). Otro aspecto decisivo que influye en el problema es que el sector público no está en disposición de desarrollar estrategias hacia el segmento de la *PyME* y a *emprender medidas de fomento*.

Además hace falta el "know-how" (saber hacer) técnico-administrativo y capacidades, así como subsidios e incentivos para el fomento de las exportaciones.

Unas de las consecuencias negativas directas que se derivan de la falta de competitividad son: productividad limitada de las PyME's; baja calidad de los productos; precios altos; problemas de imagen; poca demanda. Con frecuencia los productores no pueden responder a las demandas; los productos guatemaltecos no siempre llenan los requisitos internacionales de control de calidad y normas de protección del medio ambiente. En general, este problema provoca una economía estancada que por consiguiente genera muy pocos puestos de trabajo para una creciente población.

El Proyecto ASIGUA -Fomento de las Exportaciones y del Sector Privado en Guatemala- se inició en febrero de 1993, ejecutado por encargo de la GTZ por la empresa consultora alemana INTEGRATION - International Management Consultants GmbH- de Frankfurt, y en coordinación directa con la Asociación Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales - AGEXPRONT, que es una organización autónoma en manos del sector privado guatemalteco y que juega un papel primordial en cuanto a la promoción de la exportación de productos no tradicionales, así como de las PyME's. Es de hacer notar que en Guatemala las tareas de fomento a las exportaciones son llevadas a cabo por parte del sector privado (AGEXPRONT), por el Banco de Guatemala y el Ministerio de Economía.

El objetivo del Proyecto ASIGUA es que, bajo estas condiciones, las exportaciones no tradicionales de la PyME aumenten significativamente y se diversifiquen; todo ello con el fin de que el crecimiento de las exportaciones no tradicionales contribuya a alcanzar mayores niveles de desarrollo en el país.

A través de sus actividades, el Proyecto busca fortalecer la capacidad de AGEXPRONT como promotora de las exportaciones. Además promueve activamente la cooperación dentro de una red de instituciones para la promoción de las exportaciones. Otra de sus metas es lograr que la capacidad de consultores locales vinculados a AGEXPRONT sea mejorada. El Proyecto pretende asimismo influir para que las condiciones internacionales de los productos no tradicionales mejoren la competitividad del país en relación a dichos productos.

En el pasado, el Proyecto ha trabajado tanto en el sector micro como en el meso y macro (Véase págs.35-36 incisos a), b) y c)) Las actividades del Proyecto se enfocaron entre otros aspectos, directamente en empresas y trabajadores de sectores de la pequeña y mediana empresa (10-100 trabajadores con potencial exportador, por subsector). A través de actividades específicas (como la asesoría a empresas y la participación en ferias internacionales) se fomentó a PyME's de los sectores de artesanías, productos agrícolas no tradicionales (sobretudo productos ecológicos, así como productos hidrobiológicos, tales como: camarones marinos, pescado etc.), vestuario, textiles, y manufacturas.

En busca de la coherencia y de la sostenibilidad de las acciones ejecutadas, en la Tercera Fase del Proyecto (1999-2002) existe una concentración de actividades en el sector meso. AGEXPRONT deberá lograr ser autosuficiente para poder fortalecer las capacidades de las PyME en el mercado internacional. Además de buscar el fortalecimiento del potencial de consultoría, el Proyecto seguirá apoyando a AGEXPRONT en el proceso de reestructuración que inició en 1998, así como asesorando a dicha institución para llevar a cabo sus tareas en cuanto al fomento de las exportaciones.

El fomento de cooperaciones y alianzas estratégicas con otras organizaciones y cámaras deberá permitir el desarrollo de un "paisaje" coherente y competente de instituciones de fomento de las exportaciones. Además, en el plano macro se deberá dar seguimiento a los estudios y temas hasta el momento tratados por el Proyecto

(políticas de fomento a las exportaciones, instrumentos de fomento para las PyME, normas ambientales, etc.)

CAPÍTULO II

2. ESTRATEGIAS PARA EL DESARROLLO DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONES DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

2.1 Un Nuevo Concepto de Pequeña y Mediana Empresa (PYME)²

En Guatemala la gran mayoría de las PYMEs está desvinculada del desarrollo productivo de las empresas modernas. Por un lado no cumplen una función complementaria en el sistema productivo nacional. Por otro lado, comparado con las empresas modernas su productividad y sus ingresos per cápita están en niveles extremadamente bajos. Estas características del sector PYME distinguen a toda la región latinoamericana de los países económicamente más desarrollados. Por lo tanto vale la pena reflexionar acerca de sus causas.

2.1.1 Las PYMEs en Guatemala no cumplen una función complementaria en el sistema productivo nacional.

En los países industrializados, las PYMEs o producen para determinados nichos de mercado que no son abastecidos por las empresas grandes, u ofrecen piezas, partes y servicios especializados para la gran industria; pero casi nunca tratan de competir con empresas grandes en los mismos productos y mercados. A través de un largo período de desplazamiento y de cambio estructural, las PYMEs de estos países tuvieron que aprender que, debido a las economías a escala, no pueden competir en la fabricación de bienes de consumo masivo. Como consecuencia de lo anterior, generalmente dejaron de producir algunos productos, por ejemplo, alimentos procesados, calzado, vestuario y muebles.

Las pocas PYMES que siguen en estas ramas se especializaron en determinados nichos de mercado, en los cuales suelen ofrecer paquetes de productos amarrados con servicios, por ejemplo haciendo diseños según las especificaciones del cliente o vendiendo productos manufacturados con asistencia pos-venta.

² Véase al respecto Altemburg (1999)

Las empresas grandes a su vez se especializan en actividades que les permiten aprovechar al máximo sus economías de escala, pasando gran parte de las actividades complementarias a empresas independientes. Esto incluye la producción de piezas y partes, y una amplia gama de servicios (seguridad, mantenimiento de áreas verdes, diseño, contabilidad, auditorías, estudios de mercado, planificación logística, transporte, comercialización). Los oferentes de estos servicios en su mayoría son PYMEs.

En Guatemala, en cambio, las PYMEs generalmente no complementan a la empresa grande sino compiten en los mismos mercados produciendo bienes y servicios estandarizados (como las ramas de consumo masivo mencionadas en el párrafo anterior). Obviamente tienen que enfrentar fuertes desventajas con las economías a escala como lo es el de tener niveles de productividad muy bajos, y por lo tanto tienen que competir a base de precios y márgenes de rentabilidad muy reducidos. Esto a su vez genera un círculo vicioso de bajos ingresos, baja inversión en maquinaria y capacitación, mala calidad de productos y poca competitividad de precios

2.2 Las PYMEs Como Complemento de una Economía Exportadora Competitiva en Guatemala.

En Guatemala, la gran mayoría de las PYMEs están desvinculadas del desarrollo productivo de las empresas modernas debido a que su productividad y sus ingresos están en niveles extremadamente bajos.³

Debido a estos problemas estructurales de las PYMEs, la empresa moderna en Guatemala (salvo en unas pocas ramas como la confección y la producción de hortalizas) descarta la posibilidad de cooperar como micro y

³ Altemburg, Tilman. Estrategias e Instrumentos para el Desarrollo de las Exportaciones de la PYME en Guatemala. Serie de Documentos No. 9. Cooperación GTZ/Proyecto ASIGUA. Berlin 1999

pequeñas empresas. Por ello, la AGEXPRONT indica que para ser competitivo se tiene que avanzar en tres niveles fundamentales⁴:

- Crear un marco macroeconómico y político propicio para las exportaciones, lo cual implica eliminar el sesgo anti-exportador resultante de trámites engorrosos para el comercio y mejorar las condiciones de seguridad, eficiencia del sistema jurídico y otros aspectos del sistema político como política comercial, presupuestaria y monetaria (nivel macro).
- Mejorar el entorno institucional para el fomento empresarial, implementando medidas selectivas de fomento adecuados para fortalecer la competitividad de determinadas ramas económicas con potencial de exportación (nivel meso)
- Incrementar la eficiencia y competitividad de todo el tejido empresarial, ya que hoy en día, la competitividad y la capacidad exportadora de una empresa depende de la oferta de productos y servicios complementarios. Visto de esta forma, el fomento de una inversión de largo plazo para crear y fortalecer el tejido empresarial indispensable para una economía competitiva (nivel micro).

