

UNIVERSIDAD PANAMERICANA

Facultad de Ciencias Económicas

Maestría en Finanzas Empresariales



**Alternativas de Financiamiento para Pequeñas Empresas;
Empresas de Manufactura de Artesanías, pertenecientes a AGEXPORT,
establecidas en el Departamento de Guatemala**

(Tesis de Maestría)

Angélica Sofía Garzona Guzmán de Valladares

Guatemala, febrero 2016

**Alternativas de Financiamiento para Pequeñas Empresas;
Empresas de Manufactura de Artesanías, pertenecientes a AGEXPORT,
establecidas en el Departamento de Guatemala**
(Tesis de Maestría)

Angélica Sofía Garzona Guzmán de Valladares

MSc Byron René Méndez Sagastume (**Asesor**)
MSc Mario Alfredo Salazar Marroquín (**Revisor**)

Guatemala, febrero 2016

Autoridades de Universidad Panamericana

M. Th. Mynor Augusto Herrera Lemus
Rector

Dra. Alba Aracely Rodríguez de González
Vicerrectora Académica

M.A. César Augusto Custodio Cobar
Vicerrector Administrativo

EMBA. Adolfo Noguera Bosque
Secretario General

Autoridades de la Facultad de Ciencias Económicas

M.A. César Augusto Custodio Cobar
Decano

M.A. Ronaldo Antonio Girón Díaz
Vicedecano

Licda. Nancy Gabriela Lam de León
Coordinadora



UPANA

Universidad Panamericana
"Sabiduría ante todo, adquiere sabiduría"

REF.:UPANA.C.C.E.E.00001-2016-MSc.FE

**LA DECANATURA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS.
GUATEMALA, 23 DE ENERO DE 2016**

De acuerdo al dictamen rendido por el Licenciado Byron René Méndez Sagastume, asesor y el Licenciado Mario Alfredo Salazar Marroquín, revisor de la Tesis titulada " **ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA PEQUEÑAS EMPRESAS; EMPRESAS DE MANUFACTURA DE ARTESANIAS, PERTENECIENTES A AGEXPORT, ESTABLECIDAS EN EL DEPARTAMENTO DE GUATEMALA** " presentado por la Licda. Angélica Sofía Garzona Guzmán de Valladares estudiante de Maestría en Finanzas Empresariales; **AUTORIZA LA IMPRESIÓN**, previo a su graduación profesional en el grado de Magíster en Finanzas Empresariales.



M.A. César Augusto Custodio Cobar
Decano
Facultad de Ciencias Económicas

Guatemala, 27 de Noviembre de 2015

Licenciado
Cesar Custodio
Decano Facultad de Ciencias Económicas
UNIVERSIDAD PANAMERICANA
Ciudad

Licenciado Custodio:

He procedido a asesorar el trabajo de tesis titulado "Alternativas de Financiamiento para Pequeñas Empresas; Empresas de Manufactura de Artesanías, pertenecientes a AGEXPORT, establecidas en el Departamento de Guatemala", elaborada por la estudiante ANGÉLICA SOFIA GARZONA GUZMÁN DE VALLADARES, de la Maestría en Finanzas Empresariales, quien se identifica con Carné número 2014-00962.

En mi calidad de Asesor, me permito informarle que el citado trabajo se realizó conforme a los reglamentos internos de esta Universidad y que el mismo en mi opinión cumple con los requerimientos académicos establecidos por la Universidad Panamericana. Por tales razones me permito emitir sobre el mismo **DICTAMEN FAVORABLE**.

El protocolo de la Tesis se presentó el 24 de marzo de 2015 presentando la Matriz de consistencia el 7 de agosto de 2015 y la conclusión del trabajo de campo el 25 de noviembre de 2015 con resultados satisfactorios.

Sin otro particular por el momento, me suscribo atentamente,

Atentamente,



Lic. MBA. Byron René Méndez Sagastume

Byron René Méndez Sagastume
CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR
COLEGIADO CPA-564

Asesor de Tesis

Guatemala, 7 de enero 2016

Señores

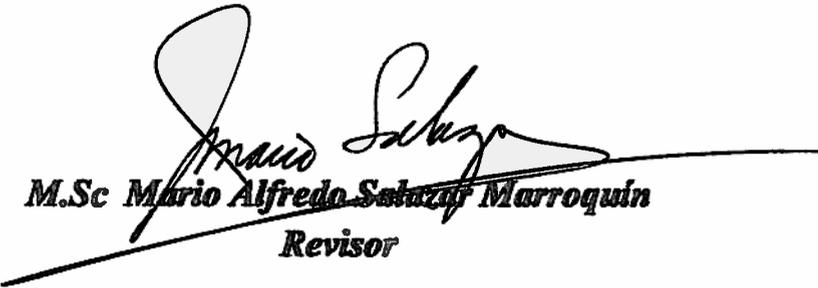
Facultad de Ciencias Económicas

Universidad Panamericana

Ciudad

Estimados señores:

En virtud de que la Tesis con el tema **Alternativa de Financiamiento para Pequeñas Empresas; Empresas de Manufactura de Artesanías, pertenecientes a AGEXPORT, establecidas en el Departamento de Guatemala**, presentado por la estudiante: **Angélica Sofía Garzón Guzmán**, carné No. 201400962 Previo a optar al grado Académico de **"Maestría en Finanzas Empresariales"**, cumple con los requisitos técnicos y de contenido establecidos por la Universidad Panamericana, se extiende el presente dictamen favorable para que continúe con el proceso correspondiente.



M.Sc Mario Alfredo Salazar Marroquín
Revisor

DEDICATORIA

A DIOS

Mi escudo y fortaleza. Quien ha estado conmigo en todo momento; me lleva en Sus manos y tiene los mejores planes para mí.

Solo a Él sea la honra, gloria y alabanza por siempre.

A MIS PADRES

Juan Alfredo Garzona Jerez y Consuelo Andrea Guzmán Cortinas de Garzona, por el amor que recibí de ellos y el ejemplo de humildad, sacrificio y deseo de superación, valores fundamentales en mi vida.

A MI ESPOSO E HIJOS

William Leonardo Valladares Rodríguez, por dejarme cumplir mis sueños; **Angélica Mariél Valladares Garzona y William Rigoberto Valladares Garzona**, porque son el motor de mi vida, los que me impulsan a seguir mis objetivos y alcanzar mis metas.

A MI FAMILIA

En especial a mis hermanos, **Juan José Amadeo, María Irene, Dora Ileana del Carmen, Consuelo Andrea, Emixa, Darío** y a todos los integrantes de la familia Garzona Guzmán.

A **Rigoberto Valladares Ruiz, Sarita Rodríguez de Valladares, Axel, Yvonne, Gustavo, Emilio** y sus familias.

Con mucho cariño.

A MIS AMIGOS Y COMPAÑEROS

Por la agradable compañía, la fortaleza en los instantes de desánimo y los momentos inolvidables que compartimos.

Contenido

Resumen	i
Introducción	ii
Capítulo 1	
Diseño de investigación	1
1.1 Tema de investigación	1
1.2 Antecedentes	1
1.3 Planteamiento del problema	2
1.3.1 Pregunta de investigación	5
1.3.2 Preguntas derivadas	5
1.4 Objetivos	6
1.4.1 Objetivo general	6
1.4.2 Objetivos específicos	6
1.5 Justificación	6
1.6 Diseño metodológico	7
1.7 Cronograma	16
1.8 Presupuesto	17
Capítulo 2	
Marco teórico/marco referencial	18
2.1 Alternativas de financiamiento.	18
2.1.1 Alternativas de financiamiento más conocidas en Guatemala	18
2.1.1.1 Recursos propios	20
2.1.1.2 Crédito bancario	21
2.1.1.3 Pagaré	21
2.1.1.4 Línea de crédito	22
2.1.1.5 Crédito revolvente	22
2.1.1.6 Papeles comerciales	23
2.1.1.7 Cuentas por cobrar (Factoraje)	23
2.1.1.8 Financiamiento a través de inventarios	24

2.1.2	Entidades financieras	25
2.1.2.1	Cooperativas	27
2.1.2.2	Bancos comerciales	28
2.1.3	Organizaciones no gubernamentales ONG´S	29
2.1.4	Otras entidades financieras	30
2.1.5	Alternativas no reguladas de microcrédito	31
2.1.5.1	Préstamos de familiares y amigos	31
2.1.5.2	Sistema de “pandero” o juntas	31
2.1.5.3	Crédito de proveedores	31
2.1.5.4	Crédito al minorista o el fiado	32
2.1.5.5	Casas de empeño	32
2.1.6	Ventajas y desventajas de las alternativas de financiamiento	32
2.2	Pequeña empresa	37
2.2.1	Clasificación de las empresas	37
2.2.2	Pymes, pequeñas y medianas empresas	42
2.2.3	Características de la pequeña empresa	44
2.2.4	Problemas que afronta la pequeña empresa	45
2.2.5	Importancia de las Pymes a la economía guatemalteca	46
2.2.6	Instituciones que apoyan a las Pymes	47
2.2.6.1	ASOPYME	48
2.2.6.2	AGEXPORT	48
2.2.6.3	Viceministerio de Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa	
	Ministerio de Economía	49
2.2.6.4	Cámara de Comercio de Guatemala	50
2.2.6.5	Cámara de Industria de Guatemala	50
2.2.6.6	Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, Banco Centroamericano de Integración Económica y otras instituciones extranjeras	51
2.2.7	Artesanías	52
2.2.8	Artesanías en Guatemala	52
2.2.9	Características de las Artesanías en Guatemala	54

2.2.10	Tipos de productos que exporta Guatemala	55
2.3	Productos artesanales de exportación	57
2.3.1.1	Textiles	57
2.3.1.2	Madera y ebanistería	57
2.3.1.3	Alfarería	58
2.3.1.4	Cuero y talabartería	58
2.3.1.5	Plata y joyería	58
2.3.1.6	Vidrio soplado	58
2.3.1.7	Cerería	58
2.3.1.8	Bronce	59
2.3.1.9	Fibras vegetales	59
2.3.1.10	Reciclados	59
2.3.2	Participación de las exportaciones de artesanías en la economía de Guatemala	59
Capítulo 3		
	Presentación de Resultados	65
Capítulo 4		
	Análisis de la situación actual	76
	Conclusiones	78
	Recomendaciones	81
	Referencias	82
	Anexos	

Lista de Tablas

1 Alternativas de financiamiento más conocidas en Guatemala	20
2 Ventajas y desventajas de las alternativas de financiamiento	33
3 Clasificación de empresas de acuerdo al Banco Mundial	40
4 Clasificación de las empresas según MERCOSUR	40
5 Cuadro comparativo relacionado a la pequeña empresa según Guatemala, Banco Mundial y Mercosur	41
6 Número de empresas por tamaño 2011, según INE; DINESE	41
7 Características distintivas de la micro, pequeña, mediana y grande empresa	43
8 Empresas que brindan apoyo a las Pymes dedicadas a la exportación en Guatemala	47
9 Sectores que conforman la Asociación Guatemalteca de Exportadores, AGEXPORT.	56

Lista de Ilustraciones

Ilustración 1 Clasificación de las empresas según Acuerdo Gubernativo No. 211-2015	39
Ilustración 2 Principales productos de exportación.	60
Ilustración 3 Principales destinos de las exportaciones de Guatemala	61
Ilustración 4 Número de empresas por actividad económica	62

Lista de Anexos

1 Clasificación de las empresas en diversos países	
2 Cuadro resumen de Clasificación de empresas	
3 Empresas económicas por actividad económica	
4 Requisitos para aplicar a los beneficios que brinda el Viceministerio de Desarrollo de la MIPyME	
5 Productos guatemaltecos de exportación a agosto 2015	
6 Principales países compradores de productos guatemaltecos a agosto 2015	
7 Artesanías guatemaltecas de exportación	
8 Cuestionario	

9 Entidades bancarias en Guatemala

10 Tasas de interés ofrecido por entidades bancarias en Guatemala

Resumen

Las pequeñas empresas son la columna vertebral de la economía guatemalteca y de la economía a nivel mundial. Por la cantidad que existe de ellas, brindan empleo a muchas personas y en el caso de las empresas exportadoras de artesanías, asociadas a AGEXPORT, abarcan trabajadores y emprendedores del área rural, contribuyendo con el Producto Interno Bruto con más de 58 millones de dólares anuales, generando un aproximado de 25,000 empleos.

Derivado de lo complejo de dichas empresas, se determinó la necesidad de estudiar las alternativas de financiamiento que tienen disponibles los empresarios guatemaltecos; por lo cual, en el presente trabajo, se establecen dichas alternativas, sus ventajas y desventajas, cuáles son conocidas por los empresarios sujetos del presente estudio y qué alternativas han utilizado para financiarse, así como cuál ha sido el motivo principal para hacerlo y las recomendaciones que consideren pertinentes como buenas prácticas, sirviendo de ejemplo para futuros exportadores o empresarios en general.

El trabajo que se presenta a continuación se desarrolló con base en la línea de investigación “Instrumentos de financiación en el comercio internacional como mecanismo de liquidez y bajo riesgo”. Esto derivado que el sujeto de estudio está conformado por empresas exportadoras de productos artesanales, teniendo como resultados del mismo, que en su mayoría, las empresas conforman su estructura de capital con capital propio y con préstamos bancarios, teniendo presente que se deben analizar los riesgos de asumir una deuda a largo plazo, es decir, balancear los ingresos a obtener al financiarse, versus los costos de dicho financiamiento.

Se determinó que los empresarios conocen las alternativas de financiamiento que le brindan las entidades financieras reguladas como las no reguladas; utilizando solamente algunas de ellas, en su mayoría el capital propio y los préstamos bancarios.

Introducción

La investigación que se plantea en el siguiente documento, se deriva de la necesidad que existe de información para que las pequeñas empresas tengan las herramientas adecuadas en la toma de decisiones al momento de requerir financiamiento para continuar con su gestión administrativa y financiera, que coadyuve a la estabilidad de la empresa en el mercado, según su giro comercial.

De acuerdo a lo anterior, se describen los diversos tipos de alternativas de financiamiento que existen en el ámbito guatemalteco y principalmente en la ciudad capital de Guatemala. La investigación destaca aquellas alternativas financieras que están disponibles y que utilizan las empresas dedicadas a la manufactura de artesanías y principalmente las que son miembros de la Asociación Guatemalteca de Exportadores, AGEXPORT, y que su ámbito de negocios está en el departamento de Guatemala.

Una de las ventajas del presente estudio es el hecho que sus resultados podrán ser aplicables a cualquier pequeña empresa, sin importar el sector productivo al que pertenezca y que permitirá establecer las mejores prácticas de financiamiento para conformar su estructura de capital.

En Capítulo I describe los antecedentes del estudio, la problemática que se estudió y el tipo de investigación, su estructura, así como el tipo de instrumentos a utilizar. En el segundo capítulo se abordan las variables de estudio, que en el presente caso son las Alternativas de financiamiento y las Pequeñas empresas, en especial las relacionadas a la exportación de artesanías. El Capítulo III presenta los resultados obtenidos de acuerdo a la aplicación del cuestionario a las empresas que sirvieron de muestra y en el Capítulo IV se presenta el análisis correspondiente a los resultados.

Capítulo 1

Diseño de Investigación

1.1 Tema de investigación

Como base del presente estudio se tomó la línea de investigación “Instrumentos de financiación en el comercio internacional como mecanismo de liquidez y bajo riesgo”.

1.2 Antecedentes

Actualmente, el mundo empresarial está constituido por una gran variedad de organizaciones que buscan satisfacer las necesidades de la población y al mismo tiempo lograr ser productivas y generar ingresos a sus propietarios. Es por esta razón, que en este sector han surgido las micro, pequeñas y medianas empresas, que buscan atender un sector específico del mercado.

Estas empresas se clasifican de acuerdo a características como cantidad de empleados, presupuesto que manejan, cantidad de clientes que atienden o ventas anuales. Si operan con capital propio, en muchos casos, por la variedad de productos que les sean solicitados, los recursos económicos con que cuentan las pequeñas y medianas empresas no les permiten crecer y cubrir la demanda e incluso actualizar maquinarias y equipos.

Tomando en consideración que la mayor parte del enfoque administrativo y financiero se basa en mejorar las condiciones competitivas de las pequeñas y medianas empresas, se determinó que la mayor parte de las primeras, surgen como iniciativa de personas que aunque muy decididas y emprendedoras, no tienen muchos conocimientos financieros, lo que las hace, en algún momento, y más aún en los primeros años de vida, afrontar problemas de financiamiento y para enfrentarlos, utilizan servicios de prestamistas, en virtud que su historial crediticio no tiene buen respaldo.