El Proyecto ASIGUA al plantearse como objetivo el fomento y la diversificación de las exportaciones de productos no tradicionales de la pequeña y mediana empresa, plantea también que la competitividad de las empresas depende cada vez más de la existencia de un entorno favorable y que una precondition básica de la competitividad es la importancia de las situaciones externas positivas para las empresas. Entendemos por situaciones externas positivas, todos aquellos factores del entorno de una empresa que mejoran su competitividad sin que la empresa misma tenga que incurrir en gastos. Así, crean situaciones externas positivas las instituciones públicas y privadas que prestan servicios en áreas competitivas como asistencia técnica, servicios financieros, investigación y desarrollo, asesoría legal, etc. Otras situaciones externas se derivan de la acción de empresas privadas que operan en áreas complementarias como producción de piezas y partes, venta de insumos y repuestos, oferta de servicios especializados, etc.

⁴ AGEXPRONT: "Hagamos de Guatemala un País Exportador" Guatemala 1999

Para el caso de nuestro país, este entorno está muy poco diversificado. A menudo, ni los servicios que prestan instituciones de fomento económico ni los productos complementarios de otras empresas privadas son competitivos. De esa forma, el exportador guatemalteco no compite en igualdad de condiciones con las empresas de otros países.

Como en toda América Latina, durante décadas prevaleció en Guatemala un pensamiento estructuralista. Según éste, el Estado debía intervenir en muchos aspectos de la economía para corregir múltiples fallas del mercado, lo cual se llevó en forma deficiente contribuyendo a gravar el déficit fiscal y la balanza comercial. Esto no quiere decir que el Estado no deba intervenir en la economía, sino que se requiere de él un papel más activo como regulador, moderador, catalizador y facilitador de nuevas actividades productivas.

Entonces, para que el Estado pueda afrontar con éxito las nuevas exigencias que demandan las relaciones económicas internacionales, la pequeña y mediana empresa necesitan reorganizarse tanto a nivel interno como dentro de su entorno inmediato, es decir, que se requiere de un nuevo enfoque para que puedan defender sus mercados contra la importación de bienes y servicios. Actualmente los programas de microcrédito y capacitación con un cúmulo de pequeños proyectos no han tenido una perspectiva estratégica acerca del papel productivo de las PYMEs, a la vez que no se ha logrado crear una base sólida que las haga realmente competitivas. En virtud de esto, se necesitan instrumentos de fomento más específicos y selectivos (créditos blandos, capacitación técnica, publicidad, control de calidad) para enfocar aquel grupo de PYMEs que tiene potencial para ser competitivas y que tienen un nivel de productividad suficiente que les permita pagar dignos salarios, generando condiciones positivas para el resto de la economía. En suma, hay que desarrollar una cultura de especialización y división del trabajo, de subcontratación y de alianzas estratégicas entre empresas.

2.2.1 Integración de PYMEs con Potencial de Exportación

Para ampliar la base de exportadores estables, y de acuerdo al enfoque de PYMEs competitivas, es necesario intensificar las actividades de promoción de PYMEs en cuatro áreas:

- Generar conciencia acerca del cambio empresarial y divulgar experiencias exitosas.
- Fortalecer oferentes de servicios a empresas y crear un mercado para estos servicios.
- Incentivar y mejorar los esquemas de proveeduría y subcontratación.
- Promover la asociatividad empresarial.

2.2.2 Generar conciencia acerca del cambio empresarial y divulgar experiencias exitosas

Para que las PYMEs puedan incrementar su productividad hace falta crear una cultura de calidad y de mejora continua, así como una mayor y mejor orientación hacia sus clientes.

En Guatemala existen varias instituciones como AGEXPRONT, la Organización de la Cultura para la Calidad Total, el Ministerio de Economía y las Cámaras, que ofrecen conferencias y cursos de capacitación con respecto a la gestión de calidad, instrumentos que no llegan a la típica PYME o no convencen al pequeño y mediano empresario por dos razones básicas: Una, que los cursos suelen ser muy costosos dejando fuera a la mayoría de las PYMEs; y otra, que los cursos y conferencias son demasiado teóricos y no permiten visualizar los efectos en la productividad. Para convencerlos de las posibilidades reales de lograr mejoras en sus empresas hay que señalarles los logros concretos de empresas líderes que operan en el mismo entorno y que gozan de buena reputación en el lugar.

2.2.3 Fortalecer oferentes de servicios a empresas y crear un mercado para estos servicios.

La modernización de las PYMEs requiere de una mejor oferta de servicios de asistencia técnica, información y consultoría.

Actualmente, las empresas se movilizan en un entorno más competitivo y tienen que enfocar nichos de mercado más específicos. Por lo tanto, necesitan servicios más específicos. Ante esa evolución ya no es suficiente ofrecer una asistencia técnica relativamente homogénea y estandarizada, como tradicionalmente lo han hecho instituciones públicas como el INTECAP, por lo que han hecho en una economía moderna y diversificada es indispensable contar con una oferta de servicios específicos, incluyendo consultorías en aspectos de calidad y sus normas, diagnóstico empresarial, certificaciones de calidad, logística y mercadeo, asesoría legal, ambiental, laboral, y otros aspectos más.

En virtud de lo anterior, la Sociedad Alemana de Cooperación Técnica (GTZ), en el marco del Proyecto ASIGUA, ha colaborado en la cooperación financiera y técnica con programas que subsidian la demanda en vez de la oferta de servicios, considerando que a partir de ese enfoque se refleja mejor las necesidades de las PYMEs guatemaltecas.

Asimismo, para desarrollar un mercado de servicios a las PYMEs en Guatemala, es necesario tomar en cuenta las siguientes características:

- Se debe promover en la modernización empresarial y crear conciencia acerca de la necesidad de contratar consultores en las áreas de producción, administración capacitación y comercialización.
- El programa debe estar dirigido a todas las PYMEs sin excepción y no solamente a las micro y pequeñas empresas. Tomando en cuenta que en nuestro medio, las medianas empresas tienen mayor potencial competitivo con respecto a la exportación, generando otros efectos indirectos como generación de más fuentes de empleo.

- El programa debe estar coordinado con otros instrumentos de fomento de exportaciones, especialmente con los servicios financieros y de capacitación para poder dar otros servicios complementarios.

2.2.4 Incentivar y mejorar los esquemas de proveeduría y subcontratación

En las actuales relaciones económicas internacionales dominadas por la globalización, la subcontratación está cobrando mayor importancia. Por ejemplo, en la industria manufacturera, las grandes empresas se limitan cada vez más a aquellos procesos productivos y servicios que constituyen su principal fortaleza. Los demás procesos y servicios se trasladan a otras empresas por medio de contratos, profundizando así la división del trabajo entre las empresas. De esa forma, cada empresa puede insertarse en esta división del trabajo de acuerdo con su dotación de mano de obra, capital y conocimientos específicos.⁵

La subcontratación estimula el desarrollo de una estructura empresarial más equilibrada que permite combinar las economías de escala de las grandes empresas con la flexibilidad de las pequeñas⁶.

Las PYMEs guatemaltecas se pueden beneficiar de este proceso, ya que una relación contractual con las grandes empresas les permite acceder a nuevos mercados, asegurando ingresos estables y les libera de la carga de desarrollar y comercializar sus productos. Además, constituye un aporte importante para mejorar la estructura industrial del país, ya que se caracteriza por una marcada segmentación de los mercados de bienes y de mano de obra. Uno de los efectos principales que las economías a escala pueden tener sobre las PYMEs que se vuelven proveedoras y que aumentan la productividad de todo el sector a través de la especialización y de la cooperación.

⁵ Altemburg, Tilman. Op. Cit.

⁶ Economía de Escala: Se refiere a las ganancias en la producción y/o en los costes que resultan del aumento del tamaño de la planta o empresas.

En nuestro medio existen varias experiencias en las cuales la subcontratación para empresas ha resultado en importantes procesos de aprendizaje por parte de los proveedores.

En la industria maquiladora, hay más de 90 empresas guatemaltecas medianas y grandes que regularmente son exportadoras, dando empleo a varios miles de personas. Gran parte de esas empresas está maquilando para empresas coreanas y han logrado establecer relaciones directas con los clientes internacionales, y en donde el subcontratista tiene la responsabilidad para toda una orden completa, desde la compra de tela, hilo y accesorios hasta el prelavado, empaque y envío del producto final.⁷

También en el sector agrícola existen muchas empresas, especialmente exportadoras de hortalizas, frutas, especias y plantas ornamentales sujetas a la modalidad de subcontratación. Logrando mejorar la producción de tal manera que pueden exportar directamente ahorrando el costo de intermediación comercial. Aunque la exportación directa no sea siempre la mejor opción, puesto que la intermediación de un agente profesional muchas veces es vital para exportaciones exitosas a largo plazo.⁸

2.2.5 Promover la asociatividad empresarial

Por medio de la asociación empresarial, las PYMEs pueden aprovechar mejor las ventajas de la especialización, a la vez que pueden incrementar su eficiencia colectiva a través de acciones conjuntas tendientes a fortalecer su competitividad.

Sin embargo, no todas las actividades empresariales se prestan a la asociación o cooperación, ya que algunas áreas funcionales de las empresas obviamente son secretas porque son decisivas para la posición competitiva de la empresa como los avances tecnológicos, oportunidades de mercado, desarrollo de diseños y marcas propias. Lo que sí puede beneficiar a las PYMEs, son los aspectos relacionados con la gestión de calidad, gestión de recursos humanos, experiencias de los trámites de exportación y otros.

⁷ Altenburg, Tillman. Op. Cit.

⁸ Idem.

En Guatemala, en el marco del Proyecto Centroamericano de Competitividad, existe el Programa Nacional de Competitividad, especialmente en los sectores del turismo, agroindustria alimenticia, productos forestales, vestuario y textiles.⁹

2.3 La Promoción de las Exportaciones según la Asociación Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales (AGEXPRONT)

En Guatemala, las tareas propias del fomento de las exportaciones son llevadas a cabo por parte del sector privado (AGEXPRONT) y del sector público. Frente a la creciente demanda de servicios por parte del sector exportador en 1982 nació la Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales, hoy día llamada AGEXPRONT, asumiendo más y más la función de una institución de promoción de exportaciones no como un papel puramente de cámara sino con el compromiso de participar directamente en el desarrollo económico y social del país.¹⁰

Con el fin de asegurar un acelerado desarrollo del país, sobre todo para reducir la enorme pobreza existente, según investigaciones del Centro de Investigación Económicas Nacionales (CIEN), el Producto Interno Bruto debe crecer por lo menos a una tasa del 6% anual.¹¹ Para contribuir, en el mediano plazo, a reducir el alto nivel de desempleo así como del subempleo del país, es necesaria una continua promoción e incremento de las exportaciones de productos no tradicionales. La AGEXPRONT en una interesante proyección hasta el año 2005, indica que bajo condiciones macroeconómicas favorables, las exportaciones no tradicionales pueden incrementarse en un promedio anual de 16%, con lo cual se pueden crear 1.5 millones de puestos de trabajo y así contribuir significativamente a la lucha contra la pobreza.¹²

⁹ Altenburg, Tilman. Integración Productiva y Competitividad Industrial. Un rol para la pequeña y mediana empresa en los países en vías de desarrollo. Estudios e Informes. Berlín. Instituto Alemán de Desarrollo. 1999.

¹⁰ Richter, Meter. La Promoción de las Exportaciones en Guatemala. Serie de documentos del Proyecto ASIGUA. No. 11. Guatemala 2000.

¹¹ CIEN. Lineamientos de Política Económica y Social para Guatemala 2002-2003. Guatemala Julio de 1999.

¹² AGEXPRONT. Hagamos de Guatemala un País Exportador. Guatemala 1999.

Las proyecciones de AGEXPRONT se basan en factores como condiciones climatológicas favorables, suelos fértiles, riqueza en flora y fauna, existencia de minerales (petróleo) salarios de subsistencia, así como la cercanía directa a uno de los mayores mercados del mundo: el Tratado de Libre Comercio del Norte. En concreto, la AGEXPRONT, hizo las siguientes proyecciones:

- Incremento de las exportaciones de Vestuarios y Textiles
- Crecimiento de las exportaciones del sector agrícola, especialmente los productos que tienen gran potencial de exportación como las verduras, frutas (piña, mango, melón), productos ecológicos, plantas ornamentales y flores.
- Otro sector que cuenta con potencial de exportación es la industria manufacturera, especialmente en ramas como productos químicos y farmacéuticos, cosméticos, papel y cartón, productos de metal y vidrio.
- Por último, y con gran diferencia a los anteriores, se encuentran los sectores hidrobiológicos, artesanías y los productos de muebles de madera.

Debido a la ubicación del país entre el Pacífico y el Atlántico, existen también muy buenas perspectivas para la pesca y el cultivo de langostas, camarón, tilapias y pargo*.

Ahora bien, para acercar a un mayor número de PYMEs a la exportación se parte de dos supuestos:

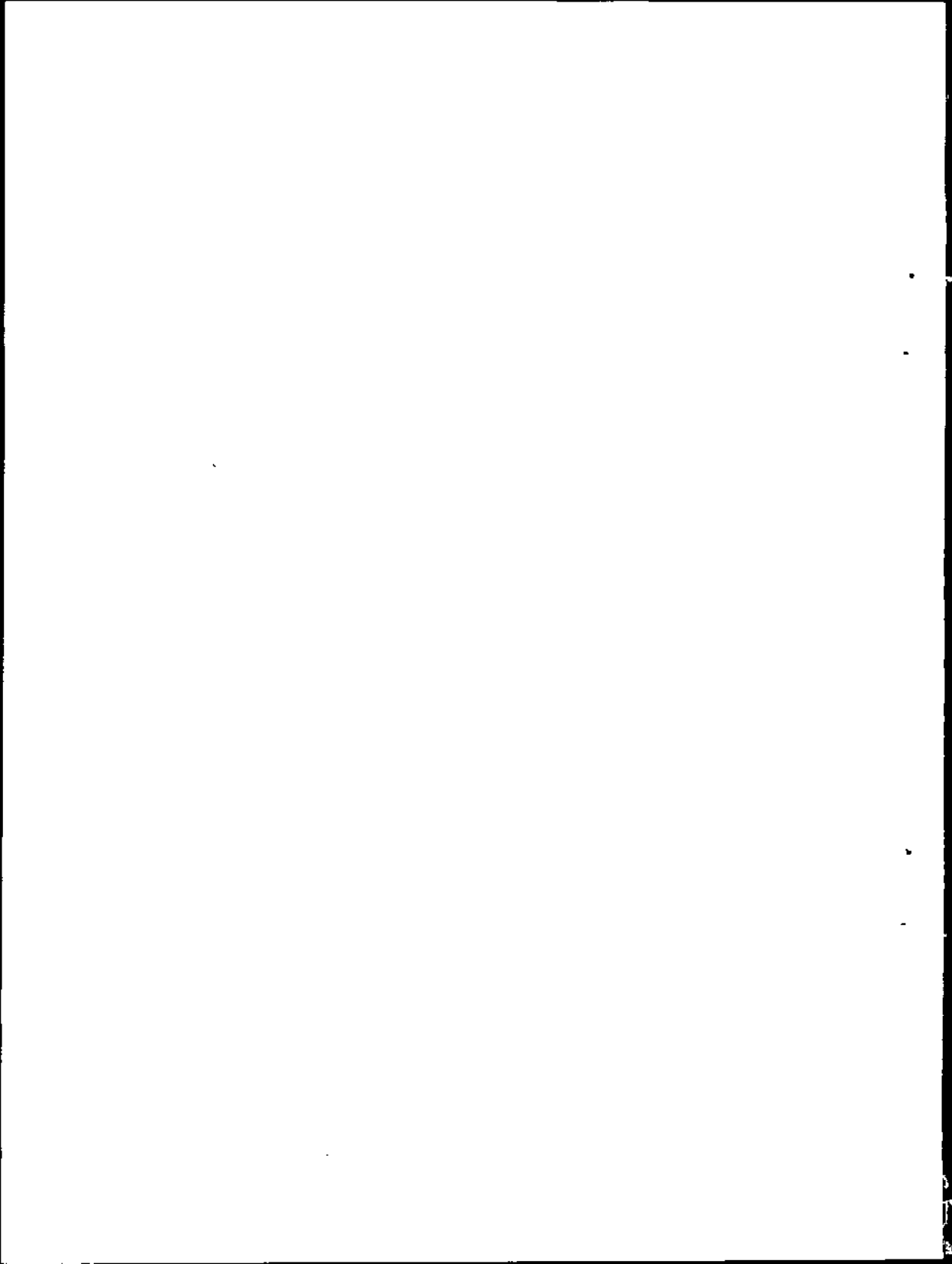
1. La falta de PYMEs que exportan no es problema de acceso a los mercados, sino un problema de baja competitividad. Es así que pocas PYMEs responden satisfactoriamente a los incentivos clásicos de promoción de exportaciones, tales como reintegro de impuestos, subsidios para asistir a las misiones al exterior y a ferias internacionales.
2. Se supone que en corto y mediano plazo hay más probabilidad de éxito para la exportación indirecta de las PYMEs, es decir, estableciendo un enlace con exportadores estables a través de arreglos de proveeduría y subcontratación, tal como se ha mencionado anteriormente.