De acuerdo a (Nuñez J. A., 2014) , es de vital importancia que las PYMES (Pequeñas y Medianas Empresas) cuenten con estrategias financieras que le permitan lograr sus objetivos y por ende el desarrollo de la entidad en el mercado local para que pueda ser competitiva con las demás empresas.

Así mismo, (Buczyner, 2004) señala que uno de los mayores problemas que enfrentan las PYMES está relacionado con los costos de transacción, lo cual está relacionado con su acceso al crédito. Por una parte, la estructura de financiamiento es diferente según el tamaño de las empresas, ya que las de menor tamaño no tienen acceso a la fuente de mercado de capitales (emisión de acciones, obligaciones negociables), y solo en contados casos reciben créditos, que son una fuente significativa de financiamiento para las empresas grandes.

Además, entre los motivos que se relacionan a los fracasos empresariales de las Pymes, destaca la falta de acceso a capital. Derivado de lo anterior, se buscó en diversos registros si existen estudios similares al que se pretende realizar, encontrando tesis que abordan temas como la “Participación de los intermediarios financieros bancarios y no bancarios en el desarrollo de las Pymes textiles en Lima, Perú”, del Master Nicko Alberto Gomero Gonzales, egresado de la Universidad Nacional Mayor De San Marcos, Lima, Perú; “Toma de decisiones en la pequeña empresa -un enfoque de acuerdo a normas internacionales de contabilidad y normas internacionales de información financiera”, de Clara Luz López Recinos para obtener el título de Master en Administración Financiera, USAC, 2009; también se elaboró la tesis titulada Comercialización de Productos Artesanales, elaborada por Carlos Stuardo Valencia Sánchez, en el 2005 para obtener el título de Ingeniero Industrial en la Universidad de San Carlos de Guatemala y otros más, pero un estudio como el que se plantea en el presente documento no ha sido abordado hasta el momento.

1.3 Planteamiento del problema

Las Pequeñas y medianas empresas (Pymes) son la columna vertebral para todas las economías en desarrollo, según se puede inferir en las estadísticas que se presentan en los países. A nivel mundial, se estima que el 30 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) es generado por las Pymes. Sin embargo, cuando se analiza la contribución de las pymes por países, se puede evidenciar que en las

economías con altos índices de informalidad, las pymes generan el 15 por ciento del PIB. Mientras que en las economías con mayores niveles de formalidad, y por ende con mayor desarrollo económico, las pymes generan el 52 por ciento del PIB. (Cordero, 2014)

Según (Cordero, 2014) y de acuerdo al análisis realizado por el Banco Mundial, la fuerza que han ido tomando las pymes en los últimos diez años ha interesado a organizaciones económicas globales como la CEPAL, el BID y el Banco Mundial entre muchos otros, quienes creen firmemente que la promoción de las mismas es un punto clave para alcanzar un desarrollo sostenible.

En Guatemala existen muchos emprendedores que inician empresas sin mayor asesoría ni conocimiento del qué hacer para mantenerse vigentes en el mercado. Según estudios, la mayoría de empresas no duran más de dos años, derivado de la competencia, de su manejo de los flujos de efectivo, por no saber cómo financiarse y muchos otros factores de su entorno.

En la mayoría de casos y por el porcentaje de participación en la economía de los países, todo el enfoque económico se basa en las medianas empresas, dejando a un lado a las pequeñas empresas, que al final son las que no pueden pagar una asesoría o un equipo financiero que oriente su qué hacer para aplicar buenas prácticas en el mercado económico y entorno de la empresa.

De este análisis surge la importancia del presente estudio, ya que para que disminuya el porcentaje de empresas que desaparecen, se debe brindar apoyo profesional de acuerdo a los conocimientos adquiridos y en este caso se pretende proporcionar información a las pequeñas empresas sobre las alternativas de financiamiento que existen en Guatemala, a fin que tenga las herramientas para escoger la que mejor se adapte a sus necesidades y que represente el menor costo de financiamiento para la misma.

El estudio se enfocó en las alternativas de financiamiento para las pequeñas empresas y principalmente en las que utilizan las que son miembros de AGEXPORT y que pertenecen al sector de manufactura de artesanías, en virtud que el aporte de dichas entidades a la economía

guatemalteca tiene un impacto fuerte tanto en el Producto Interno Bruto, como en la creación de empleo nacional.

De acuerdo a AGEXPORT en (Echeverría & Díaz, 2013), el sector de artesanías está conformado por aproximadamente un millón de personas, en su mayoría indígenas, dispersos en los 22 departamentos de la República, con mayor concentración en la zona occidental y central del país. Las artesanías guatemaltecas han incorporado sus productos a la industria del regalo y la decoración, los cuales se encuentran disponibles en importantes cadenas de tiendas internacionales. Las exportaciones de artesanías, de acuerdo a información de AGEXPORT, sumaron US\$58,1 millones, en 2014. US\$1,9 millones más que el año anterior, es decir un 3,4% más.

Un aspecto crítico para una mayor participación de las PYMES en las exportaciones del país es la necesidad de integrarlas a las cadenas de valor, que les permitan mayor acceso a mercados y puedan inducir aumentos de su productividad, a través de mejor tecnología, información, crédito y servicios. (Banco Mundial, 2010)

Por ello, se estudiaron y analizaron las alternativas de financiamiento disponibles y las que han utilizado las empresas manufactureras de artesanías del departamento de Guatemala y que pertenecen a la Asociación Guatemalteca de Exportadores, AGEXPORT, para que el presente estudio sirva como base de conocimiento para otras pequeñas empresas de Guatemala, sin importar el sector al que pertenezcan, con el objetivo de contribuir a que disminuya la cantidad de pequeñas empresas que fracasan en su intento de ingresar en los mercados locales e internacionales, debido al desconocimiento de las herramientas financieras que están a su alcance. Se tiene el propósito que los datos que se obtengan con el presente estudio, sirvan de guía para que otras pequeñas empresas conozcan las opciones de financiamiento que están disponibles, a fin de continuar con su actividad comercial y productiva y que puedan crecer y fortalecerse, así como que este documento sirva de aporte teórico en futuras investigaciones sobre el tema.

Entre las limitaciones se pueden mencionar el tiempo programado para el estudio, el factor económico del investigador y el acceso a las empresas, debido a la confidencialidad que manejan.

1.3.1 Pregunta de investigación

Como base para el presente estudio, se plantean las siguientes preguntas de investigación:

¿Qué alternativas de financiamiento utilizan las pequeñas empresas dedicadas a la manufactura de artesanías del departamento de Guatemala y que pertenecen a la Asociación Guatemalteca de Exportadores, AGEXPORT?

1.3.2 Preguntas derivadas

¿Qué alternativas de financiamiento ofrecen las entidades financieras a la pequeña empresa del departamento de Guatemala?

¿Cuáles son las ventajas y desventajas de cada una de las alternativas de financiamiento que están disponibles para las pequeñas empresas?

¿Cuáles son las razones que impulsan a las empresas dedicadas a la manufactura de artesanías a utilizar alternativas de financiamiento a corto plazo?

¿Qué alternativas de financiamiento conocen las empresas dedicadas a la manufactura de artesanías del departamento de Guatemala y que pertenecen a la Asociación Guatemalteca de Exportadores, AGEXPORT?

1.3.3 Hipótesis

Las pequeñas empresas dedicadas a la manufactura de artesanías del departamento de Guatemala y que pertenecen a la Asociación Guatemalteca de Exportadores, AGEXPORT utilizan como principal alternativa de financiamiento externo el crédito bancario.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo general

Establecer las alternativas de financiamiento que utilizan las pequeñas empresas dedicadas a la manufactura de artesanías en el departamento de Guatemala y que pertenecen a la Asociación Guatemalteca de Exportadores, AGEXPORT.

1.4.2 Objetivos específicos

Identificar las alternativas de financiamiento que ofrecen las entidades financieras a la pequeña empresa del departamento de Guatemala.

Enumerar las ventajas y desventajas de cada una de las alternativas de financiamiento que se estudiarán.

Determinar las razones que impulsan a las empresas manufactureras de artesanías del departamento de Guatemala a utilizar alternativas de financiamiento a corto plazo.

Describir las alternativas de financiamiento que conocen las empresas manufactureras de artesanías pertenecientes a AGEXPORT en el departamento de Guatemala.

1.5 Justificación

De ser aprobada la investigación planteada, establecerá retos para el investigador, ya que con ella se pretende determinar qué alternativas de financiamiento están disponibles en Guatemala para las pequeñas empresas, siendo el beneficiario directo de este estudio las empresas dedicadas a la manufactura de artesanías y que pertenecen a AGEXPORT; además, al consultar dicho documento, otras empresas del mismo sector o que muestren similares características, podrán aplicar a ellas lo

relativo a las conclusiones o metodología del estudio, tomando en cuenta las ventajas y desventajas de cada una de esas alternativas.

Se pretende determinar qué actividades puede y debe realizar un pequeño empresario para fortalecer sus finanzas a través de un financiamiento de bajo costo, disminuyendo las estadísticas nacionales e internacionales relacionadas al cierre de empresas en sus primeros años de vida, esto, tomando en cuenta la opinión de analistas del tema, quienes señalan que más del 50 por ciento de las pequeñas empresas mueren a los dos años de vida o antes, ciclo en que un negocio demuestra su capacidad para permanecer en el mercado. Indicando además que hay problemas que se deben vencer: la cultura del pequeño empresario, que tiene que ver con la falta de formación profesional; la ausencia de una visión de negocios, y; el empirismo en el manejo del mismo (Salazar y Martiarena, 2002), en (Echavarría, Morales, & Salas, consultado el 23 de noviembre de 2014).

1.6 Diseño metodológico

1.6.1 Tipo de investigación

La investigación que se realizó fue descriptiva, que según (Achaerandio, 2010) es aquella que estudia, interpreta y refiere lo que aparece (“fenómenos”). Abarca todo tipo de recolección científica de datos, con el ordenamiento, tabulación, interpretación y evaluación de éstos.

“Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan éstas”. (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2010)

Tendrá un enfoque cuantitativo, en virtud que de acuerdo a (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2010):

“El enfoque cuantitativo representa un conjunto de procesos, es secuencial y probatorio. Cada etapa precede a la siguiente y no se pueden “brincar o eludir” pasos. El orden es riguroso, aunque, desde luego, podrán redefinir alguna fase. Parte de una idea, que va acotándose y, una vez delimitada, se derivan objetivos y preguntas de investigación, se revisa la literatura y se construye un marco o una perspectiva teórica. De las preguntas se establecen hipótesis y determinan variables; se desarrolla un plan para probarlas (diseño); se miden las variables en un determinado contexto; se analizan las mediciones obtenidas (con frecuencia utilizando métodos estadísticos), y se establece una serie de conclusiones respecto de la(s) hipótesis”.

Se utilizó un diseño no experimental transeccional descriptivo, que de acuerdo a (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2010) tienen como objetivo indagar la incidencia de las modalidades o niveles de una o más variables en una población. El procedimiento consiste en ubicar en una o diversas variables a un grupo de personas u otros seres vivos, objetos, situaciones, contextos, fenómenos, comunidades; y así proporcionar su descripción. Son, por lo tanto, estudios puramente descriptivos y cuando establecen hipótesis, éstas son también descriptivas (de pronóstico de una cifra o valores).

Los diseños de investigación transeccional o transversal recolectan la información o los datos en un solo momento, en un tiempo único. Tiene como propósito describir variables, y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Los diseños de investigación transeccionales pueden dividirse en dos: descriptivos y Correlacionales /causales.

Además, estará fundamentada en investigación documental, que como menciona (Achaerandio, 2010), consiste en recopilar los datos documentales sobre un tema o tópico determinado.

1.6.2 Sujeto de la investigación

En el presente trabajo se calificará como universo las empresas miembros de la Asociación Guatemalteca de Exportadores, AGEXPORT y que pertenecen al Sector Manufactura y a la

Comisión de Artesanías, siendo éstas 92 empresas según datos establecidos en la página web de AGEXPORT, en el 2015.

De ellas, se estableció que 45 son las pequeñas empresas cuyo domicilio está en el departamento de Guatemala, para que representen la población o sujeto de estudio y con base en ello, se estimará la muestra.

Para el proceso cuantitativo la muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse o delimitarse de antemano con precisión, éste deberá ser representativo de dicha población.

La muestra se seleccionará de manera probabilística, es decir, que todos los elementos de la población tienen la misma posibilidad de ser escogidos y se obtienen definiendo las características de la población y el tamaño de la muestra, y por medio de una selección aleatoria o mecánica de las unidades de análisis.

Al aplicar la siguiente fórmula, se obtiene la cantidad de empresas que se deben tomar en cuenta como muestra para el presente estudio, teniendo como resultado el siguiente:

$$\frac{k^2 N p q}{e^2 (N - 1) + k^2 p q}$$

En donde:

.k = valor de Z, en este caso por estimarse un coeficiente de confianza de 95% es igual a 1.96

N = es la población, en el presente caso, son 45 empresas

.p= es la probabilidad que la muestra represente a la población 50%

.q= es la probabilidad que no la represente, 50%

.e= error de estimación, se establece el 5%

$$\frac{1.96^2 * 45 * 0.5 * 0.5}{0.05^2 * (45 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5} = \frac{43.218}{1.0704} = 40.38 \text{ aproximadamente } 40 \text{ empresas}$$

$$0.05^2 * (45 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5 = 1.0704$$

1.6.3 Instrumentos para la recopilación de datos

Todo estudio inicia con la observación, que de acuerdo a (Monje Álvarez, 2011) no es el simple acto de ver, sino que es un proceso selectivo mediante el cual el investigador delimita intencionalmente los aspectos relativos al problema sobre los cuales va a fijar su atención. Tal y como sigue indicando, todo problema de investigación se aborda en primera instancia por la observación.

Un instrumento de medición adecuado es aquel que registra datos observables que representan verdaderamente los conceptos o las variables que el investigador tiene en mente (Grinnell, Williams y Unrau, 2009).

En toda investigación cuantitativa se aplica un instrumento para medir las variables contenidas en las hipótesis (y cuando no hay hipótesis simplemente para medir las variables de interés). Esa medición es efectiva cuando el instrumento de recolección de datos en realidad representa a las variables que se han seleccionado. Estos instrumentos deben tener confiabilidad y validez.

En este estudio se realizó un cuestionario, que según Brace (2008), mencionado en (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2010) consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir. Debe ser congruente con el planteamiento del problema e hipótesis, dirigido a los empresarios artesanales sujetos del estudio.

Está conformado por preguntas cerradas, que contienen categorías u opciones de respuesta que han sido previamente delimitadas. Es decir, se presentan las posibilidades de respuesta a los participantes, quienes deben acotarse a éstas. Tiene dos o varias alternativas de respuesta y una pregunta abierta para que los empresarios puedan brindar opinión sobre el tema.

Se utilizó la técnica del cuestionario en línea, utilizando para elaborarlo, la herramienta obtenida en el enlace www.questionpro.com; en la cual se elabora el cuestionario de acuerdo a las necesidades del investigador y se envía a través del correo electrónico de las personas o empresas que participaron como sujeto de la investigación, agregando el link creado por dicha herramienta.

Conforme se van contestando los cuestionarios, la información llega a una base de datos que la tabula para luego graficarla y preparar el análisis correspondiente.

1.6.4 Matriz de consistencia

La matriz de consistencia, como su nombre lo indica permite consolidar los elementos claves de todo el proceso de investigación, además posibilita evaluar el grado de coherencia y conexión lógica entre el título, el problema, la hipótesis, los objetivos, las variables, el diseño de investigación seleccionado, los instrumentos de investigación, así como la población y la muestra del estudio.