* Clase de pez cuya especie no es muy abundante, habita en fondos arenosos y de vegetación cerca de las rocas

Con relación a lo anterior, por parte del Proyecto ASIGUA de la GTZ establecido en AGEXPRONT, se logró desarrollar un proceso de reorganización, de la institución en donde se alcanzaron los siguientes acuerdos:

- El fomento de las exportaciones debe continuar en manos del sector privado y el Estado no debe estar directamente involucrado
- No se deben fundar nuevas instituciones con funciones similares a la AGEXPRONT.

Como se puede notar, Guatemala necesita urgentemente de nuevas empresas competitivas, nuevos exportadores y puestos de trabajo adicionales, ya que posee el potencial de doblar o triplicar las exportaciones actuales en un plazo relativamente corto, contribuyendo de esta manera a la integración económica y social del país.



CAPITULO III

3. EL PROYECTO ASIGUA Y SU CONTRIBUCIÓN A LA GENERACIÓN DE EMPLEO EN GUATEMALA

3.1 Generalidades

El Proyecto ASIGUA, Fomento de las Exportaciones y del Sector Privado en Guatemala tiene como objetivo promover el fomento y la diversificación de las exportaciones de productos no tradicionales especialmente de la Pequeña y Mediana Empresa, de cuyo sector se espera obtener un mayor crecimiento y desarrollo para el país.

Guatemala enfrenta en el nuevo milenio, decisivos retos en las áreas económica y social, en particular en el problema de empleo, cuyas soluciones son imposterables. Los niveles de educación, capacitación técnica, formación profesional, salud y otros, son significativamente bajos, comparados no sólo con los países de América Latina, sino con el mundo entero. Si bien es cierto que la tecnología es un importante pilar de la productividad, ella requiere de un recurso humano debidamente capacitado, que constituye en definitiva un factor clave del desempeño de las empresas, además por supuesto se necesitan condiciones adecuadas del entorno institucional existente.

En un estudio elaborado por Juan Pablo Pérez Sáinz y Maribel Carrera¹³, se encuentran elementos útiles para el diseño, emisión y puesta en vigencia de políticas e instrumentos para el fomento y fortalecimiento de las áreas productivas idóneas para el desarrollo integral y sostenible del país, los cuales se reflejan así:

- El sector del vestuario refleja una importante generación de empleo directo siendo una de las pocas actividades que en la actualidad generan empleo masivo pero de cierta vulnerabilidad, en el sentido de que es fácilmente

¹³ Pérez Sáinz, Juan Pablo y Carrera, Maribel. Generación de Empleo en Guatemala. Un análisis de Nuevos Sectores de Exportación: Arveja China, Melón y Vestuario. Serie de documentos del Proyecto ASIGUA. Edición Especial ASIGUA-PROMOCAP Guatemala 2001.

sustituible, sin embargo el hecho de estar confeccionando cada vez productos más complejos y de incorporación de mayor valor agregado, insinúa posibilidades de empleo a futuro, con posibilidades de mejorar la calidad de la ocupación,

- La producción y comercialización de la arveja china es un encadenamiento que ha incorporado, a través de la subcontratación, a muchos agricultores productores de pequeña escala, especialmente del altiplano central y occidente, pero también la vulnerabilidad es una de sus características.
- La inserción laboral en el mundo globalizado exige – entre otras – políticas y acciones de fortalecimiento del recurso “capital” humano para lograr empleos de calidad y no basados en mano de obra poco o nada calificada que sólo generan empleo precario
- Finalmente, la empleabilidad supone una nueva cultura laboral donde los elementos de riesgo y auto-iniciativa juegan un papel central.

3.2 Análisis de Nuevos Sectores de Exportación: arveja china, melón, vestuario y textiles.

A finales de los años 90, el 67.4% de la población económicamente activa y disponible de Guatemala sufre de algún tipo de exclusión laboral, ya sea en términos de desempleo, precarización salarial o autoempleo no sostenible. En el presente apartado se han seleccionado tres sectores productivos caracterizados por su dinamismo, debido a su orientación exportadora: la arveja china, el melón, el vestuario y textiles.

Según la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos Familiares (1998-1999)¹⁴ muestra que los principales rasgos de la estructura del empleo en Guatemala, son los siguientes:

- Dos tercios del empleo se concentran en los sectores tradicionales (sector de subsistencia agrícola y sector informal urbano). Esto supone que la mayoría de la ocupación se genera en sectores de baja productividad.
- El peso del empleo público es mínimo, menos del 5% de la PEA (Población Económicamente Activa). Este porcentaje es el más bajo de América Latina,

¹⁴ Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

con excepción de Perú, país donde se ha dado el proceso de desregulación laboral más drástico de toda la región.

- Existe una generalización de baja escolaridad en todos los sectores laborales, es decir, la fuerza laboral guatemalteca padece de un serio déficit de capital humano.
- El sector informal urbano, el ámbito ocupacional que absorbe más mano de obra, es un espacio feminizado. En otras palabras, después del empleo doméstico, actividad femenina por tradición, el sector informal es el más accesible a las mujeres.
- Se detectan rasgos claros de discriminación étnica en el mercado de trabajo. El sector de subsistencia agrícola y el sector informal urbano, son los ámbitos ocupacionales más accesibles a los indígenas. Es por ello que este grupo étnico se ve condenado a empleos de baja productividad y, por tanto, de bajos ingresos, lo cual perpetúa su condición histórica de pauperización.
- La microempresa, es decir, establecimientos que emplean hasta cuatro personas, absorbe dos tercios de la mano de obra, mientras que el estrato de medianas y grandes empresas, quienes emplean a 10 o más personas, absorbe apenas un cuarto de la población ocupada.
- En términos de distintos estratos de empresas, el mercado de trabajo guatemalteco muestra los siguientes rasgos:
 - Hay un mayor acceso de las mujeres a la microempresa, en comparación con otros estratos, tales como: las empresas pequeñas y las empresas medianas y grandes.
 - Se detecta una asociación clara entre escolaridad y tamaño del establecimiento.
 - Hay mayor acceso de los indígenas a los estratos menores.
 - La empresa mediana y grande tiende a localizarse en la región metropolitana y en la suroccidental
 - Se detecta la persistencia de la pequeña propiedad en el altiplano occidental.

3.2.1 El sector de Arveja China:

La AGEXPRONT estima que es el mayor generador de empleo directo e indirecto dentro de los siete productos agrícolas no tradicionales; se exportan alrededor de 40 millones de libras de arveja al año y en el año

2000 se cultivaba un total de 4,100 hectáreas. Las empresas son de diverso tamaño, pero en su conjunto ha desarrollado experiencia y relaciones diversificadas con el mercado.

El sector proyecta un crecimiento de la exportación basado en la mejora de la calidad. Actualmente se exporta a Estados Unidos, Canadá y Europa. La mayor parte de sus vínculos con el mercado son de tipo mayorista, aunque se encuentran otras experiencias de asociación comercial e institucional.