Diseño teórico

Pregunta del problema	Objetivo General	Hipótesis o idea a defender	Variables Independientes
¿Qué alternativas de financiamiento utilizan las pequeñas empresas dedicadas a la manufactura de artesanías del departamento de Guatemala y que pertenecen a la Asociación Guatemalteca de Exportadores, AGEXPORT?	Establecer las alternativas de financiamiento que utilizan las pequeñas empresas dedicadas a la manufactura de artesanías en el departamento de Guatemala y que pertenecen a la Asociación Guatemalteca de Exportadores, AGEXPORT	Las pequeñas empresas dedicadas a la manufactura de artesanías del departamento de Guatemala y que pertenecen a la Asociación Guatemalteca	Alternativas de financiamiento

		de Exportadores, AGEXPORT utilizan como principal alternativa de financiamiento externo el crédito bancario.	
Preguntas derivadas	Objetivos Específicos		Variable Dependiente
<p>¿Qué alternativas de financiamiento ofrecen las entidades financieras a la pequeña empresa del departamento de Guatemala?</p> <p>¿Cuáles son las ventajas y desventajas de cada una de las alternativas de financiamiento que están disponibles para las pequeñas empresas?</p> <p>¿Cuáles son las razones que impulsan a las empresas dedicadas a la manufactura de artesanías a utilizar alternativas de financiamiento a corto plazo?</p> <p>¿Qué alternativas de financiamiento conocen las empresas dedicadas a la manufactura de artesanías del departamento de Guatemala y que pertenecen a la Asociación Guatemalteca de Exportadores, AGEXPORT?</p>	<p>Identificar las alternativas de financiamiento que ofrecen las entidades financieras a la pequeña empresa del departamento de Guatemala.</p> <p>Enumerar las ventajas y desventajas de cada una de las alternativas de financiamiento que se estudiarán.</p> <p>Determinar las razones que impulsan a las empresas manufactureras de artesanías del departamento de Guatemala a utilizar alternativas de financiamiento a corto plazo.</p> <p>Describir las alternativas de financiamiento que conocen las empresas manufactureras de artesanías pertenecientes a AGEXPORT en el departamento de Guatemala.</p>		Pequeñas empresas dedicadas a la manufactura de artesanías

Fuente: Elaboración propia.

Operacionalización de las variables

- Son especificaciones de actividades u operaciones necesarias para medir una variable.

Variable Independiente	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones
Alternativas de financiamiento	<p>Baca (2006) indica que el financiamiento es el conjunto de recursos monetarios necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios de capital.</p> <p>Las fuentes de financiamiento son las alternativas financieras para obtener fondos monetarios, para la realización de un proyecto. Instrumentos internos y externos que utiliza una empresa para obtener dinero.</p>	<p>Alternativa financiera: es la forma en que una empresa puede adquirir recurso financiero para su funcionamiento, abasteciéndose de dinero, líneas de crédito o fondos de cualquier tipo para alcanzar sus fines.</p>	<p>Tipos de alternativas de financiamiento.</p> <p>Ventajas y desventajas.</p> <p>Procedimiento para acceder a financiamiento.</p> <p>Alternativas de financiamiento utilizadas por las pequeñas empresas de manufactura de artesanías de AGEXPORT.</p>
Pequeñas empresas dedicadas a la manufactura de artesanías	<p>Es una organización en la cual “la producción se hace a través de un establecimiento mercantil en donde la prestación de servicios es manual”. Por este motivo, ninguna pieza es exactamente igual a otra. El aprendizaje de estas actividades se transmite</p>	<p>Pequeñas empresas de manufactura de artesanías miembros de la Asociación Guatemalteca de Exportadores, AGEXPORT, son aquellas que comercializan en el extranjero productos textiles, madera y ebanistería, alfarería,</p>	<p>Clases de artesanías (10 clasificaciones según el sector artesanías de Agexport, textiles, madera y ebanistería, alfarería, cuero y talabartería, plata y joyería, vidrio soplado, cerería,</p>

Variable Independiente	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones
	dentro del ámbito del hogar de generación en generación.	cuero y talabartería, plata y joyería, vidrio soplado, cerería, bronce, fibras vegetales y reciclados.	<p>bronce, fibras vegetales y reciclados.)</p> <p>Entidades Públicas e internacionales que apoyan a las pequeñas empresas(MINECO,B M, FMI, BCIE y otras)</p> <p>Entidades Privadas que ofrecen financiamiento a las pequeñas empresas (Bancos comerciales, financieras, y otros)</p>

Fuente: Elaboración propia.

Diseño Metodológico

Método de la Investigación	Diseño de la Investigación	Ámbito de la Investigación	Instrumentos y fuentes de información	Selección de muestra
<p>La investigación que se realizará será descriptiva, que según (Achaerandio, 2010) es aquella que estudia, interpreta y refiere lo que aparece (“fenómenos”). Abarca todo tipo de recolección científica de datos, con el ordenamiento, tabulación, interpretación y evaluación de éstos.</p> <p>Se utilizará el método cuantitativo, que de acuerdo a (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2010) “... Parte de una idea, que va acotándose y, una vez delimitada, se derivan objetivos y preguntas de investigación, se revisa la literatura y se construye un marco o una perspectiva teórica. De las preguntas se establecen hipótesis y determinan variables; se desarrolla un plan para probarlas (diseño); se miden las variables en un determinado contexto; se analizan las mediciones obtenidas (con frecuencia utilizando métodos estadísticos), y se establece una serie de conclusiones respecto de la(s) hipótesis”.</p>	<p>Se utilizará un diseño no experimental transeccional o transversal descriptivo, que tienen como objetivo indagar la incidencia de las modalidades o niveles de una o más variables en una población.</p>	<p>Unidad de análisis o estudio: Pequeñas empresas dedicadas a la manufactura de artesanías miembros de AGEXPORT</p> <p>Universo: Pequeñas empresas dedicadas a la manufactura de artesanías miembros de AGEXPORT (85 empresas)</p> <p>Población: Pequeñas empresas dedicadas a la manufactura de artesanías miembros de AGEXPORT, con domicilio en el departamento de Guatemala.</p>	<p>Se buscará información documental en bibliotecas y apoyados en los documentos publicados en sitios web.</p> <p>Se utilizará un cuestionario con preguntas cerradas con una o varias opciones y una pregunta abierta para que los empresarios incluyan recomendaciones sobre el tema.</p>	<p>Muestra: Ver Anexo 01</p> <p>Técnica de muestreo: Probabilística aleatorio simple</p>

Fuente: Elaboración propia.

1.7 Cronograma

Actividades	septiembre				octubre				noviembre				diciembre			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Retroalimentación de Capítulo 1 Marco Conceptual y Capítulo 2 Marco Teórico			■	■												
Validación de los instrumentos para recabar la información y aplicación de los instrumentos.			■	■												
Análisis de la información recabada. (Capítulo 3)					■	■										
Presentación y entrega de los resultados de la investigación al asesor para su revisión.							■									
Reunión con los asesores para recibir retroalimentación y observaciones del proceso.								■								
Entrega del Capítulo 3 aprobado por el Asesor.								■								
Presentación del Capítulo 4 al Asesor e iniciar con conclusiones, recomendaciones y anexos.									■							
Reunión con los asesores para aprobación del Capítulo 4										■						
Entrega del Capítulo 4 aprobado por el Asesor, entrega de conclusiones, recomendaciones y anexos al asesor.											■					
Tercera reunión con los asesores											■					
Asesor entrega Dictamen												■				
Entrega del trabajo final													■			

Fuente: Elaboración propia.

1.8 Presupuesto

No.	Recurso	Cantidad	Costo unitario	Costo Total
1	Espacio físico para resguardar los materiales a utilizar y la información (energía eléctrica)	5	Q 100.00	Q 500.00
2	Computadora (uso y depreciación)	1	Q 750.00	Q 750.00
3	Impresora con cartuchos	1	Q 600.00	Q 600.00
4	Internet para consultas	3	Q 250.00	Q 750.00
5	Telefonía móvil	5	Q 230.00	Q 1,150.00
6	Alimentos	5	Q 300.00	Q 1,500.00
7	Combustible para traslados y pasajes	5	Q 300.00	Q 1,500.00
8	Parqueo	5	Q 200.00	Q 1,000.00
9	Papelería	5	Q 200.00	Q 1,000.00
10	Fotocopias	5	Q 150.00	Q 750.00
11	Encuadernado de ejemplares	20	Q 75.00	Q 1,500.00
12	Alimentos en caso de reuniones con empresa objeto de estudio	5	Q 200.00	Q 1,000.00
13	Gastos de egreso	1	Q 2,500.00	Q 2,500.00
	TOTAL			Q14,500.00

Fuente: Elaboración propia.

Capítulo 2

Marco Teórico/Marco Referencial

2.1 Alternativas de financiamiento

Definición Conceptual

Baca (2006) indica que el financiamiento es el conjunto de recursos monetarios necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios de capital. Las fuentes de financiamiento son las alternativas financieras para obtener fondos monetarios, para la realización de un proyecto. Instrumentos internos y externos que utiliza una empresa para obtener dinero.

Definición operacional

Alternativa financiera: es la forma en que una empresa puede adquirir recurso financiero para su funcionamiento, abasteciéndose de dinero, líneas de crédito o fondos de cualquier tipo para alcanzar sus fines.

2.1.1 Alternativas de financiamiento más conocidas en Guatemala

Uno de los principales desafíos que cuenta la economía guatemalteca es generar mejores fuentes de ingresos para las familias y resolver los principales problemas sociales que permita elevar la calidad de vida. Para lograr este objetivo es imperativo conocer las fuentes de ingreso de los guatemaltecos y la capacidad que cuentan para elevar su bienestar a través del sistema actual. En este contexto, cobran importancia las: micro y pequeñas empresas MIPYMES por ser unidades económicas a las que los guatemaltecos acuden para hacerse de ingresos y mejorar su calidad de vida. (Centro de Investigaciones Económicas Nacionales, 2011)

Financiar es el acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, es la contribución de dinero que se requiere para concretar un proyecto o actividad, como ser el desarrollo del propio negocio. Tesorería, gestión de los cobros y pagos, movimiento de dinero y relación con entidades bancarias y provisiones de fondos. Generalmente las maneras más comunes de obtener la financiación son a través de préstamos o de créditos.

Financiamiento se refiere a las diversas formas que existen para facilitar el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. (www.definicion.org, 2015)

Las instituciones que proveen préstamos a las empresas de menor tamaño, habitualmente lo hacen mediante líneas que apuntan a atender diferentes propósitos. Los destinos más frecuentes del financiamiento son bienes de capital, capital de trabajo y proyectos de inversión. En tiempos más recientes se han dispuesto líneas para financiar innovaciones, modernización de los procesos de gestión, exportaciones e inversiones para introducir mejoras en términos ambientales.

Los costos de financiamiento pueden variar entre una alternativa y otra. Por ello, es importante evaluar distintos factores como el monto, plazo de financiamiento, moneda, nivel de riesgo crediticio de la empresa, capacidad de pago, y otras, por lo cual se presentan las más comunes en Guatemala.

Tabla 1 Alternativas de financiamiento más conocidas en Guatemala

Alternativas de Financiamiento	Formales	Corto Plazo	Recursos propios Crédito bancario Pagaré Línea de Crédito Crédito revolvente Papeles comerciales Cuentas por cobrar Financiamiento a través de inventarios
		Largo Plazo	Recursos propios Crédito bancario Papeles comerciales
	Informales	Corto plazo	Préstamos de familiares y amigos
			Cuchubales Crédito de proveedores Crédito al minorista o fiado Préstamos pignoraticios (casas de empeño)

Fuente: Elaboración propia.

2.1.1.1 Recursos propios

A este mecanismo de financiamiento se le llama Family, Friends & Fools (3F). La principal ventaja de ese método es la facilidad y rapidez del acceso al capital. La principal desventaja es que los

montos generalmente no alcanzan a financiar proyectos de alto impacto y la persona que presta el dinero probablemente no tenga la experiencia para apoyar la ejecución de dicho proyecto. (Asociación de Emprendedores de Chile, 2014)

2.1.1.2 Crédito bancario

Según la Superintendencia de Bancos, la palabra crédito proviene del latín “creditum”, un sustantivo que se desprende del verbo “Cedere”. En español, el término significa “cosa confiada”, por lo que crédito es confiar en la capacidad que tiene alguien en cumplir una obligación contraída, gracias a su voluntad y compromiso.

Algunas de las dificultades que enfrentan las empresas de menor tamaño para acceder al crédito bancario son los trámites para la presentación de las solicitudes, el armado de los proyectos y el desconocimiento de los productos disponibles. Este tipo de inconvenientes forman parte de los denominados problemas de información, originados por asimetrías como por insuficiencia de información. (Ferraro & Goldstein, 2011)

En los créditos existen dos figuras: 1. El acreedor: que es quien otorga el crédito, pone las condiciones, pide garantía. 2. El deudor: es la persona a quien se le otorga el crédito y en quien se confía por lo que se compromete, asegura y demuestra que tiene capacidad de pago. Para garantizar el pago del crédito, se utilizan varias modalidades como la garantía fiduciaria, hipotecaria o prendaria.

2.1.1.3 Pagaré

Un pagaré de pago único es un préstamo que un prestatario comercial solvente puede obtener de un banco comercial. Este tipo de préstamo usualmente se otorga en un solo monto a un prestatario que necesita fondos para un propósito específico durante un periodo corto. El instrumento resultante es un pagaré, firmado por el prestatario, que establece los términos del préstamo, incluyendo la duración de éste y la tasa de interés.

Este tipo de pagaré a corto plazo tiene un vencimiento de 30 días a 9 meses o más. Por lo general, el interés cobrado se relaciona de alguna manera con la tasa preferencial. (Gitman, 2007)

2.1.1.4 Línea de crédito

Una línea de crédito es un acuerdo entre un banco comercial y una empresa que especifica el monto del financiamiento a corto plazo sin garantía que el banco otorgará a la empresa durante un periodo específico. Es similar al acuerdo con el que los emisores de tarjetas de crédito bancarias, como MasterCard o Visa, extienden crédito previamente aprobado a los tarjetahabientes. Un contrato de línea de crédito se realiza para un periodo de 1 año y con frecuencia establece ciertos límites al prestatario.

Es un préstamo sin garantía, pero indica que si el banco tiene fondos disponibles suficientes, permitirá al prestatario deberle hasta cierto monto de dinero. El monto de una línea de crédito es el monto máximo que la empresa puede deber al banco en cualquier momento.

Cuando el prestatario solicita una línea de crédito, se le pide que presente documentos como su presupuesto de caja, su estado de resultados proforma, su balance general proforma y sus estados financieros recientes. Si el banco considera que el cliente es aceptable, extenderá la línea de crédito. El principal atractivo de una línea de crédito desde el punto de vista del banco es que elimina la necesidad de examinar la capacidad crediticia de un cliente cada vez que toma dinero en préstamo durante el año. (Gitman, 2007)

2.1.1.5 Crédito revolvente

Es cualquier tipo de crédito concedido por una entidad financiera a un cliente, que tenga carácter rotativo: el límite del crédito se rebajará o disminuirá en la medida en la que el cliente lo utilice y se restablecerá o aumentará de nuevo en la medida que haga pagos el cliente para restituirlo.

El crédito revolvente se caracteriza por el hecho de que no existe un número determinado de disposiciones máximas que pueda efectuar el cliente acreditado. Al cliente se le concede un límite o tope máximo en dinero del que puede disponer durante un cierto período; cuando lo precise realizará adeudos (que rebajarán dicho límite por importe equivalente al del adeudo) e igualmente podrá efectuar abonos (que restablecerán el mencionado límite por tal cuantía).

Las tarjetas de crédito son utilizadas como un tipo de crédito en cuenta corriente, que es una modalidad en la cual el deudor puede disponer del crédito en uno o varios desembolsos y con los pagos que realice puede volver a disponer del saldo, mientras no venza el crédito. En consecuencia, en el crédito tipo revolvente o rotativo el cliente solo pagará intereses deudores sobre la parte del crédito de la que efectivamente ha dispuesto. (Barral, 2015)

2.1.1.6 Papeles comerciales

El papel comercial es una forma de financiamiento que consiste en pagarés a corto plazo, sin garantía, que emiten las empresas con una alta capacidad crediticia. Por lo general, solo las empresas muy grandes, con una solidez financiera incuestionable, tienen la capacidad de emitir papel comercial. La mayoría de las emisiones de papel comercial tienen vencimientos que varían de 3 a 270 días. En la actualidad, las empresas financieras emiten una gran parte del papel comercial; las empresas de manufactura son responsables de una porción más pequeña que este tipo de financiamiento. Las empresas adquieren con frecuencia papel comercial, que mantienen como valores negociables, para proporcionar una reserva de liquidez que devengue intereses. (Gitman, 2007)

2.1.1.7 Cuentas por cobrar (Factoraje)

Dos medios que se usan comúnmente para obtener financiamiento a corto plazo con cuentas por cobrar son la garantía de cuentas por cobrar y la factorización de cuentas por cobrar. En realidad, solo una garantía de cuentas por cobrar crea un préstamo a corto plazo garantizado; la factorización implica en realidad la venta de las cuentas por cobrar a un precio de descuento. Aunque la

factorización no es realmente una forma de financiamiento a corto plazo con garantía, sí involucra el uso de cuentas por cobrar para obtener los fondos a corto plazo necesarios. La factorización de cuentas por cobrar implica la venta directa de las cuentas por cobrar, a un precio de descuento, a una institución financiera. Un factor es una institución financiera que se especializa en comprar las cuentas por cobrar de las empresas. Algunos bancos comerciales y empresas de finanzas comerciales también factorizan las cuentas por cobrar. (Gitman, 2007)

Según Villanueva, J (2007) el Factoraje es “un servicio que ofrecen algunos organismos, las empresas de factoraje, para ayudar a solventar los problemas de liquidez de las personas morales y físicas, comprando sus documentos por cobrar.”

Para la Superintendencia de Bancos, “Factoraje es un producto financiero con el cual las entidades autorizadas reciben las facturas o derechos de cobro de una o varias empresas, a cambio de que dichas entidades les paguen anticipadamente a estas empresas el valor de las facturas o derechos de cobro, descontando una comisión o tasa de descuento. Esta operación la realizan las instituciones bancarias, las empresas especializadas en servicios financieros y otras cuyo objeto social legalmente establecido se los permita”.

Para las autoridades de Central de Créditos, S.A. CENCRESA, el factoraje es una moderna alternativa de financiamiento que permite a las empresas obtener liquidez y servicios de cobranza mediante la utilización de sus cuentas por cobrar.

2.1.1.8 Financiamiento a través de inventarios

Gitman, L. (2007), considera que el inventario ocupa el segundo lugar en conveniencia después de las cuentas por cobrar como colateral de préstamos a corto plazo. Normalmente, el inventario tiene un valor de mercado que es mayor que su valor en libros, el cual se usa para establecer su valor como colateral. Un prestamista cuyo préstamo se garantiza con inventario podrá vender ese inventario por lo menos a su valor en libros si el prestatario no cumple con sus obligaciones.

La característica más importante del inventario que se evalúa como colateral de un préstamo es su capacidad de comercialización, que debe considerarse según sus propiedades físicas. Al evaluar el inventario como posible colateral del préstamo, el prestamista busca artículos con precios de mercado muy estables, que ya tengan mercados bien establecidos y que carezcan de propiedades físicas indeseables.

En las empresas comerciales la mayor inversión debe ser en los inventarios debido a que su actividad primordial es la compra y venta de artículos, por eso es fundamental saber administrar los inventarios, así como comprar los productos de mayor rotación, rentabilidad y preferencia del consumidor. En las empresas industriales o de transformación una buena parte de su inversión está en los inventarios, aunque la mayor parte se encuentra en el activo fijo por el valor de la maquinaria, no obstante también es fundamental la administración de los inventarios. (Robles, 2012)

2.1.2 Entidades financieras

El sistema financiero guatemalteco es de tamaño promedio en comparación con los demás países de la región, pero está rezagado en cuanto a prestación de créditos al sector privado. El sistema está dominado por los bancos; las instituciones microfinancieras crecieron en los últimos años, llegando a representar alrededor del 4 por ciento de la cartera crediticia del sistema bancario, atendiendo a un 16 por ciento de la población. Las instituciones microfinancieras más importantes en términos de préstamos son las cooperativas de ahorro y crédito registradas, que proporcionan una amplia gama de servicios financieros. (Banco Mundial, 2010)

Según los resultados del análisis del Banco Mundial (2010), la crisis financiera mundial tuvo un impacto significativo sobre las carteras MiPYME del sector bancario. Los micro préstamos descendieron un 14 por ciento anual en agosto de 2009, dado que en su mayoría fueron los bancos más pequeños quienes redujeron su exposición a los micro préstamos. Además de esta reducción en la oferta del crédito para MiPYMEs, encuestas recientes indican que muchas MiPYMEs no solicitaron préstamos debido a la escasa viabilidad económica estimada para sus inversiones, al

elevado costo de los créditos y demás condiciones, y a la idea general de que no cumplen con los requisitos para la obtención de un crédito.

Las fuentes principales de préstamos a corto plazo garantizados para las empresas son los bancos comerciales y las empresas de finanzas comerciales. Ambas instituciones negocian préstamos a corto plazo garantizados principalmente con cuentas por cobrar e inventario. Las empresas de finanzas comerciales son instituciones de préstamo que realizan solo préstamos garantizados, tanto a corto como a largo plazos, a empresas. A diferencia de los bancos, las empresas de finanzas no tienen permiso de mantener depósitos.

Únicamente cuando se agota su capacidad de endeudamiento a corto plazo con y sin garantía en el banco comercial, un prestatario recurrirá a la empresa de finanzas comerciales para obtener préstamos garantizados adicionales. Como la empresa de finanzas cuando presta generalmente tiene mayor riesgo, sus cargos de interés sobre los préstamos a corto plazo garantizados son mayores que los de los bancos comerciales. (Gitman, 2007)

Se plantea en (Robles, 2012), que el otorgamiento de créditos por parte de las empresas se establece de acuerdo al mercado económico en el que se desarrollan las operaciones de venta, al tipo de persona, y a las características de los productos; lo que se pretende es obtener los mayores rendimientos con relación a la inversión.

Para que esto se logre es necesario tener en cuenta varios factores para el otorgamiento de los créditos como: plazo, monto, tasa de interés, tiempo, requisitos para otorgar el crédito, cobranza, sanciones por incumplimiento, beneficios por pronto pago y otros.

Por otra parte, indica Robles (2012), las políticas de crédito son las normas establecidas que deben seguir las empresas para conocer si deben o no asignarle a un cliente un monto de crédito.

Las normas más comunes para determinar si se concede el crédito pueden ser:

Evaluaciones de crédito

Referencias comerciales y personales

Carácter estacional de las ventas

Volumen de ventas a crédito

Entre las evaluaciones de crédito se puede mencionar el método de las cinco “C”, que proporciona un panorama general de los clientes para realizar un análisis detallado del crédito, y que se utiliza en diversas empresas para tener mayor certeza de que se recuperará el crédito. Las cinco “C” son las siguientes:

1. Carácter: Es el estudio del comportamiento anterior que han tenido los clientes para cumplir con sus obligaciones de manera oportuna y en condiciones normales.
2. Capacidad: Es el análisis referente a la información financiera (estados financieros) presentada por los clientes para conocer los flujos de efectivo que disponen y así saber si cuentan con capacidad de pago.
3. Capital: Es la posición financiera (patrimonio) que tienen los clientes, y es necesario que se estudie para saber si el cliente cuenta con los fondos monetarios suficientes con relación al monto otorgado en crédito, ya sean fondos en bienes muebles e inmuebles.
4. Colateral: Son las garantías tangibles con las que cuenta el cliente para garantizar el pago del monto otorgado en crédito.
5. Condiciones: Es la evaluación del entorno para conocer la situación que en algún momento pudiera afectar o beneficiar a la industria, comercio o empresa de servicios. (Robles, 2012)

2.1.2.1 Cooperativas

Según la nueva Declaración de Identidad Cooperativa, adoptada en Manchester, Inglaterra, el 23 de septiembre de 1995, por la II Asamblea General de la Alianza Cooperativa Internacional, organismo de integración de las cooperativas de todo el mundo: "una cooperativa es una asociación

autónoma de personas que se ha unido voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada".

La actividad de las cooperativas está regida y signada por un conjunto de valores que la misma Declaración de Identidad Cooperativa de ACI describe así:

"Las cooperativas se basan en los valores de ayuda mutua, responsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad. Siguiendo la tradición de sus fundadores, los miembros de las cooperativas creen en los valores éticos de honestidad, transparencia, responsabilidad social y preocupación por los demás".

Los principios cooperativos son lineamientos por medio de los cuales las cooperativas ponen en práctica sus valores. La Declaración de Identidad acordada en Manchester define un conjunto de siete principios cooperativos fundamentales: 1er. Principio: Membresía abierta y voluntaria, 2º Principio: Control democrático de los miembros, 3er. Principio: Participación económica de los miembros, 4º Principio: Autonomía e independencia, 5º Principio: Educación, entrenamiento e información, 6º Principio: Cooperación entre cooperativas y 7º Principio: Compromiso con la comunidad. (Cooperativas Agrarias Federadas, 2013)

2.1.2.2 Bancos comerciales

Los bancos son una fuente importante de préstamos a corto plazo sin garantía para las empresas. El tipo principal de préstamo que los bancos otorgan a las empresas es el préstamo auto liquidable, a corto plazo. Estos préstamos tienen el propósito de sostener a la empresa en temporadas de fuertes necesidades de financiamiento debidas principalmente a aumentos del inventario y cuentas por cobrar. A medida que los inventarios y las cuentas por cobrar se convierten en efectivo, se generan los fondos necesarios para reembolsar estos préstamos. En otras palabras, el uso que se le da al dinero prestado proporciona el mecanismo a través del cual el préstamo se reembolsa, de ahí el término autoliquidable. Los bancos prestan fondos a corto plazo sin garantía en tres formas básicas:

a través de pagarés de pago único, líneas de crédito y contratos de crédito renovable. (Gitman, 2007)

2.1.3 Organizaciones no gubernamentales ONG'S

De acuerdo a la Ley de Organizaciones No Gubernamentales, Decreto Número 02-2003 del Congreso de la República de Guatemala, “Son Organizaciones No Gubernamentales u ONG’s, las constituidas con intereses culturales, educativos, deportivos, con servicio social, de asistencia, beneficencia, promoción y desarrollo económico y social, sin fines de lucro. Tendrán patrimonio propio proveniente de recursos nacionales o internacionales, y personalidad jurídica propia, distinta de la de sus asociados, al momento de ser inscrita como tales en el Registro Civil Municipal correspondiente. Su organización y funcionamiento se rige por sus estatutos, las disposiciones de la presente Ley, y demás disposiciones jurídicas de carácter ordinario.”

En el Artículo 3 de esa misma ley se establecen las finalidades de dichas organizaciones, entre las cuales están: a) Ser asociación sin fines de lucro y de beneficio social. b) Promover políticas de desarrollo de carácter social, económico, cultural y de ambiente.

Una ONG puede tener diversas formas jurídicas: asociación, fundación, cooperativa, y otros. Es importante resaltar que nunca buscan obtener ganancias de tipo económico, sino que son entidades de la sociedad civil que se basan en el voluntariado y que intentan mejorar algún aspecto de la comunidad.

Las ONG’s suelen financiarse a través de la colaboración de los ciudadanos, de los aportes estatales y de la generación propia de ingresos.

El campo de acción de una ONG puede ser local, nacional o internacional. La asistencia sanitaria, la protección del medio ambiente, el fomento del desarrollo económico, la promoción de la educación y la transferencia tecnológica son solo algunos de los asuntos que incumben a este tipo de organizaciones. (www.definicion.de/ong/, 2015)

2.1.4 Otras entidades financieras

Existen entidades que facilitan los financiamientos a fin de lograr el progreso de Guatemala, conocidas como MFI (Micro Financial Institution); entre las cuales, según la clasificación de la Asociación Fondo para el Desarrollo, están:

FONDESOL: Es el producto de la fusión de 4 programas de crédito de la Iglesia Católica en Guatemala y su proyección es la atención de los sectores pobres del país. Desafío Principal: Llevar el servicio crediticio rural a nivel de todo el país en Guatemala.

CDRO: Asociación de empresas y comunidades del occidente del país, que tiene como fin impulsar el desarrollo integral y el mejoramiento de las condiciones de vida de la población guatemalteca principalmente del Departamento de Totonicapán en base al establecimiento y funcionamiento de proyectos, sistemas de servicio, programas e instituciones que mejoren su capacidad productiva, así como establecer y aplicar estrategias de sostenibilidad de las empresas familiares, grupales e individuales, micro y pequeñas empresas y de las organizaciones comunitarias a través del desarrollo y consolidación de un soporte financiero local permanente.

Génesis Empresarial: Su objetivo principal es proveer ágil y oportunamente servicios financieros y no financieros, acompañados de asesoría y capacitación, a la microempresa, pequeña empresa y comunidades rurales, para lograr su desarrollo sostenido en forma masiva, acelerando el progreso de Guatemala.

FAFIDESS: Tiene como principal actividad, el proveer ágil y oportunamente servicios financieros y no financieros, acompañados de asesoría y capacitación, a la microempresa, pequeña empresa y comunidades rurales, para lograr su desarrollo sostenido en forma masiva, acelerando el progreso de Guatemala. Fue fundada en 1986 por miembros de los Clubes Rotarios de la Ciudad de Guatemala. Su Junta Directiva está integrada por profesionales y hombres de negocios, quienes se aseguran que los objetivos previamente fijados se cumplan oportunamente.

2.1.5 Alternativas no reguladas de microcrédito

Según Indacochea (1989) y Raccanello (2013), mencionados en (Asociación de Bancos del Perú, 2014), se puede enumerar siete tipos de financiamiento informal, entendiendo a éste como aquel que se otorga fuera del sistema financiero o supervisado, de los cuales cinco se adaptan totalmente al ámbito guatemalteco:

2.1.5.1 Préstamos de familiares y amigos

Típicamente no involucra el cobro de intereses, y están basados en relaciones de confianza entre las partes y acuerdos implícitos de reciprocidad.

2.1.5.2 Sistema de “pandero” o juntas

También conocido como sistema de “fondos colectivos”, en Guatemala se conocen como “Cuchubales” consiste en formar grupos de personas que aportan periódicamente a una bolsa de dinero que usualmente se adjudica mediante un sorteo o un remate. El objetivo de este sistema puede ser la ayuda mutua, el ahorro-inversión o el obtener financiamiento para alguna operación. De este modo, con este esquema de préstamos, el sector informal “autogenera sus propios recursos y se autofinancia”.

2.1.5.3 Crédito de proveedores

Modalidad bastante difundida, que se lleva a cabo entre una empresa proveedora, que suministra algún tipo de bien (mercaderías, insumos, maquinarias, suministros, entre otros) y servicios a sus clientes (que usualmente son otras empresas dedicadas al comercio), difiriendo el pago correspondiente por determinado periodo de tiempo.

2.1.5.4 Crédito al minorista o el fiado

Se da usualmente sin el otorgamiento de garantías específicas, generalmente en pequeñas ventas a domicilio. Los costos adicionales (como el cobro de algún interés compensatorio) se recargan al precio final del bien.

2.1.5.5 Casas de empeño

También conocidos como “préstamos pignoraticios”. Suelen ser preferidos por el público debido a que los trámites son más rápidos que los del sector bancario y por ende más cómodo y funcional (Raccanello 2013). En general, los controles que se llevan a cabo se relacionan con una verificación de la identidad del pignorante (persona que recurre al financiamiento) y con la comprobación de la procedencia lícita del objeto a empeñar. Los préstamos son de corto plazo. El pignorante, al vencimiento de cada periodo (generalmente mensual) según lo estipulado por el contrato tiene tres opciones: renovar el préstamo pagando los intereses devengados (refrendar la prenda), recuperar la prenda pagando la deuda correspondiente (capital e intereses) o no pagar, y consecuentemente perder la propiedad del objeto. Cuando un bien en prenda es subastado, o vendido al público, la casa de empeño está obligada a entregar al pignorante la diferencia entre el precio de venta y la suma de todos los costos.