El encadenamiento en arveja permite vincular a miles de pequeños productores locales que abastecen más del 80% del producto empacado por las empresas exportadoras; con lo cual se genera una importante dinámica ocupacional que incluye a las familias de estos abastecedores. Se estima que el total de empresas empacadoras está generando unos 3 mil empleos, más lo que genera la subcontratación de cultivo de arveja con unos 18 mil pequeños productores. La calidad del enlace de estos productores con el sector depende en gran medida de su productividad y su organizatividad (cooperativas, alianzas, etc.).

En este sector, las empresas importan insumos mucho menos que en el sector del melón y se ha logrado desarrollar un entorno local de provisión de insumos y servicios.

El personal operativo es mayoritariamente femenino, joven entre 18-23 años en promedio, de baja calificación y limitadas posibilidades de aumentarla en el proceso productivo. Las remuneraciones y relaciones laborales se equipararon a los estándares legales, y en algunos casos se superan por la vía de servicios.

Caracterización General

La arveja china es uno de los productos pioneros de los agrícolas no tradicionales en Guatemala, que se remonta a cuando menos 15 años de exportación. Según AGEXPRONT¹⁵, existen aproximadamente 17

¹⁵ AGEXPRONT. "Hagamos de Guatemala un País Exportador". Julio 1999.

empresas afiliadas que exportan alrededor de 40 millones de libras de arveja china al año cultivadas en un total de 4,550 hectáreas en el país. El proceso de producción se divide en tres áreas: producción agrícola, manipulación-empaque y comercialización. En cuanto a la producción, predomina la modalidad de contratación de producto con agricultores, individuales o en grupo, provenientes de las regiones del altiplano central (Chimaltenango, Sacatepéquez y Sololá) y del altiplano occidental (San Marcos y Huehuetenango) y Baja Verapaz. También, de forma complementaria, se adquiere arveja china a intermediarios locales.

Según AGEXPRONT¹⁶, el tamaño típico de las empresas se sitúa entre 200 y 300 puestos de trabajo permanentes. Respecto de la generación de empleo, dicha institución estima entre 32 mil el total de puestos generados de forma directa e indirecta por el sector, tomando como empleo indirecto el que genera en otros sectores de la economía. Es del sector número uno en generación de empleo entre los siete principales productos agrícolas de exportación no tradicional.

Según la fuente mencionada hay alrededor de 18 mil pequeños productores vinculados a la totalidad de empresas, con lo cual se estima un promedio de alrededor de más de mil productores por empresa exportadora.

A este sector se le califica como el más consolidado, no solamente en términos del manejo del producto y del mercado, sino también por contar con una mayor organización e influencia dentro del empresariado exportador. Ese sector ha desarrollado también en forma significativa sus áreas complementarias, insumos y servicios. Empresas guatemaltecas y subsidiarias de multinacionales proveen localmente los principales insumos agrícolas, incluyendo algunos proveedores de empaques.

¹⁶ Idem.

Estados Unidos es el principal mercado para la arveja china, pero a diferencia del melón que tiene un poco más de presencia en el mercado europeo.

Dinámica de las Empresas

Hay que destacar que, al igual que otros productos agrícolas no tradicionales de exportación, se está frente a encadenamientos globales orientados hacia el consumo, lo que supone que el control del mercado es lo que confiere la posición de poder y solidez de una pequeña y/o mediana empresa.

Además, otros elementos importantes en el análisis de la posición de las empresas son la génesis del nexo con el mercado, la interdependencia y el tipo de relación con los clientes.

También, hay que tomar en cuenta, que dada la relativa antigüedad de la exportación de arveja, se ha desamollado un importante espacio de relaciones y conocimiento entre agentes compradores y exportadores. De acuerdo a los estudios realizados por AGEXPRONT¹⁷ el tipo de relaciones desarrolladas con los clientes, muestra la tendencia de modelos de mayor cooperación de parte de los clientes europeos en comparación con los clientes de Estados Unidos. A pesar de que varias de las empresas de este sector exportan mayoritariamente a Estados Unidos, sus relaciones con los mayonistas no han significado transformaciones importantes en el desarrollo de las empresas. Entre estas podemos mencionar: recursos financieros, tecnológicos y laborales

3.2.2 En el sector del Melón:

El número de empresas también son pocas. El cultivo de esta fruta requiere de altas inversiones de insumos en comparación con la arveja. Se considera que actualmente el sector enfrenta problemas financieros por tendencias a la baja en los precios y saturación de mercado. Su mercado principal es Estados Unidos.

¹⁷ Idem.

Dentro de la estrategia de expansión de las firmas, se encuentran arreglos de diverso tipo con el resto de empresas, destacando la experiencia de un "pool"¹⁸ para la venta conjunta de su producto, que al mismo tiempo ha significado transferencia y aprendizajes para sus miembros.

En el sector del melón no es significativa la subcontratación de producto. Estas empresas importan casi todos los insumos directos e indirectos utilizados en el proceso. Como efecto, existen mucho menos empresas locales y nacionales proveedoras de insumos encadenadas a este sector, en comparación con el sector arveja.

El personal operativo de las plantaciones es predominantemente masculino y analfabeta, de mediana edad como promedio. En las empacadoras las mujeres llegan a significar un 20%, edad promedio 28 años. En promedio, el sector genera unos 545 empleos permanentes, con lo cual se puede estimar que la totalidad de empresas generan 4,360 puestos directos. Más del 80% de esta fuerza de trabajo tiene un perfil de escolaridad muy bajo y escasa formación en términos de habilidades ocupacionales. La calidad de las relaciones laborales y remuneraciones se equipara y, en algunos casos, se recupera a los estándares legales. La concentración territorial, por otro lado, empuja a la competitividad de los salarios, siendo los más altos de la zona en comparación con otros productos.

Caracterización General

La exportación de melón es relativamente joven y se concentra en la región oriental del país específicamente en La Fragua, Zacapa, donde desde hace 10 años el melón empezó a sustituir el cultivo del tabaco. Actualmente están afiliadas a AGEXPRONT once empresas exportadoras de melón¹⁹, estas son: AGRICOLA F.R, S.A.; AGRICOLA LA AURORA, SOCIEDAD ANONIMA; AGRO EXPORTADORA NOBLEZA, S.A.; AGROMECA, S.A.; COAGRO, S.A.; COMERCIAL

¹⁸ Pool: Convenio entre empresas autónomas para obtener nivelación de beneficios concentrándolos en un fondo común para distribuirlos después de una forma predeterminada.

¹⁹ Idem

NECTARES DEL VALLE, S.A.; COMPAÑÍA DE DESARROLLO BANANERO DE GUATEMALA, S.A.; INTIBUCA, S.A.; PROTISA, S.A.; SEMILLA VERDE, S.A.; VERDUFRUT.

La actividad se compone de tres áreas: producción agrícola, empaque de fruta y comercialización. El ciclo del melón en Guatemala oscila entre 58 y 72 días, obteniéndose dos cosechas al año, temporadas que se acoplan al mercado estadounidense, el cual es el más importante para el sector en referencia; no así para el mercado europeo, debido a que no es posible tener la mejor coincidencia de clima para los gustos y requerimientos de los consumidores de ese continente. Pues en las fechas de entrada a ese mercado, el clima de la Fragua no es el más apropiado para el cultivo de este producto, siendo uno de los factores que determinan el bajo nivel de exportación a Europa.

El sector del melón genera aproximadamente 15 mil empleos permanentes directos e indirectos en el mismo año²⁰, en donde el perfil del personal operativo en las empresas meloneras oscilan entre el 70-90% de hombres en labores agrícolas, mientras que en las de empaque las mujeres ascienden hasta un máximo del 20%. El proceso productivo del melón ocupó para el año 2000 la cantidad de 8400 hectáreas de tierra. Una empresa pequeña cultiva hasta 500 manzanas, mientras que una grande puede hacerlo en 2000 manzanas.

En síntesis el empleo directo generado en las empresas meloneras no es desdeñable. El proceso productivo en la cadena de melón se refiere a actividades no complejas que se acoplan muy bien a la fuerza laboral que se emplea, y que al mismo tiempo tiene posibilidades limitadas de proveer experiencias ocupacionales de significativa importancia en la trayectoria laboral de estas personas.

Dinámica de las Empresas

De acuerdo al análisis que se ha venido desarrollando, el encadenamiento en el mercado de melón está orientado al consumo

²⁰ La AGEXPRONT calcula empleo indirecto como el generado por el sector melón en otros sectores de la economía.

nacional e internacional, razón por la que se considera que es el control del mercado el factor que confiere poder a las empresas.

En ese sentido, es importante identificar al tipo de nexos que las empresas meloneras tienen con el mercado, así como su ubicación en el encadenamiento y enlaces hacia la economía local.

En cuanto a los nexos con el mercado hay presencia tanto de subsidiarias de empresas multinacionales, como también nexos de tipo mayorista que estas firmas establecen con casi el resto de empresas exportadoras. Así mismo, hay empresas que exportan una parte de su producción y otra parte la venden a otra empresa local que les ha subcontratado, arreglo que corresponde a la insuficiente infraestructura de la empresa subcontratada para el empaque y enfriamiento del total de la producción.

Aunque en el sector del melón no es significativa la subcontratación de producto, estas empresas importan casi todos los insumos directos e indirectos utilizados en el proceso. Como efecto, existen mucho menos empresas locales y nacionales proveedoras de insumos encadenados a este sector, en comparación con el sector de arveja china²¹.

En cuanto al tipo de relaciones que se desarrollan entre las empresas y sus clientes en el extranjero, las empresas se han beneficiado de tecnología para el producto y para el proceso de manipulación/empaque.

Existen también empresas de reciente ingreso al mercado, o bien empresas menos fuertes que tienen la posibilidad de encadenarse a otras empresas exportadoras del sector del melón para completar el proceso productivo, particularmente en la fase de empaque y cuartos fríos. De esta variante cabe destacar la tecnología apropiada para la organización de estas empresas, especialmente en lo que se refiere al crecimiento del volumen de producción exportable mejores precios y seguridad, incremento de los estándares de calidad lo que los hace

²¹ Resultados del Segundo Foro Nacional de Empleo. Guatemala 29 de mayo de 2001 pp.15

estar aptos para exportar a otros destinos y mayor inversión, específicamente en cuartos fríos y emparadoras.

Sin duda alguna todo esto forma parte de las medidas que las pequeñas y medianas empresas toman para bajar los costos, principalmente el de transporte internacional y asegurar así su situación en el mercado, debido a que el sector enfrenta actualmente sobre-oferta en el mercado estadounidense, así como incremento en los costos de producción y tendencia a la baja de precios. Esta situación ha sido descrita como crítica a tal punto que si las tendencias de precio no se corrigen, a corto plazo se podría entrar en graves problemas, debido a que no todas las empresas están en la capacidad de responder ante una situación de esta magnitud.

3.2.3 En el sector Vestuario y Textiles:

Actualmente se registran unas 289 empresas en ambas áreas, de las cuales 211 son de capital extranjero y 78 de capital guatemalteco*. En el año 2000 la Gremial estimaba 80 mil puestos de trabajo permanente y 48 mil máquinas operando en el total del sector. Además por la vía de subcontratación de prenda y adicionales se generan, según estimaciones, un promedio de 704 empleos más por empresa. La subcontratación es práctica permanente en la mitad de las empresas. Muchas de ellas subcontratan establecimientos pequeños (100 trabajadores promedio) con lo cual se potencia entrada de éstos al mercado.

Aunque las empresas importan toda la tela y casi todos los accesorios, los enlaces con la economía local se han desarrollado medianamente, aumentando paulatinamente el nivel de calidad, especialmente en la provisión de ciertos insumos como el hilo y el empaque, y una diversificación del área de servicios.

En el encadenamiento al mercado, predomina el vínculo de dos tipos: marca y mayorista. Son pocas las empresas que logran establecer cooperación con sus clientes más allá del negocio. Estas se consideran

* Fuente: AGEXPRONT. Comisión de Vestuario y Textil - VESTEX -

más preparadas en términos de calidad, salud ocupacional y derechos laborales.

En los tres sectores considerados hay que tomar en cuenta el desarrollo local, ya que son varios los retos que se plantean para las actividades agroexportadoras y de textiles y que se traducen en:

- La aglomeración de pequeñas empresas cuya actividad se encuentra globalizada. Esto supone que se establezca una división de trabajo al interior de la aglomeración que, además, tiene consecuencias importantes en términos de competencia entre las propias empresas de la localidad.
- La configuración de una cultura económica en torno a la actividad de la aglomeración que refuerce la identidad de los actores económicos, lo que puede generar una consolidación con otras identidades, especialmente la local. Esto quiere decir que la actividad globalizada se debe constituir en una de las señales principales de identidad de la localidad y ser fuente de orgullo para sus habitantes y de reconocimiento de la comunidad en el mundo globalizado.
- La reciprocidad, expresada en distintos tipos de préstamos entre los productores, para que se convierta en fuente de confianza suficiente para que facilite las prácticas de cooperación entre los actores económicos;
- La solidaridad generada a partir de amenazas externas a la dinámica de la localidad, para que conlleve la asociación gremial de productores. Esto supone la constitución de un actor colectivo, a partir de la aglomeración, que es fundamental en términos de densidad institucional.
- La existencia de control social, con normas informales, que premien ciertos comportamientos económicos y sancionen otros, para que logre establecer una competencia que tienda a privilegiar la innovación sobre la imitación. Este primer tipo de competencia es el que puede interaccionar con la cooperación generando círculos virtuosos de crecimiento de la aglomeración.
- Presencia suficiente de instituciones en la localidad.
- Interacción entre ellas generando dinámicas institucionales cooperativas y que no generen redundancia de acciones.

- Formación de una coalición de actores locales y extralocales que apuesten por el desarrollo local. En ello hay dos actores claves. Por un lado, está el actor colectivo que puede emerger de la aglomeración respectiva y que presenta la inserción en la globalización. Y, por otro lado, está el municipio o alcaldía que, con las dinámicas descentralizadoras futuras, ve su importancia realizada.
- Formulación, por parte de esta coalición, de un proyecto de desarrollo local que convoque a la mayoría de la población de la localidad.
- La inserción de la localidad en la globalización tiene que expresarse en una mejora de vida de los hogares.

Caracterización General

En este sector, tal como se mencionó anteriormente se registran 289 empresas en ambas áreas de las cuales según AGEXPRONT²², 264 son empresas de confección y 25 empresas textiles exportan su producción al mercado de Estados Unidos.

Según la misma fuente en el año 2000 la AGEXPRONT estimaba en 80 mil puestos de trabajo y 48 mil máquinas operando en el total del sector. Hay una enorme variedad del tamaño de las empresas, pues existen unas 20 empresas grandes cuya planta productiva puede ir desde 3 mil hasta 12 mil trabajadores, y por otro lado, también hay pequeñas empresas que no suman los 100 puestos de trabajo.

En este sector, cada empresa se vincula a otras del mismo sector para efectos de subcontrataciones que pueden ser de prenda misma o partes de esta, así como también con empresas vinculadas directamente al producto, como son acabados diversos y lavandería aunque el tamaño de estas últimas es incomparable al de las plantas de confección.

Hay que resaltar que en las empresas de este sector la distribución de personal por sexo es balanceada y con una edad que oscila en el rango de 18-28 años. El personal de estas empresas proviene de las áreas aledañas a las plantas, principalmente en el área occidental de la ciudad capital, Mixco, Villa Nueva, Palín y Chimaltenango. En la práctica, las

²² Oo. Cit. p.48

empresas se van instalando en áreas donde se puede contar con mano de obra con experiencia, es decir, cerca de otras plantas.

En balance de la situación de las empresas de este sector en términos de empleo, se coloca en primer término la importancia significativa en la capacidad de generar empleo permanente, con un volumen y a un ritmo que no tiene otra rama económica en la actualidad. En términos de calidad del empleo, la situación desde la oferta no es muy distinta a otros sectores dinámicos como algunos productos agrícolas no tradicionales.