2.1.6 Ventajas y desventajas de las alternativas de financiamiento

De acuerdo a varios autores como Cristián Solís de Ovando Lavín en (Solís, Las PYMES, sus Características y las Alternativas de Financiamiento , 2000), (Solís, Alternativas de Financiamiento, 2001), Uwe Becher en (Becher, 2001), (Lopera, Vélez, & Ocampo, 2014), (Ledgerwood, 2013), así como algunas empresas guatemaltecas, se han determinado las ventajas y desventajas sobresalientes de cada una de las alternativas de financiamiento que se describieron anteriormente, lo cual se traslada a la siguiente tabla:

Tabla 2 Ventajas y desventajas de las alternativas de financiamiento

No.	Alternativa descrita	Ventajas	Desventajas
1	Recursos propios (Capital propio)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Valorización de la empresa. ▪ Mejora de la relación deuda / patrimonio (leverage). ▪ Diversifica riesgo de los accionistas originales. ▪ ninguna carga a la empresa por pérdidas ▪ Aumento de capital ▪ No cobran intereses ▪ No hay retribución del dinero (corto plazo) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pérdida relativa de control. ▪ Presión por mantener el ritmo de crecimiento. ▪ Dinero privado ▪ Pérdida de influencia ante la llegada de nuevos socios ▪ A mayor cantidad de socios o asociados, se puede llegar a percibir menor utilidad por la participación en el negocio ▪ Rigidez en el ingreso de nuevos socios, según tipo societario.(Limitadas, empresas unipersonales) ▪ El proyecto o empresa constituida debe ser rentable para la inversión.
2	Crédito Bancario	<ul style="list-style-type: none"> ▪ El proceso de obtención es expedito en comparación con otras alternativas. ▪ Gastos financieros reducen la base imponible. ▪ No existe un mínimo para la obtención de este tipo de financiamiento. ▪ Ofrece tiempos de pago a corto, mediano y largo plazo. ▪ Liquidez ▪ Aumento del capital de trabajo 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Por lo general, se requieren garantías para requerimientos de largo plazo. ▪ El sobreendeudamiento bancario limita el uso de otras alternativas de financiamiento. ▪ Trayectoria en el mercado ▪ En la mayoría de los casos altas tasas de interés ▪ Muchos trámites (en cuanto a papelería). ▪ Necesidad de información contable, legal y financiera ▪ Depende de la capacidad de endeudamiento
3	Pagaré	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Es pagadero en efectivo. ▪ Hay alta seguridad de pago al momento de realizar alguna operación comercial. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Puede surgir algún incumplimiento en el pago que implique una acción legal.

No.	Alternativa descrita	Ventajas	Desventajas
4	Línea de Crédito	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Es un efectivo “disponible” con el que la empresa cuenta. ▪ Puede ir haciendo uso solamente del dinero necesario. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Se debe pagar un porcentaje de interés cada vez que la línea de crédito es utilizada. ▪ Este tipo de financiamiento, está reservado para los clientes más solventes del banco. ▪ Puede pedir garantía colateral antes de extender la línea de crédito. ▪ Se le exige a la empresa que mantenga la línea de crédito limpia o al día, pagando todas las disposiciones que se hayan hecho.
5	Crédito revolvente de (Tarjeta crédito)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Solamente se pagan intereses sobre la cantidad de dinero utilizada, no del total del límite de crédito. ▪ Se tiene dinero disponible rápidamente. ▪ Una vez aprobado el crédito, se puede utilizar cuando se requiera. No hay necesidad de estar tramitando el crédito cada vez que se va a utilizar como en otros casos. ▪ El dinero se puede utilizar virtualmente para cualquier cosa. ▪ Hay mayor flexibilidad que en otros tipos de créditos ya que los pagos no son fijos. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Las tasas no son fijas por lo que puede pagar más intereses de los que había calculado en un inicio. ▪ Si no se sabe utilizar adecuadamente se puede terminar pagando demasiados intereses.
6	Papeles comerciales	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Menos requisitos que para emisión de bonos corporativos ▪ Muy utilizados en EEUU ▪ Más rápidos de emitir ▪ El Papel comercial es una fuente de financiamiento 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Solo son para financiamiento de corto plazo ▪ Instrumento más utilizados por empresas grandes. ▪ Mercado especial para estos instrumentos.

No.	Alternativa descrita	Ventajas	Desventajas
		<p>menos costosa que el Crédito Bancario.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Sirve para financiar necesidades a corto plazo, por ejemplo el capital de trabajo. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Las emisiones de Papel Comercial no están garantizadas. ▪ Deben ir acompañados de una línea de crédito o una carta de crédito en dificultades de pago. ▪ La negociación acarrea un costo por concepto de una tasa prima.
7	Cuentas por cobrar (factoraje)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mejora el flujo de caja al transformar ventas a crédito en ventas al contado. ▪ Fundamentalmente para financiar necesidades de capital de trabajo. ▪ No es pasivo exigible para efectos de balance. ▪ Rápida liquidez ▪ Ningún riesgo de pérdida de derechos ▪ Seguridad de recaudo de la cartera cuando la empresa de Factoraje asume el riesgo de la pérdida (Factoraje sin responsabilidad) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Menores ingresos debido a la venta de la factura por un valor inferior ▪ Vigencia de las facturas ▪ Pago de la factura cuando el deudor no responde (Factoraje con responsabilidad) ▪ Existe un costo por concepto de comisión otorgado al agente. ▪ Existe la posibilidad de una intervención legal por incumplimiento del contrato.
8	Financiamiento a través de inventarios	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Permite aprovechar una importante pieza de la empresa como es el Inventario de Mercancía ▪ Brinda oportunidad a la organización de hacer más dinámica sus actividades. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Le genera un Costo de Financiamiento al deudor. ▪ El deudor corre riesgo de perder el Inventario dado en garantía en caso de no poder cancelar el contrato.
9	Préstamos de familiares y amigos	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ningún interés ▪ Ninguna fianza ▪ Ningunas formalidades 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Solo a corto plazo ▪ Ningún uso del descuento ▪ Montos concedidos de acuerdo a la capacidad financiera del otorgante.

No.	Alternativa descrita	Ventajas	Desventajas
10	Sistema de pandero, juntas o cuchubales	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fácil trámite para su obtención ▪ Conformado por empresas de la misma categoría ▪ Sin intereses 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Peligra el adecuado funcionamiento si hay incumplimiento con algún beneficiario anterior ▪ No es acceso libre, se deben respetar turnos ▪ Límite en la cantidad que pueden otorgar
11	Crédito de proveedores	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Descuentos por pronto pago ▪ Descuentos por volumen ▪ Aumento del capital de trabajo ▪ No cobro de intereses si está dentro del plazo estipulado para pago 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Necesidad de historia comercial o crediticia ▪ El plazo para pago (En algunos casos es muy corto) ▪ Acoplarse a las políticas de cobro del proveedor ▪ Costos más altos debido a la financiación de los productos ▪ Depende de la capacidad de endeudamiento
12	Crédito al minorista o fiado	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No genera intereses 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Se utiliza solamente por montos mínimos de deuda ▪ Es utilizado para áreas de consumo personal o familiar.

Fuente: Elaboración propia.

2.2 Pequeña empresa

Definición Conceptual

Una empresa de manufacturas de artesanías, según lo indica (Nuñez F. , 2010) es una organización en la cual “la producción se hace a través de un establecimiento mercantil en donde la prestación de servicios es manual”. Por este motivo, ninguna pieza es exactamente igual a otra. El aprendizaje de estas actividades se transmite dentro del ámbito del hogar de generación en generación.

Definición Operacional

Pequeñas empresas de manufactura de artesanías miembros de la Asociación Guatemalteca de Exportadores, AGEXPORT, son aquellas que comercializan en el extranjero productos textiles, madera y ebanistería, alfarería, cuero y talabartería, plata y joyería, vidrio soplado, cerería, bronce, fibras vegetales y reciclados.

2.2.1 Clasificación de las empresas

La clasificación de las empresas por su tamaño, como microempresa, pequeña empresa, mediana empresa o gran empresa, es apropiada para diferentes fines, para diferentes ocasiones, y países; varía considerablemente dependiendo del contexto. En Guatemala existen diferentes definiciones, de las cuales se exponen los siguientes:

Según la Ley de Fomento para la Descentralización Industrial, Decreto 24-79, “Pequeña Empresa es el establecimiento manufacturero dedicado a la producción de artículos terminados, semi-terminados o bienes intermedios que reúne las siguientes condiciones, entre ellas, Que provea ocupación a un máximo de 30 trabajadores, Que el valor de la maquinaria, equipo y herramienta no sea mayor de cincuenta mil quetzales (Q.50,000.00), Que el dueño o gerente de la empresa desempeñe también labores administrativas o técnicas.

Que el proceso de producción se base en tecnología simple, utilizando herramientas manuales, maquinaria o equipo mecánico; pero que no dependa de maquinaria automática, Y Que utilice preferentemente materia prima de origen nacional o de los países de Centroamérica.”

Con base en el Acuerdo Gubernativo 253-94 de fecha 30 de mayo de 1994, la Presidencia de la República creó el Consejo Nacional para el Fomento de la Microempresa y Pequeña Empresa. El Acuerdo Gubernativo No. 178-2001 de fecha 16 de mayo de 2001, modificó dicho Acuerdo Gubernativo, el cual había sido reformado por el Acuerdo Gubernativo Número 673-97 de fecha 17 de septiembre de 1997.

El Acuerdo Gubernativo No. 178-2001 contiene la creación del Consejo Nacional para la Microempresa, Pequeña y Mediana Empresa y define como Pequeña Empresa a toda unidad de producción, que realiza actividades de transformación, servicios o comerciales con la participación directa del propietario y un máximo de veinticinco trabajadores.

La más reciente reforma al Acuerdo Gubernativo Número 253-94 es el Acuerdo Gubernativo Número 211-2015 de fecha 21 de septiembre de 2015 y publicado en el Diario de Centro América el 25 de septiembre del mismo año, el cual modifica la descripción en la clasificación de la micro, pequeña y mediana empresa, siendo esta clasificación la que se tomó como base en el presente estudio y que se define a continuación:

Ilustración 1 Clasificación de las empresas según Acuerdo Gubernativo No. 211-2015



Fuente: Elaboración propia con datos del Acuerdo Gubernativo No. 211-2015.

La descripción de micro, pequeña y mediana empresa varía de acuerdo a la Institución que la elabora o al país donde se desenvuelven dichas entidades, siendo las más importantes las siguientes:

El Banco Mundial se enmarca entre las definiciones globales estáticas, considerando como microempresas a las que cuenten con un máximo de 10 empleados, activos por menos de 10.000 dólares y ganancias anuales menores a 100.000 dólares; pequeñas empresas serán aquellas con menos de 50 empleados y activos o ventas anuales inferiores a los 3 millones de dólares; finalmente las medianas empresas serán las que tengan menos de 300 empleados y cuyos activos o ganancias

anuales no superen los 15 millones de dólares según Ayyagari, Beck, & Demirgüç-Kunt, (2007), citado en (Alvarez & Durán, 2009)

Tabla 3 Clasificación de empresas de acuerdo al Banco Mundial

Tipo de empresa	Cantidad de empleados	Activos o ventas	Ganancias
Micro empresa	10 empleados máx.	Menos de \$10,000	Menor a \$100,000
Pequeña empresa	50 empleados máx.	Menos de \$3,000,000	
Mediana empresa	300 empleados máx.	Menos de \$15,000,000	

Fuente: Elaboración propia con datos de (Alvarez & Durán, 2009).

Entidades sub-regionales de integración, como el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), han elaborado fórmulas para articular las distintas definiciones de los Estados miembros. De tal manera, la Comisión de Pequeña y Mediana Empresa del Sub-Grupo de Trabajo 7 generó un coeficiente que se elabora a partir de una relación ponderada de las características de la empresa con los valores de referencia del MERCOSUR.

Tabla 4 Clasificación de las empresas según MERCOSUR

Tipo de empresa	Cantidad de empleados	Monto de Capital en US\$
Microempresa	20	400,000
Pequeña empresa	100	2,000,000
Mediana empresa	300	10,000,000

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de (Alvarez & Durán, 2009).

Tomando en consideración tanto el Acuerdo Gubernativo No. 211-2015, los datos publicados por Banco Mundial y la categorización que hace MERCOSUR, todos relacionados a la clasificación de las empresas, se genera el presente cuadro comparativo, referente únicamente a la Pequeña empresa:

Tabla 5 Cuadro comparativo relacionado a la pequeña empresa según Guatemala, Banco Mundial y Mercosur

Entidad	Cantidad máxima de Empleados	Monto de capital o ventas
Guatemala, Acuerdo Gubernativo 211-2015	80	Ventas máximas a Q9,362,258
Banco Mundial	50	Activos o ventas menores a \$3,000,000, aproximadamente Q 22,877,550
Mercosur	100	Monto de Capital \$ 10,000,000, aproximadamente Q 76,258,500

Fuente: Elaboración propia con base en datos presentados en tablas anteriores.

En el Anexo 1 se puede observar las diversas clasificaciones que se hacen de micro, pequeña y mediana empresa en los diversos países.

Según el Instituto Nacional de Estadística, en el 2011 el 99% de las empresas registradas en el Directorio Nacional Estadístico de Empresas (DINESE) se catalogó como empresas pequeñas.

Tabla 6 Número de empresas por tamaño 2011, según INE; DINESE

Empresas por tamaño, año 2011	Cantidad
Pequeña	137,109

Empresas por tamaño, año 2011	Cantidad
Mediana	1,174
Grande	237

Fuente: Elaboración propia, de acuerdo a datos de INE, 2011.

2.2.2 Pymes, pequeñas y medianas empresas

En 1994 el Banco Mundial entrega tres argumentos centrales que apoyaban la política de ayuda hacia el sector PyME: el primero favorecían la competencia y el emprendimiento, aumentando los beneficios de una economía flexible, a través de su eficiencia e innovación. El segundo, que las PyMEs eran más productivas que las Grandes Empresas, pero que no eran apoyadas por el sector financiero, haciéndose necesaria la ayuda estatal. Finalmente, la evidencia empírica demostraba que las PyMEs eran más funcionales al empleo que las Grandes Empresas, debido a que las primeras son intensivas en mano de obra, mientras que las segundas lo son en maquinaria (Beck, Demirgüç-Kunt, & Lavine, 2005).

En América Latina y el Caribe, las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) son las fuentes más importantes de empleo y constituyen la mayor parte del tejido productivo. Las MIPYME son claves para el crecimiento y el desarrollo de todas las economías de la región. Estas empresas generan empleo y desarrollo, por medio de la creación de riqueza, cultura empresarial e innovación, sobre todo a nivel local. Las instituciones públicas y privadas preocupadas por el desarrollo del sector deben entender sus impactos, así como los factores que limitan su desempeño para diseñar e implementar políticas que liberen todo el potencial de las pequeñas empresas. (Angelelli, Moudry, & Llisterri, 2007)

El Banco Interamericano de Desarrollo, en su documento Políticas y buenas prácticas de financiamiento para la pequeña empresa, aporta un estudio comparativo de características distintivas entre la micro, pequeña mediana y grande empresa, el cual se presenta a continuación:

Tabla 7 Características distintivas de la micro, pequeña, mediana y grande empresa

Característica	Micro	Pequeña	Mediana y grande
Gestión comercial del emprendimiento	Rudimentaria	Semiprofesional	Profesional
Objetivo empresarial	Subsistencia	Ganancias y crecimiento del negocio	
Ubicación física de la empresa	Vivienda o emprendimiento ambulante	Vivienda familiar o planta independiente	Planta independiente
Vinculación financiera entre empresa y familia	Alta	Media	Media/baja
Perfil de empleo	Exclusivamente familiar	Propietario y personal con calificación media	Mayor delegación de la gerencia y alta calificación laboral
Formalidad, Estados Financieros e historia crediticia	Informales. Sin estados financieros. Sin historia crediticia	Bajo porcentaje de formalidad. Tiene contabilidad, pero no es auditada. Bajo porcentaje con historia crediticia	Formales. Estados financieros auditados. Historia crediticia
Capital	Solo capital de trabajo (mercaderías e insumos básicos)	Capital de trabajo e inversiones en capital físico	Inversiones en capital físico (procesos de producción capital – intensivos)
Diversificación productiva y financiera	Baja		Mediana
Vinculación con clientes y proveedores	Adquiere insumos de intermediarios; vende al consumidor final	Adquiere insumos del proveedor directo; tiene a consumidores y empresas más grandes como clientes y proveedores	Adquiere insumos del proveedor directo; tiene a consumidores y empresas como

Característica	Micro	Pequeña	Mediana y grande
			clientes y proveedores
Ciclo de cobranza	Muy corto (ventas en efectivo)	Medio (ventas en efectivo y a plazo)	Mediano y largo plazo
Ciclo de inversión	Muy corto (escasa inversión en activos fijos)	Medio (inversiones en activo fijo con maduración rápida)	Largo (fuertes inversiones en activos fijos con lenta maduración)
Vulnerabilidad al ciclo económico	Media (reducidos recursos propios para enfrentar caída; flexibilidad por bajos activos fijos)	Media/alta (reducidos recursos propios para enfrentar caída; inflexibilidad por activos fijos y especialización)	Media/alta (exposición a mercados)

Fuente: (Banco Interamericano de Desarrollo (BID), 2009).

2.2.3 Características de la pequeña empresa

Cuando se define a la pequeña empresa, entran en juego variables cuantitativas como el número de trabajadores, el monto de su inversión, el volumen de producción que generan, el tamaño del área física que ocupa, el volumen de ingresos y otros.

También existen diferencias según la actividad a la que se dedican, una pequeña empresa no tiene por qué ser pequeña en términos absolutos, sino solo en relación a otras empresas dentro del mismo campo de operación.

En las primeras etapas de su ciclo de vida, las pequeñas empresas de países en desarrollo suelen depender de fuentes informales de financiamiento y necesitan servicios básicos, como la gestión del flujo de caja a través de préstamos a corto plazo y cuentas de ahorro básicas.

Como ya se mencionó con anterioridad, en el presente estudio se tomará la descripción de Pequeña empresa establecida por el Acuerdo Gubernativo 211-2015 del Ministerio de Economía, que en el Artículo 1 modifica el Artículo 3 del Acuerdo Gubernativo 253-94, quedando de la siguiente manera:

“Artículo 3. Terminología. Para los efectos del presente Acuerdo Gubernativo, se entenderá por:...

Pequeña empresa: Toda unidad de producción, que realiza actividades de transformación, servicios o comercio, con un mínimo de once (11) trabajadores y un máximo de ochenta (80) con una generación en ventas anuales equivalentes de un mínimo de ciento noventa y uno (191) salarios mínimos a un máximo de tres mil setecientos (3,700) salarios mínimos mensuales de actividades no agrícolas...”

2.2.4 Problemas que afronta la pequeña empresa

La importancia de los problemas de las PyMES para disponer de financiamiento se refleja en la variedad de programas que se implementan para subsanarlos, en todos los países y desde hace varias décadas. El racionamiento del crédito puede obstaculizar los procesos de inversión para ampliar la capacidad de producción o realizar innovaciones y, en casos más extremos, incluso puede implicar el cierre de las empresas. (Ferraro & Goldstein, 2011)

El acceso al financiamiento es una de las principales barreras que enfrentan las MIPYME para ampliar su producción y llegar a nuevos mercados (Banco Interamericano de Desarrollo, 2005).

Entre los factores que limitan el acceso al crédito se encuentran la falta de garantías y las elevadas tasas de interés. Asimismo, las empresas más pequeñas tienen mayores dificultades que las grandes para satisfacer los requisitos burocráticos para obtener crédito. No obstante, hay que señalar que la información sobre el financiamiento de las MIPYME es escasa en la región, limitando el seguimiento de numerosos programas públicos para atender esta problemática. (Angelelli, Moudry, & Llisterri, 2007)

La baja participación de las empresas de menor tamaño en el crédito que se otorga al sector privado es un problema que aqueja a todas las economías modernas desde hace muchos años. Los argumentos que suelen plantearse para explicar esta baja participación son de diversa índole.

2.2.5 Importancia de las Pymes a la economía guatemalteca

Uno de los principales desafíos de la economía Guatemalteca es generar mejores fuentes de ingresos para las familias a lo largo del país, a fin de resolver los principales problemas sociales que cuenta y elevar la calidad de vida. Para lograr este objetivo es imperativo conocer las fuentes de ingreso de los guatemaltecos y la capacidad que cuentan para elevar su bienestar a través del sistema actual.

En este contexto, cobran importancias las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME), por ser unidades económicas a las que los guatemaltecos acuden para hacerse de ingresos y mejorar su calidad de vida. En el país, alrededor del 20% de la población ocupada trabaja en un empleo formal, y el resto lo hace por cuenta propia o en unidades económicas no formales (CIEN, 2010).

Para (Banco de Guatemala, Departamento de Estadísticas Macroeconómicas, 2015), la actividad económica medida por la estimación del IMAE, al mes de agosto de 2015, mostró un crecimiento de 3.9% (4.4% en agosto de 2014). El comportamiento descrito, estuvo impulsado por la incidencia positiva que experimentaron, principalmente, las actividades económicas siguientes: Comercio al por mayor y al por menor; Industrias Manufactureras; Servicios privados; Transporte, almacenamiento y comunicaciones; Intermediación financiera, seguros y actividades auxiliares; y Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca.

En los resultados presentados en la actualización del DINEL 2013, las actividades de comercio al por mayor y menor, mantenimiento y reparación de vehículos, son las que concentran la mayor cantidad de empresas, con un 34.5% seguidas de las actividades profesionales, científicas y técnicas, con un 13.1 y las industrias manufactureras con el 6.6% como se puede observar en el Anexo 3.

2.2.6 Instituciones que apoyan a las Pymes

En el estudio realizado por (Ferraro & Goldstein, 2011), la reducida participación de las MIPYMES en el sistema financiero justifica el accionar de los gobiernos para implementar medidas orientadas a mejorar su acceso al crédito. Para ofrecer un panorama general de las políticas de financiamiento impulsadas en la región, se pondrá especial atención en tres aspectos: los sistemas de intervención (directos o indirectos), las instituciones involucradas y el conjunto de programas aplicados.

El Banco Interamericano de Desarrollo, BID en su informe Instituciones de Apoyo a las Exportaciones en Centroamérica y Panamá (2010), presenta el siguiente cuadro, mediante el cual elabora un resumen de las entidades que en Guatemala apoyan la gestión de las PyMes dedicadas a la exportación:

Tabla 8 Empresas que brindan apoyo a las Pymes dedicadas a la exportación en Guatemala

Guatemala						
No.	Nombre	Siglas	Categoría	Contacto	Cargo	Teléfono
1	Ventanilla Única para las Exportaciones	VUPE	Oficina de Trámites de Exportación	Ing. Joaquín Estuardo Arriaga P.	Director de VUPE y OPA	(502) 24223534
2	Asociación Guatemalteca de Exportadores	AGEXPORT	Asociación Promotora de las Exportaciones	Dr. Herberth Stackmann	Director General	(502) 24223400
3	Cámara de Comercio de Guatemala	Cámara de Comercio de Guatemala	Entidad Promotora de Comercio	Lic. Jorge Eduardo Briz Abularach	Presidente	(502) 24172700
4	Cámara de Industria de Guatemala	CIG	Entidad Promotora del Sector Industrial	Lic. Oscar Emilio Castillo Montano	Presidente	(502)23809000
5	Federación de la Pequeña y Mediana Empresa de Guatemala	FEPYME	Entidad Promotora de la PYME	Lic. Raúl Rosales Pineda	Director Ejecutivo	(502) 58682937
6	Laboratorio de AGEXPORT	Laboratorio AGEXPORT	Laboratorio de Mejora de Procesos y Productos	Marco Centeno	Presidente	(502) 24223534
7	Ministerio de Economía de Guatemala	MINECO	Ministerio de Economía/Agencia de Promoción del Comercio e Inversión GTI	Sigfrido Lee	Viceministro de Desarrollo de la Mipyme	(502) 24223534

Fuente: (Banco Interamericano de Desarrollo, BID, 2010).

2.2.6.1 ASOPYME

La Asociación de la Pequeña y Mediana Empresa de Guatemala es una asociación civil sin fines de lucro, apolítica, que agrupa a empresarios y emprendedores del sector de micro, pequeña y mediana empresa en la República de Guatemala.

ASOPYME apoya a los asociados en el desarrollo integral de las diferentes áreas de su empresa, a través de coordinar recursos, realizar alianzas, formular y ejecutar programas que permitan lograrlo y colaborar de esta forma en su desarrollo comercial.

El objeto y fines de la asociación son: apoyar el desarrollo empresarial de los asociados a través de programas de capacitación empresarial y uso de tecnología; Generar oportunidades a través de la plataforma de negocios, llevando a cabo alianzas, eventos y actividades de promoción y publicidad; Apoyar el emprendimiento y el teletrabajo con una alternativa ante la escasez de puestos de trabajo tradicionales y Colaborar con mejoramiento de índices macroeconómicos relacionados con la productividad y competitividad del país. (www.asopyme.org, 2015)

2.2.6.2 AGEXPORT

La Asociación Guatemalteca de Exportadores -AGEXPORT-, es una entidad privada, no lucrativa, fundada desde 1982, con el propósito de promover y desarrollar las exportaciones de productos y servicios en Guatemala.

Agrupa y representa a empresas guatemaltecas pequeñas, medianas y grandes, ofreciéndoles apoyo para posicionarse y permanecer en el mercado mundial. Así mismo hace alianzas estratégicas con el sector público, privado y la comunidad internacional para incorporar a las MIPyMES a la actividad exportadora, ofreciéndoles capacitación, eventos de promoción comercial internacional, programas de asistencia técnica, contactos internacionales, alianzas público privadas, clusters de trabajo, y otros. (www.agexport.org.gt, 2015)

2.2.6.3 Viceministerio de Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Ministerio de Economía

El viceministerio de Desarrollo de la Microempresa, Pequeña y Mediana Empresa, es el encargado de facilitar el desarrollo competitivo de la microempresa, pequeña y mediana empresa productora de bienes de la prestación de servicios de servicios. Sus funciones son las siguientes:

- Estudiar, analizar, diseñar y proponer políticas de desarrollo competitivo y contribuir a monitorear las políticas económicas que afecten al sector.
- Diseñar, organizar y evaluar los programas públicos de desarrollo competitivo de acuerdo con la política sectorial aprobada.
- Propiciar y gestionar la canalización de recursos nacionales e internacionales financieros y técnicos para el desarrollo competitivo del sector.
- Contratar, supervisar y dar seguimiento a servicios financieros, de capacitación, asistencia técnica, tecnológica, de comercialización y otros.
- Actuar como rector y coordinador del Sector Público, de acuerdo con las políticas nacionales, en materia de desarrollo de las microempresas, pequeñas y medianas empresas y coordinar acciones con las instituciones privadas, nacionales e internacionales que puedan realizar actividades similares, convergentes o complementarias.
- Fomentar la creación y fortalecer los sistemas de información sobre el sector.
- Promover el proceso de creación de entidades ejecutoras independientes.
- Favorecer y facilitar el desarrollo de mercados de servicios financieros y técnico-empresariales para el sector

- Dirigir y coordinar las acciones técnicas administrativas de las dependencias bajo su responsabilidad. (Ministerio de Economía, 2015)

En el Anexo número 4 se encuentran los requisitos para aplicar al apoyo económico que brinda este Vice ministerio.

2.2.6.4 Cámara de Comercio de Guatemala

La Cámara de Comercio de Guatemala se constituyó en Entidad con personalidad jurídica el 26 de febrero de 1894, y ha significado un importante motor en el desarrollo del sector comercial y empresarial guatemalteco. Su amplia trayectoria de 121 años en defensa del comercio y la libertad de empresa, la ha posicionado como la Entidad que mejor representa a sus agremiados y sus objetivos para su desarrollo. (Cámara de Comercio de Guatemala, 2015)

Se le brinda a las empresas afiliadas, la asesoría en aspectos económicos: información actualizada de indicadores económicos, legislación aduanera, clasificación arancelaria de productos, gestiones para resolver sus problemas de aduanas, información de los diversos Tratados de Libre Comercio vigentes y de las negociaciones en proceso, tales como CAFTA, Taiwán, República Dominicana, Panamá, Unión Aduanera Centroamericana y otros.

2.2.6.5 Cámara de Industria de Guatemala

En la página web de La Cámara de Industria de Guatemala se lee que es una organización históricamente ligada al desarrollo económico del país, que existe y trabaja por los guatemaltecos. Creen que la industria es el potencial más poderoso para generar desarrollo y riqueza para un país.

Consideran que la industria formal se produce bajo la observación de buenas prácticas laborales, ambientales y de producción, representa oportunidades de empleo, riqueza y consecuentemente desarrollo para todo el país.

La Cámara de Industria de Guatemala busca impulsar el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa, por lo que en alianza con el Viceministerio de la MIPYME del Ministerio de Economía, lleva a cabo el Programa Impulsa, que brinda apoyo al desarrollo de proyectos con fondos no reembolsables, que permitan el fortalecimiento de la productividad, empresarialidad y competitividad de las MIPYMEs y la Producción exportable.

Para ser beneficiario de este proyecto, la empresa debe estar formalmente constituida, estar operando por un período mínimo de 12 meses, tener capacidad económica comprobable y contar con un producto o servicio en el que se tenga interés de exportar o que ya se esté exportando y llenar otros requisitos de los cuales esta Institución puede brindar la orientación y asesoría correspondiente.

2.2.6.6 Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, Banco Centroamericano de Integración Económica y otras instituciones extranjeras

De acuerdo a la ONU, (Organización de las Naciones Unidas, 2015) el Fondo Monetario Internacional (FMI) es un organismo especializado del Sistema de las Naciones Unidas establecido en 1945 para contribuir al estímulo del buen funcionamiento de la economía mundial. Con sede en Washington, el FMI cuenta con 183 Estados Miembros, casi la totalidad del mundo.

El FMI es la institución central del sistema monetario internacional, es decir, el sistema de pagos internacionales y tipos de cambio de las monedas nacionales que permite la actividad económica entre los países. El FMI debe fomentar la expansión y el crecimiento del comercio mundial, la estabilidad de los tiempos de cambio y evitar las devaluaciones cambiarias competitivas.

Mediante la labor que realiza para fortalecer el sistema financiero internacional y acelerar la lucha contra la pobreza, además de promover las medidas bien fundadas de política económica en todos los países miembros, el FMI contribuye a que la globalización funcione en beneficio de todos.

En cuanto al Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), creado en 1960, es una persona jurídica, de carácter internacional, que tiene por objeto promover la integración y el desarrollo de los países fundadores: Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua y Costa Rica. Tiene su sede en Tegucigalpa, Honduras, y cuenta con oficinas regionales en cada país centroamericano.

Tiene por objeto promover la integración económica y el desarrollo económico y social equilibrado de los países fundadores, atendiendo y alineándose con los intereses de todos los socios. (Banco Centroamericano de Integración Económica, 2015)

2.2.7 Artesanías

La artesanía comprende, básicamente, obras y trabajos realizados manualmente y con poca intervención de maquinaria, habitualmente son objetos decorativos o de uso común. Al que se dedica a esta actividad se le denomina artesano. El término artesanía se refiere al trabajo realizado de forma manual por una persona en el que cada pieza es distinta a las demás, diferenciándolo del trabajo en serie o industrial.

Con el objeto de definir a la artesanía y distinguirla de la industria, Eutimio Tovar Rodríguez en "La artesanía Mexicana, su importancia económica y social" ha propuesto como definición de artesanía "toda técnica manual creativa, para producir individualmente, bienes y servicios" y por lo tanto ha definido industria como "toda técnica mecánica aplicada, para producir socialmente, bienes y servicios". (Valencia, 2005).

2.2.8 Artesanías en Guatemala

Existen varias Asociaciones que tienen como objetivo principal consolidar a sus miembros y buscar la competitividad en el mercado, cumplir con las necesidades de los clientes y trabajar en equipo para fabricar los productos en volumen reduciendo así sus costos.

La artesanía de Guatemala es la expresión más genuina de sus habitantes originales, y gran soporte del sustento de las comunidades de Guatemala.

En el Decreto Número 141-96 del Congreso de la República de Guatemala, “Ley de Protección y Desarrollo Artesanal” se lee: Las artesanías populares son “Aquellas expresiones culturales tradicionales, utilitarias y anónimas, producto de la división del trabajo, predominantemente manual, y del uso de herramientas sencillas, cuyas manifestaciones tienen lugar en los campos económico, estético, ritual y lúdico”

Según se indica en dicho Decreto, las artesanías populares pueden ser tradicionales y contemporáneas; las primeras son las que se vienen produciendo desde tiempos ancestrales, conservando diseños y colores originales que identifican tanto el lugar de origen del producto como la lengua indígena predominante en la localidad productora. Así mismo, las Artesanías contemporáneas o neo-artesanías son las que son elaboradas de acuerdo con los requisitos anteriores, pero que han ido apareciendo para satisfacer nuevas necesidades materiales o espirituales, ya sea conservando en parte antiguos diseños, producto de la creatividad del artesano, con distintivos propios de la comunidad.