Dinámica de las Empresas

Según el tipo de nexos que las empresas de este sector tienen con el mercado, se pueden clasificar de la siguiente manera:

- Empresas de capital foráneo, filiales de otras mayores de presencia mundial, cuyos nexos son gestionados por la firma propietaria en el extranjero, éstos son frecuentemente con empresas mayoristas y de marcas.
- Empresas con nexos de mercado tipo mayorista marca y fabricante (independientemente del origen del capital).
- Empresas con nexos en el mercado externo de tipo mayorista y fabricante, pero con fuerte presencia en el mercado local.

En lo que se refiere a la subcontratación, las empresas subcontratadas suelen ser de diferente tamaño, y de acuerdo a puestos de trabajo. Según el estudio realizado por Pérez Sainz y Carrera Guerra²³, la mayor parte de las empresas subcontratan empresas más bien pequeñas, en el rango de 100 a 400 puestos de trabajo, pero también las hay que subcontratan establecimientos de mayor tamaño en el rango de 600-800.

La subcontratación es una práctica eventual en muchas empresas, algunas lo hacen de forma permanente durante algún periodo y lo dejan de hacer al ampliar su propia planta.

²³ Op. Cit. p. 51

A la subcontratación de prendas, hay que agregar el empleo indirecto generado por la subcontratación en otras áreas directamente relacionadas con el proceso productivo de vestuario y textiles (bordados, lavado y serigrafía, teñido y tejeduría).

Algo muy importante que hay que resaltar es que todas las empresas de vestuario y textiles de exportación a Estados Unidos están acogidas al régimen de beneficios que menciona el decreto 29-89²⁴, el cual permite la importación de insumos admitidos temporalmente sin impuestos, para su re-exportación en forma de producto. De igual manera, los beneficios arancelarios y cuotas negociadas con el mercado más importante para Guatemala (Estados Unidos), están condicionados a que los insumos más importantes como la tela e hilo, se basen en materias primas de ese país. En ese contexto, la tendencia predominante es que las empresas importen toda la tela y casi todos los accesorios. Las empresas textiles por su parte, que producen tela para exportación o para uso de prendas confeccionadas para exportar a Estados Unidos, también utilicen algodón y lana importado de ese país.

Para estimar realmente el impacto en el empleo indirectamente generado por este sector en su entorno directo, requiere de conocer el tamaño de esas empresas y la importancia relativa de la demanda en éstas.

Es indudable que el mercado laboral guatemalteco presenta serios déficits de integración de mano de obra, por lo que no es de extrañar que son las tendencias hacia la exclusión laboral, en sus distintas manifestaciones, las que predominen sobre las tendencias integradoras. Esto se acentúa en los estratos de establecimiento de mejor tamaño, especialmente en la microempresa que genera empleo en los segmentos tradicionales (agrícola de subsistencia, informal y, en menor medida, en el empleo doméstico, destacando el segmento informal que absorbe más de la mitad de la fuerza de trabajo ocupada en este estrato. Por su parte, el estrato de pequeñas empresas está por debajo entre los segmentos tradicionales y modernos privados.

²⁴ Ley de Fomento a las Exportaciones

El análisis de los sectores anteriores permite visualizar el desarrollo económico y social de Guatemala vinculando ciencia, tecnología, producción y mercado, enmarcados dentro del concepto global de desarrollo ante los retos y desafíos que el país enfrenta para lograr efectivamente una verdadera integración económica regional nacional y social.

CONSIDERACIONES FINALES

Si bien no hay datos fiables sobre el empleo existente en cada uno de los sectores contemplados, se puede afirmar que el mayor volumen de ocupación se genera en la actividad de vestuarios y textiles mientras que en los otros dos sectores analizados, su volumen de empleo pleno es mucho menor. Para una mejor comprensión de lo que se ha expresado, se presentan algunas consideraciones finales:

- El sector del vestuario y textiles refleja una importante generación de empleo directo. Probablemente, es una de las pocas actividades productivas que está generando ocupación masiva.
- El sector de la arveja china es un encadenamiento que ha incorporado, a través de la subcontratación, importantes contingentes de pequeños campesinos del altiplano central y occidental.
- La fuerza de trabajo ocupada en los tres sectores se caracteriza por su vulnerabilidad en el sentido de que es fácilmente sustituible. Esta vulnerabilidad remite el bajo capital humano detectado, aunque en el sector del vestuario hay indicios de relativización de esta vulnerabilidad.
- El sector de la arveja china destaca, ante todo, por la generación indirecta de empleo. Por su parte el sector del vestuario y textiles es donde la generación de empleo directo es más importante, mientras que el sector del melón se distingue por su menor volumen de empleo.
- Existen diferencias sectoriales en términos de edad: jóvenes en la arveja china, mano de obra madura en el melón y mixta en el vestuario y textiles.

Como ya son conocidos los problemas de generación de empleo en Guatemala, que además tienen raíces históricas profundas, su manifestación más dramática ocurre en el sector agrícola, ya que es sabido que una parte importante del agro guatemalteco se estructuró a base de grandes fincas de agricultura para la exportación y pequeñas explotaciones de auto-subsistencia. Esto plantea grandes retos para los formuladores de política de promoción de empleo en el país. De esta manera, se resalta el papel fundamental que la Sociedad Alemana de Cooperación Técnica (GTZ) ha tenido conjuntamente con la Asociación Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales (AGEXPRONT) en el marco del Proyecto Fomento de las

Exportaciones y del Sector Privado en Guatemala (ASIGUA), con el único fin de fomentar y diversificar las exportaciones de los productos mencionados, así como su contribución en la generación de empleo para la población guatemalteca.

El Proyecto ASIGUA finalizó sus operaciones en Guatemala en abril de 2002 según los términos del convenio de cooperación con la Sociedad Alemana de Cooperación Técnica (GTZ), dejando como resultado tangible la triplicación de la exportación de los productos no tradicionales en el período 1993-2002 (1993: Millones USD\$448.7; 2000: USD\$1409.9)²⁵

²⁵ AGEXPRONT. Data Export, Revista de Comercio Exterior. Año 13, Época II, Volumen 123-2002, Guatemala Junio 2002. pp.24-25.

CONCLUSIONES

El proyecto ASIGUA contribuye al Fomento y la diversificación de las exportaciones de los productos no tradicionales de sectores seleccionados de la Pequeña y la Mediana Empresa buscando fortalecer la capacidad de la Asociación Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales AGEXPRONT, ente del sector privado encargado de las tareas de fomento a las exportaciones en nuestro país.

A través de sus actividades, fortalece la capacidad de AGEXPRONT promoviendo activamente la cooperación dentro de una red de instituciones para fortalecer los instrumentos para la promoción de las exportaciones.

El análisis presentado y que define el marco limitado en el que actualmente se pueden planificar, desarrollar e implementar políticas y programas de fomento de exportaciones, permite determinar: que las medidas deben concentrarse y orientarse a pequeñas y medianas empresas, que el sector privado debe involucrarse tanto en la formulación como en la puesta en práctica de los programas y que éstos deben llevarse a cabo de acuerdo a las capacidades existentes de AGEXPRONT.

Así también se debe asesorar en cuanto a la identificación de nuevos servicios de fomento a la exportación.

Para lograr los objetivos del Proyecto ASIGUA y obtener los resultados deseados, se trabaja en tres niveles de actividad:

- a) En el nivel micro se trabaja para mejorar la capacidad competitiva de las pequeñas y medianas empresas con potencial exportador, y por otro lado, fortalecer su capacidad de mercadeo internacional.
- b) En el nivel meso, se fortalece la capacidad de la AGEXPRONT como la institución facilitadora y actor clave en el desarrollo de las exportaciones del país, con el objetivo de convertirla en una institución auto financiada y con personal suficientemente calificado, brindando los servicios requeridos para el crecimiento de las exportaciones.

- c) En el nivel macro, se ofrecen estudios y asesorías en temas específicos como estrategias para la exportación del país, modernización de aduanas, la consideración del medio ambiente, fomento de la Pequeña y Mediana Empresa y apoyo al desarrollo de la mujer.