“Dotadas de una vocación al bordado utilizando los más hermosos colores, las comunidades mayas distribuidas por las montañas de Guatemala, se dedican sin pausa a la producción de artesanías textiles que van desde sus tradicionales huipiles y cortes (paños rectangulares que usan como faldas), pasando por una variadísima diversidad de bolsos, morrales, mochilas, pasaportarás, tejidos insuperables en mostacillas, hasta las más bellas mantas, colchas, mantelería, chales y bufandas; máscaras, piedras y maderas talladas, entre otros. La variedad de artesanías es impresionante y se destaca su muestra en los mercados artesanales en donde se exponen artesanías de varias comunidades como Nebaj, Todos los Santos, Sololá, Zunil, Sacatepéquez, San Juan Sacatepéquez y muchas otras”. (Artola Villeda, 2002)

2.2.9 Características de las Artesanías en Guatemala

Para AGEXPORT (2015)

“El sector artesanal guatemalteco, está conformado por aproximadamente un millón de artesanos productores, en su mayoría indígenas, dispersos en los 22 departamentos de la República, con mayor concentración en la zona occidental y central del país. Se estima que un 70% de esta población son mujeres, siendo la producción textil la mayor rama artesanal del país en telares de cintura y de pedal, aplicaciones bordadas y productos tejidos en crochet. Adicionalmente, Guatemala cuenta con otras ramas artesanales como productos en madera, cerámica, fibras vegetales, vidrio soplado, hierro forjado, velas, cuero y joyería. En esta última rama se trabajan principalmente la plata y el jade siendo los materiales más comunes y representativos del país, aunque en los últimos años la elaboración de piezas con mostacilla ha ganado interesantes volúmenes productivos”.

La estrategia del sector se ha basado en el diseño e innovación de productos, logrando actualmente una oferta de mejores calidades, colores y diseños adaptados a tendencias de mercados mundiales y una capacidad productiva más tecnificada que la que se tenía en la década pasada. Las artesanías guatemaltecas han incorporado sus productos a la industria del regalo y la decoración, los cuales se encuentran disponibles en importantes cadenas de tiendas internacionales. Lo anterior ha permitido que las exportaciones al 2014 alcanzaran los \$ 58.1 millones exportados previendo un crecimiento de un 05% para el siguiente año.

La artesanía guatemalteca, especialmente a través de sus textiles, es única y reconocida en el mundo y ha logrado un reconocimiento y posicionamiento en los diferentes países. La alta población artesanal que el país tiene, la diversidad de técnicas artesanales disponibles, el alto valor y nivel cultural y tradicional del país, han colocado a Guatemala como una interesante propuesta de producción y diversidad artesanal en el mundo.

El sector artesanal exportador, organizado y formal, está generando en el país fuentes de empleo a aproximadamente 25,000 artesanos en los diferentes departamentos y comunidades del interior del país. Una de las principales características del sector artesanal guatemalteco, es que sus productos son hechos a mano con técnicas ancestrales que se han ido transmitiendo de generación en generación.

2.2.10 Tipos de productos que exporta Guatemala

Una de las instituciones que apoyan formalmente la exportación de productos elaborados en Guatemala y que se fortalece con cadenas de valor y otras actividades que ayudan a mejorar los procesos productivos de empresarios guatemaltecos es AGEXPORT, que agrupa cuatro sectores de exportación que se integran por comisiones de trabajo, que son el mecanismo efectivo para que los asociados alcancen sus objetivos en materia de desarrollo de sus exportaciones. Los sectores hoy representados en AGEXPORT son:

Agrícola y pesca: Apoya el desarrollo sostenible de las exportaciones agrícolas, interviniendo en cualquier punto del sistema, según sea necesario, para facilitar y activar las cadenas de valor.

Manufacturas: Está conformado por empresas fabricantes y exportadoras de productos manufacturados. Es reconocida en el ámbito mundial por su competitividad, aprovechando los recursos naturales y mejorando las condiciones de vida de los guatemaltecos. Las Comisiones que forman parte de este sector son: Comisión de Alimentos y Bebidas, Comisión de Artesanías, Comisión de Muebles y Productos Forestales, Comisión de Plásticos, Comisión de Manufacturas y Cosméticos y Sector de Vestuario y Textiles (Vestex).

Sector servicios de exportación: Concentra a las empresas que exportan sus servicios, como las de atención de turismo, o las de transferencia de conocimientos y tecnología.

Comisión de Servicios Integrados a la Exportación (SIEX): Integrada por las empresas asociadas de AGEXPORT que ofrecen servicios o productos específicos, los cuales intervienen en el proceso de exportación.

Tabla 9 Sectores que conforman la Asociación Guatemalteca de Exportadores, AGEXPORT.

Agrícola y pesca:	Manufacturas:	Sector servicios de exportación:	Comisión de Servicios Integrados a la Exportación (SIEX):
<ul style="list-style-type: none"> • Apoya el desarrollo sostenible de las exportaciones agrícolas, interviniendo en cualquier punto del sistema, según sea necesario, para facilitar y activar las cadenas de valor. 	<ul style="list-style-type: none"> • Está conformado por empresas fabricantes y exportadoras de productos manufacturados. • Las Comisiones que forman parte de este sector son: • Comisión de Alimentos y Bebidas, • Comisión de Artesanías, • Comisión de Muebles y Productos Forestales, • Comisión de Plásticos, • Comisión de Manufacturas y Cosméticos y • Sector de Vestuario y Textiles (Vestex). 	<ul style="list-style-type: none"> • Concentra a las empresas que exportan sus servicios, como las de atención de turismo, o las de transferencia de conocimientos y tecnología. 	<ul style="list-style-type: none"> • Integrada por las empresas asociadas de AGEXPORT que ofrecen servicios o productos específicos, los cuales intervienen en el proceso de exportación.

Fuente: Elaboración propia, con datos de Agexport, 2015.

2.3 Productos artesanales de exportación

La innovación de productos es una de las principales estrategias comerciales del sector. Muchos grupos de artesanos han incorporado a sus líneas de producción nuevas propuestas y están preparados para trabajar con diseñadores. Guatemala cuenta con acceso a materias primas que permiten garantizar la calidad de los productos artesanales. Igualmente, muchos artesanos han sido capacitados y han recibido la asistencia técnica requerida, para que su producción alcance los estándares necesarios para competir exitosamente en mercados internacionales. (AGEXPORT, 2015)

Lámparas que combinan el uso de vidrio soplado y textiles típicos, muebles de alta calidad, cojines con mostacilla, alfombras de Momostenango, accesorios personales como corbatas y corbatines; ropa de alta costura y joyería con fibras naturales, entre otros son las innovaciones que el Sector de Artesanías presenta a sus principales compradores en Estados Unidos, Europa, México y Sudamérica. A criterio de la Comisión de Artesanías de AGEXPORT, los principales productos de exportación son:

2.3.1.1 Textiles

Guatemala es reconocida mundialmente por el colorido, calidad y riqueza de sus tejidos, de lo cual los trajes regionales indígenas, usados diariamente, son una muestra. Para su elaboración se siguen usando antiguas técnicas, como el telar de cintura, manejado por mujeres, y el telar de pie, por hombres. Hoy en día, a partir de los textiles artesanales, se elaboran también artículos para el hogar, como manteles y tapetes, así como prendas de vestir de atractivos diseños.

2.3.1.2 Madera y ebanistería

La talla en madera es una actividad que se remonta a más de un milenio, como lo demuestran los dinteles grabados de Tikal, la más importante ciudad de la época clásica maya. Durante la época colonial, esta habilidad facilitó el desarrollo de la escultura guatemalteca. Hoy en día, la talla en

madera permanece como una de las actividades artesanales más importantes, de la cual se obtienen productos como imágenes religiosas, retablos, marcos para cuadros, máscaras y mueblería fina.

2.3.1.3 Alfarería

La alfarería guatemalteca, producida en distintas regiones del país, es elaborada con técnicas tanto prehispánicas, como de origen europeo. Sus productos más comunes son vajillas, tinajas, jarros, tiestos, ollas, comales, incensarios y figuras decorativas de reciente introducción.

2.3.1.4 Cuero y talabartería

Los artesanos han renovado sus diseños, combinándolos con los textiles tradicionales y otras materias primas, para producir zapatos, bolsas, cinturones y otros productos innovadores.

2.3.1.5 Plata y joyería

La platería y la joyería son de los oficios más tradicionales de Guatemala, desde las épocas prehispánica y colonial. El jade, noble piedra usada por los antiguos mayas, sigue siendo la materia prima para la elaboración de joyas que se han adaptado a las tendencias del mercado mundial y colocado en el mercado internacional por su belleza.

2.3.1.6 Vidrio soplado

De vidrio 100% reciclado se elaboran lámparas, vasijas, vasos, ceniceros, jarrones y copas, en la zona occidental del país.

2.3.1.7 Cerería

La elaboración manual de velas, cirios, veladoras y sofisticadas candelas es otra de las actividades tradicionales de Guatemala.

2.3.1.8 Bronce

Se elaboran campanas y figuras decorativas. La materia prima es reciclada, pues es obtenida en los depósitos de chatarra. En rústicos talleres son diseñados los moldes en forma manual, antes de la fundición de la pieza.

2.3.1.9 Fibras vegetales

La utilización de estos recursos naturales permite la elaboración artesanal de una diversidad de productos que incluyen muebles, sombreros, petates, escobas, hamacas, lazos y morrales.

2.3.1.10 Reciclados

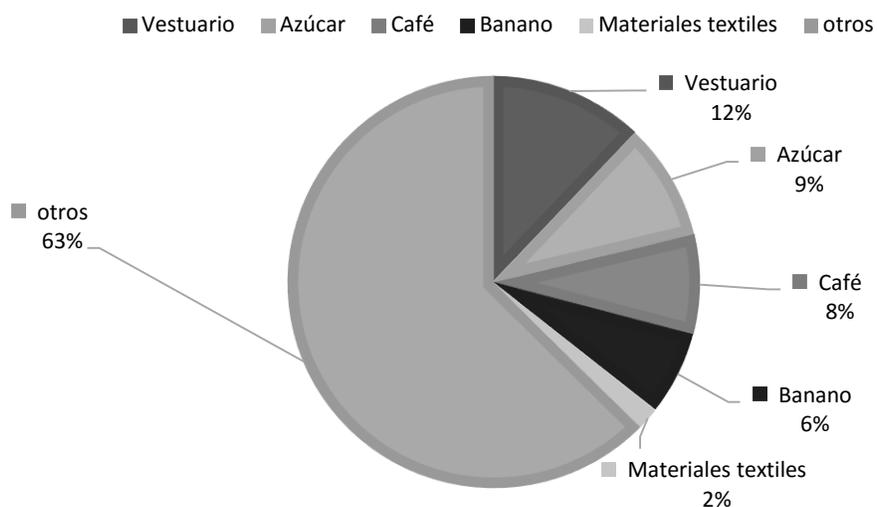
Para aprovechar de mejor forma los residuos de papel, aluminio, e incluso los retazos de textil, muchos artesanos han incorporado a sus colecciones productos reciclados, entre los que se pueden mencionar: canastas de papel periódico o revistas, aretes, collares y cinchos de bolsas de snacks o anillos de latas, y cosmetiqueras y bolsas de retazos de textil o pantalones de lona.

2.3.2 Participación de las exportaciones de artesanías en la economía de Guatemala

En los informes estadísticos del Banco de Guatemala, el monto total de las exportaciones del Comercio General, a agosto de 2015, se situó en US\$7,465.9 millones, mayor en US\$187.92 millones (2.6%) al registrado al mismo mes de 2014 (US\$7277.95 millones). Los productos más importantes, según su participación en el total de exportaciones, fueron: Artículos de Vestuario, con US\$898.95 millones (12.04%), Azúcar, con US\$688.54 millones (9.22%); Café, con US\$584.52 millones (7.83%); Banano, con US\$488.67 millones (6.55%) y materiales textiles, con US\$131.28 millones (1.76%); entre otros.

Ilustración 2 Principales productos de exportación.

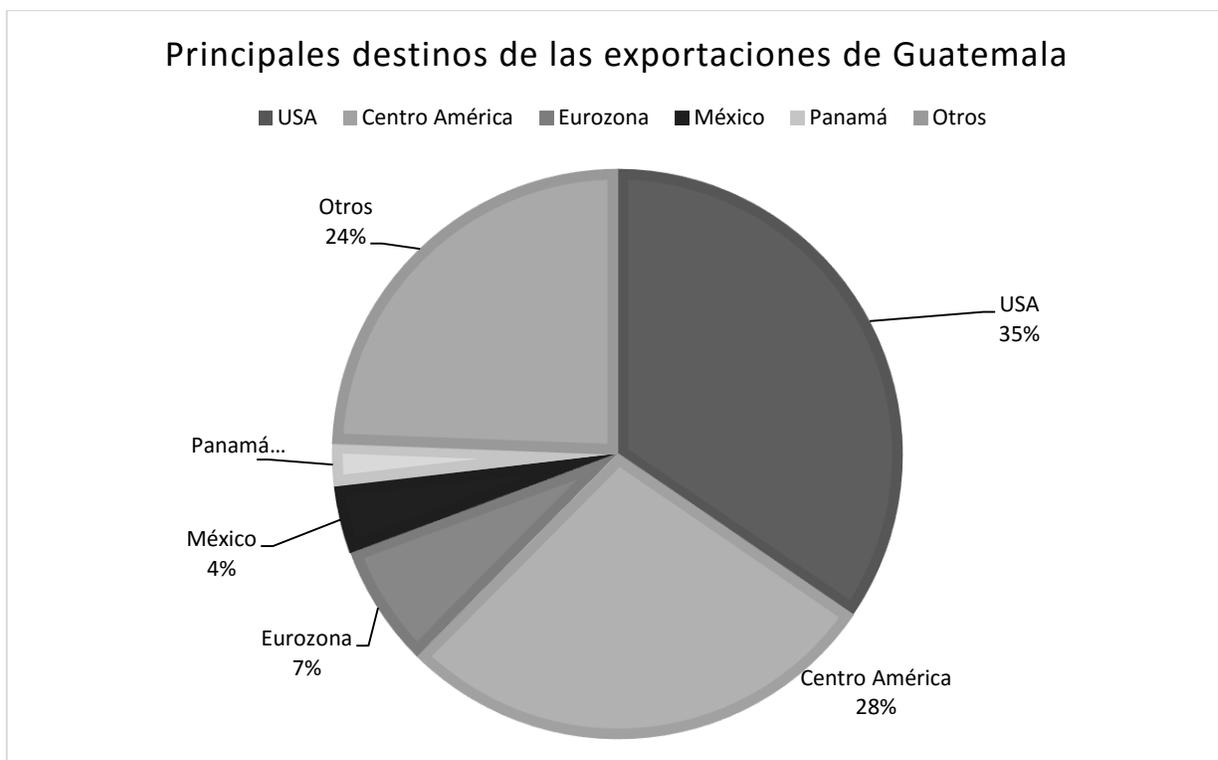
Principales productos de exportación de Guatemala



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de Guatemala (2015).

Los principales destinos de las exportaciones al mes de agosto de 2015 fueron: los Estados Unidos de América, con US\$2,579.3 millones (34.5%); Centroamérica, con US\$2,081.2 millones (27.9%); Eurozona, con US\$520.8 millones (7.0%); México, con US\$283.0 millones (3.8%) y Panamá, con US\$180.6 millones (2.4%), países y región que, en conjunto, representaron el 75.6% del total. Ver Anexo 5.