Hay que resaltar que los resultados del proyecto se traducen en el fortalecimiento de la capacidad de AGEXPRONT como institución promotora de las exportaciones en Guatemala, se fomenta la cooperación dentro de una red de instituciones para la promoción de las exportaciones, se mejora la capacidad de los consultores locales vinculados a AGEXPRONT y se ha influido en el estudio y concientización de la importancia de las condiciones macroeconómicas para mejorar la competitividad del país.

RECOMENDACIONES

En vista de las crecientes exigencias en el marco de la globalización, es necesario que Guatemala de paso al proceso de generación de políticas de fomento y promoción de exportaciones. Esto con el fin de fomentar la competitividad y facilitar el acceso a mercados extranjeros, ya que en Guatemala se requiere de un enfoque que tome en cuenta las posiciones externas generadas por oferentes de servicios especializados, productores de insumos y políticas de fomento.

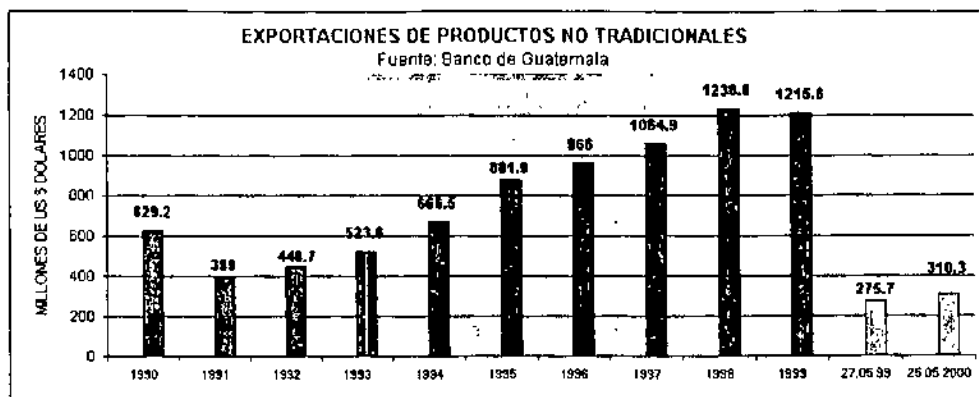
Asimismo hay que dar solución a algunas deficiencias específicas que dificultan las exportaciones guatemaltecas y que, por consiguiente, aumentan los costos de exportación, por lo que se debe:

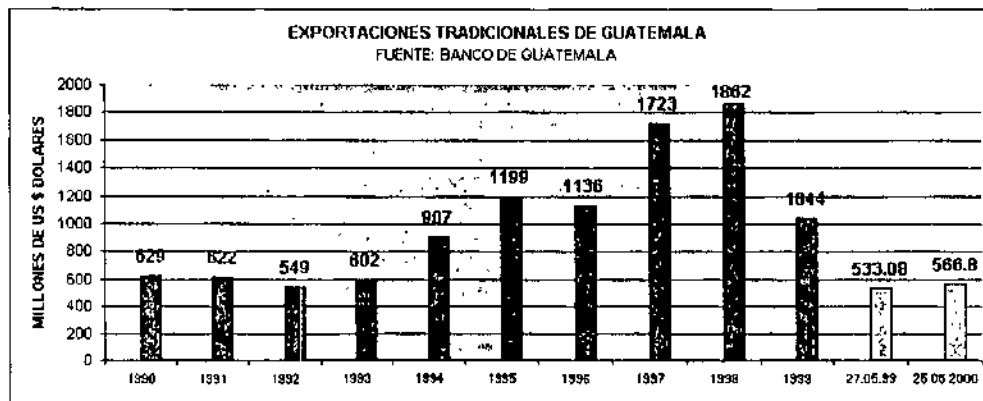
- Mejorar el compromiso por parte del gobierno y de otros sectores en los temas de modernización, competitividad internacional y exportación
- Aumentar la capacidad estratégica, así como de implementación de políticas congruentes por parte del sector privado. En ese sentido se debe promover organizaciones de grupos de exportadores, ferias comerciales en otros países para dar a conocer nuestros productos.
- Disminuir la inseguridad en general que se vive en el país, como asaltos en las carreteras que conducen hacia los puertos, obstaculización de carreteras debido a manifestaciones sociales, tal es el caso reciente de las ex -PAC y clamor por la tierra.
- Promover la integración del interior del país: es conveniente impulsar la integración de todo el territorio nacional a través de todos los servicios, tales como energía eléctrica, telefonía, y una red vial que permita a los productores un mejor acceso hacia los puertos y aduanas.
- Optimizar la captación de recursos públicos destinados a la promoción de exportaciones: entre los efectos principales que se observan en la adopción de una política de promoción de exportaciones se pueden mencionar una mayor generación de divisas, creación de empleo, atracción de inversión extranjera y capital externo, con el propósito de incentivar nuevos procesos productivos para la exportación
- Incrementar los incentivos fiscales, actualmente son muy limitados para ampliar la producción exportable tales como tasas altas de interés por los créditos bancarios para la pequeña y mediana empresa,

inestabilidad del tipo de cambio con relación al dólar, escasa desgravación arancelaria de los productos para la exportación.

- Disminuir los altos intereses crediticios y problemas de acceso a los créditos bancarios por parte de las pequeñas y medianas empresas. Es necesaria la creación de un fondo especial para atender los requerimientos de crédito de la actividad exportadora que bien podría ser un banco de comercio exterior o de capital mixto administrado por personas vinculadas a la actividad exportadora.
- Crear instituciones reconocidas por AGEXPRONT que brinden asesoría, tanto para el micro como para el pequeño y mediano productor-exportador. Actualmente este servicio sólo lo brinda la AGEXPRONT y para tener acceso a esta asistencia es obligatorio estar agremiado a ella, lo cual representa un costo para los mismos.
- Disminuir los costos de transporte de las plantas de producción hacia los puertos de embarque mediante una mejor localización industrial.
- Aumentar el conocimiento de los mercados internacionales que hacen que la actividad exportadora guatemalteca se concentre en aquellos países con los cuales se ha tenido una relación estrecha por lo que es necesario explorar otros mercados que sean competitivos.
- Utilizar materia prima nacional para aumentar el valor de las exportaciones.
- Crear varios parques industriales en el interior del país, para evitar que se concentre la actividad industrial en la capital.

ANEXOS





BIBLIOGRAFÍA

- ALTENBURG, Tilman. *Estrategias e Instrumentos para el Desarrollo de las Exportaciones de la PYME en Guatemala*. Serie de Documentos Número 9. Proyecto ASIGUA. Guatemala 1999
- ALTENBURG, Tilman. *Integración Productiva y Competitividad Industrial. Un rol para la pequeña y mediana empresa en los países en vías de desarrollo*. Estudios e Informes. Berlín. Instituto Alemán de Desarrollo. 1999.
- KLAUS Esser. *Elementos de una Estrategia en Guatemala para un Crecimiento Basado en las Exportaciones*. Serie de Documentos Número 2, Proyecto ASIGUA. Guatemala 1996.
- MONZON García, Samuel Alfredo. *Introducción al Proceso de la Investigación Científica*. Editorial Oscar de León Palacios Guatemala Centroamérica. Segunda Edición 2000.
- PÉREZ Sáinz, Juan Pablo y Carrera, Maribel. *Generación de Empleo en Guatemala. Un análisis de Nuevos Sectores de Exportación: Arveja China, Melón y Vestuario*. Serie de documentos del Proyecto ASIGUA. Edición Especial ASIGUA-PROMOCAP. Guatemala 2001.
- RICHTER, Peter. *La Promoción de Exportaciones en Guatemala*. Serie de Documentos Número 11, Proyecto ASIGUA Guatemala 2000
- Asociación Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales. *ASIGUA, Fomento de las Exportaciones y del Sector Privado en Guatemala*. Guatemala, Agosto 2001.
- Asociación Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales. *Hagamos de Guatemala un País Exportador*. Guatemala 1999.

- Asociación Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales. *El Legado de ASIGUA*. En Data Export. Revista de Comercio Exterior. Año 13. Epoca II. Volumen 123-2002. Guatemala, Junio 2002.
- CIEN. *Lineamientos de Política Económica y Social para Guatemala 2002-2003*. Guatemala Julio de 1999.
- Cooperación Técnica Alemana –GTZ- <http://www.gtz.de>