Ilustración 3 Principales destinos de las exportaciones de Guatemala

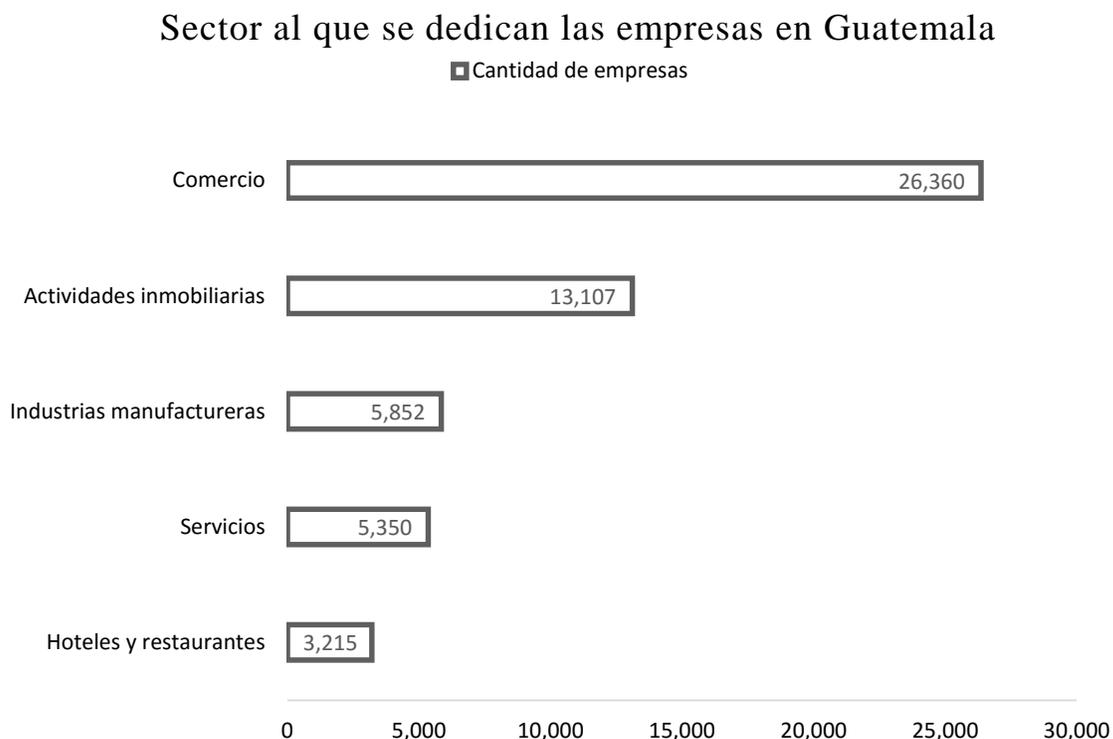


Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de Guatemala (2015).

En el informe sobre la Caracterización de la República de Guatemala, (INE, 2013) se establece la participación de la industria manufacturera en las empresas de este país, de la manera siguiente:

Del total de empresas clasificadas, el 39.9% se dedicó a: Comercio; le siguieron en orden de importancia, con 19.8%, Actividades inmobiliarias; y con 8.9%, Industrias manufactureras, actividades que en conjunto representaron el 68.6%. Las restantes ramas de actividad, representaron el 31.4%.

Ilustración 4 Número de empresas por actividad económica



Fuente: INE, 2013.

La Comisión de Artesanías de AGEXPORT ha logrado conocer y tener contacto, en todo el país, con la mayoría de empresas exportadoras y grupos organizados y preparados para los mercados internacionales. Constantemente se recibe y atiende a compradores internacionales, tanto de grandes mercados como del movimiento del Comercio Justo, para ponerlos en contacto con oferta innovadora y de calidad lista para mercados exportación.

La artesanía guatemalteca ha logrado llegar a la mayoría de mercados del mundo. Sin embargo; sus principales destinos de exportación y en mayor volumen son Estados Unidos, el Bloque Europeo, la región Centroamericana y México. Para incursionar nuevos mercados, Guatemala participa todos los años en ferias internacionales; además, organiza eventos artesanales en diversas cadenas de tiendas de la región centroamericana. En el corto plazo, su estrategia está basada en

incrementar estos eventos comerciales con las cadenas de tiendas de más países, manteniendo el enfoque de innovación y calidad, para artículos decorativos y de regalo.

La Feria de Artesanías NWC (New World Crafts) se han convertido en la plataforma comercial que permite en el año 2015 que más de 100 expositores de Centro América puedan vincularse a 130 compradores internacionales del segmento de lujo como Viva Terra, WestElm, Cost Plus, así como diseñadores, interioristas, tiendas especializadas del Reino Unido, Suecia, Estados Unidos, Canadá, Italia, México, entre otros con el fin de generar US\$ 850 mil en negocios de corto y mediano plazo.

Esto fortalecido a través del Proyecto de Cadenas de Valor Rurales (RVCP, por sus siglas en inglés) de USAID/AGEXPORT, que junto a 6 diseñadores locales, trabajó con 30 organizaciones de artesanos, quienes presentan 400 nuevos diseños de lujo “High End”. (Asociación Guatemalteca de Exportadores, 2015)

Mostacilla, lana orgánica, hoja de pino, fibras naturales como el maguey, maderas, entre otros, son materiales utilizados por artesanos de distintas regiones del país, de los cuales un 70% son mujeres, para la elaboración de productos hechos a mano que se exportan a diferentes mercados con mayor énfasis a Estados Unidos.

La Comisión de Artesanías de AGEXPORT desarrolla las capacidades de más de 30 organizaciones de artesanos en toda Guatemala, con el objetivo de fortalecer e incorporar las técnicas de producción, implementar e innovar en los diseños de las artesanías, con el propósito de incursionar en nuevos nichos de mercados con nuevas técnicas de producción.

Actualmente las exportaciones de artesanías representan un importante ingreso económico para más de un millón de artesanos en el país, además por medio de la Comisión de Artesanías de AGEXPORT y del Proyecto Cadenas de Valor Rurales (RVCP) de USAID/AGEXPORT, se fortalecen los temas de Promoción Comercial con el fin que participen las diferentes organizaciones artesanales de Totonicapán, Quiché y Quetzaltenango junto a empresarios

guatemaltecos en misiones comerciales a nivel internacional con resultados muy positivos para este importante sector.

Registros de la Comisión de Artesanías de AGEXPORT, resalta que este sector exporta alrededor de US\$ 57 millones en productos artesanales en diferentes mercados internacionales en los cuales se comercializan las artesanías con un valor agregado, siendo un importante ingreso para la economía de las familias, especialmente del occidente del país. (Vides, 2015)

Capítulo 3

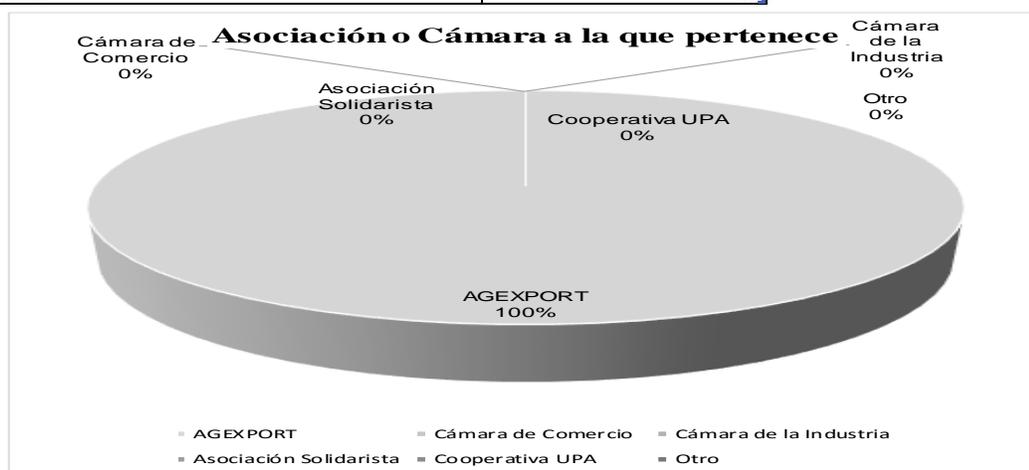
Presentación de Resultados

Para determinar la veracidad de la Hipótesis planteada, se elaboró un cuestionario destinado a las empresas dedicadas a la manufactura de artesanías y que pertenecen a la Asociación Guatemalteca de Exportadores AGEXPORT y que residan en el Departamento de Guatemala.

El cuestionario aplicado consistió en once preguntas, las cuales se describen a continuación, al mismo tiempo que los resultados obtenidos:

1. Asociación o Cámara a la que pertenece:

Asociación o Cámara a la que pertenece	Cantidad de empresas
AGEXPORT	40
Cámara de Comercio	0
Cámara de la Industria	0
Asociación Solidarista	0
Cooperativa UPA	0
Otro	0
Total	40

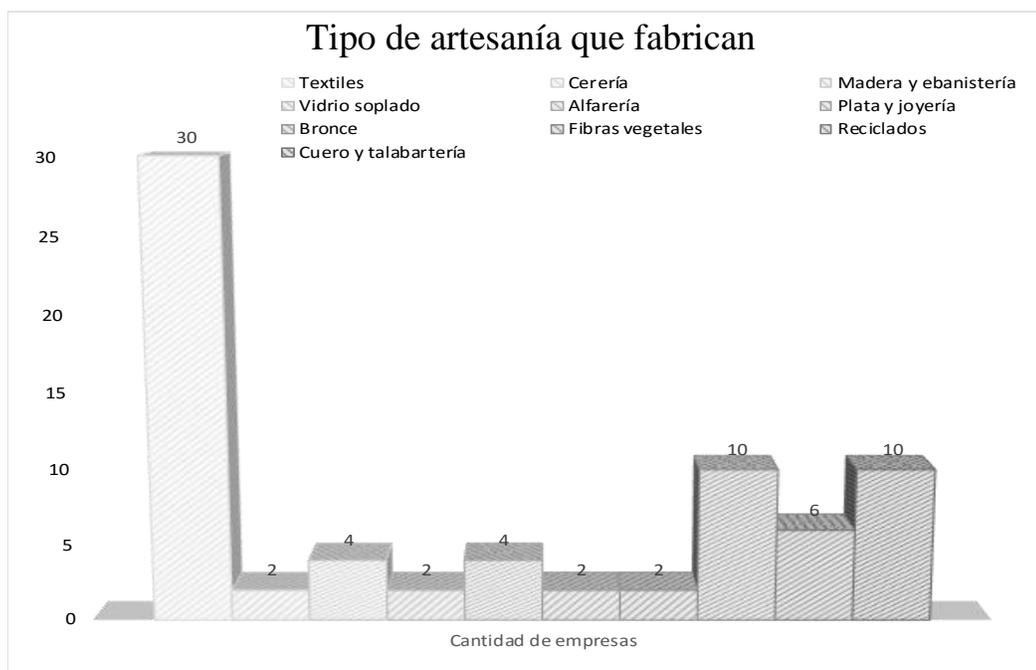


Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo a las respuestas otorgadas por las empresas, todos (100%) son asociados de AGEXPORT y no pertenecen a ninguna otra Cámara o Asociación.

2. ¿A qué área de la Comisión de Artesanías pertenece?

Vidrio soplado	2
Alfarería	4
Plata y joyería	2
Bronce	2
Fibras vegetales	10
Reciclados	6
Cuero y talabartería	10
Total	72

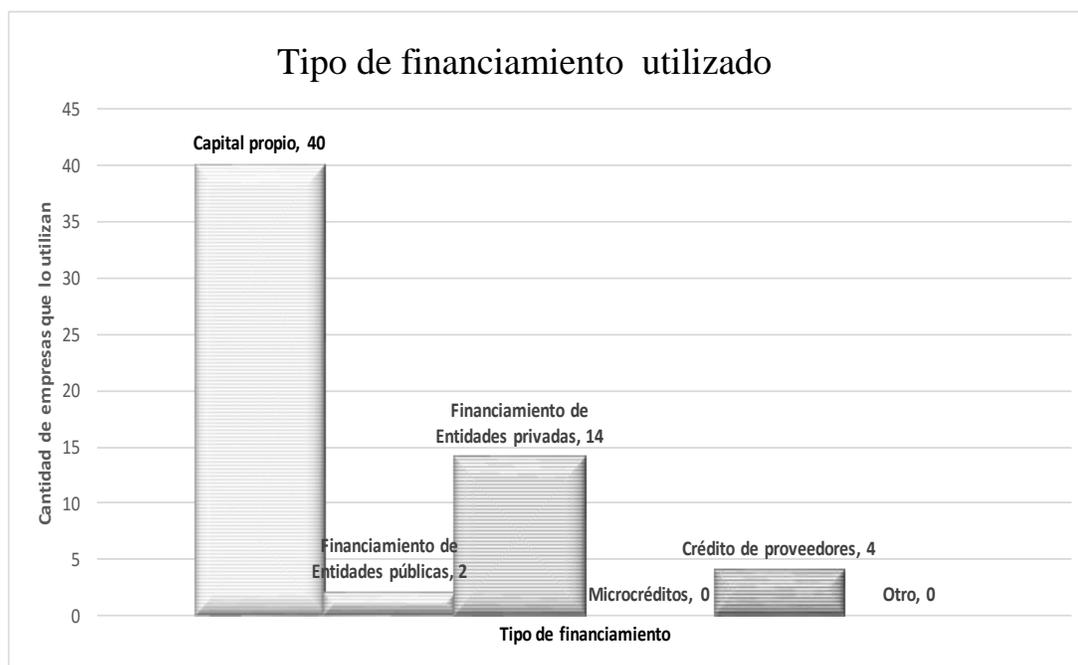


Fuente: Elaboración propia.

De las 40 empresas encuestadas, 30 se dedican a la elaboración de textiles, 2 a cerería, 4 a madera y ebanistería, 2 a vidrio soplado, 4 a alfarería, 2 a plata y joyería, 2 a bronce, 10 a fibras vegetales, 6 a reciclados y 10 elaboran productos de cuero y talabartería. De estas empresas, varias se dedican a la elaboración y exportación de más de un tipo de artesanía.

3. ¿El financiamiento de su empresa es a través de?

Tipo de financiamiento	Cantidad de empresas	Porcentaje
Capital propio	40	66.67%
Financiamiento de Entidades públicas	2	3.33%
Financiamiento de Entidades privadas	14	23.33%
Microcréditos	0	0.00%
Crédito de proveedores	4	6.67%
Otro	0	0.00%
Total	60	100.00%

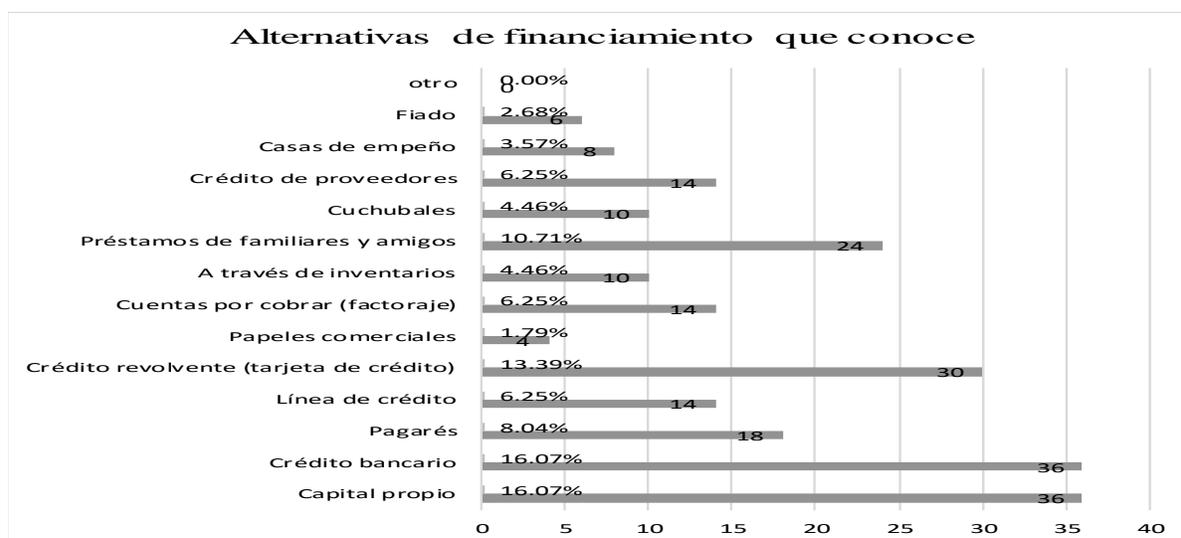


Fuente: Elaboración propia.

Las empresas sujeto del presente estudio indicaron de acuerdo a sus respuestas, que todas utilizan como financiamiento principal el capital propio, que en el prorrateo general representa un 66.67%, en segundo lugar el financiamiento de entidades privadas con un 23.33% y con un 3.33% aparecen el financiamiento a través de entidades públicas y por crédito de sus proveedores un 6.67%. No utilizando los microcréditos para financiar su negocio.

4. ¿Cuál de las siguientes alternativas de financiamiento conoce?

Alternativas de financiamiento que conoce	Cantidad de empresas	Porcentaje
Capital propio	36	16.07%
Crédito bancario	36	16.07%
Pagarés	18	8.04%
Línea de crédito	14	6.25%
Crédito revolvente (tarjeta de crédito)	30	13.39%
Papeles comerciales	4	1.79%
Cuentas por cobrar (factoraje)	14	6.25%
A través de inventarios	10	4.46%
Préstamos de familiares y amigos	24	10.71%
Cuchubales	10	4.46%
Crédito de proveedores	14	6.25%
Casas de empeño	8	3.57%
Fiado	6	2.68%
Otro	0	0.00%
Total	224	100.00%

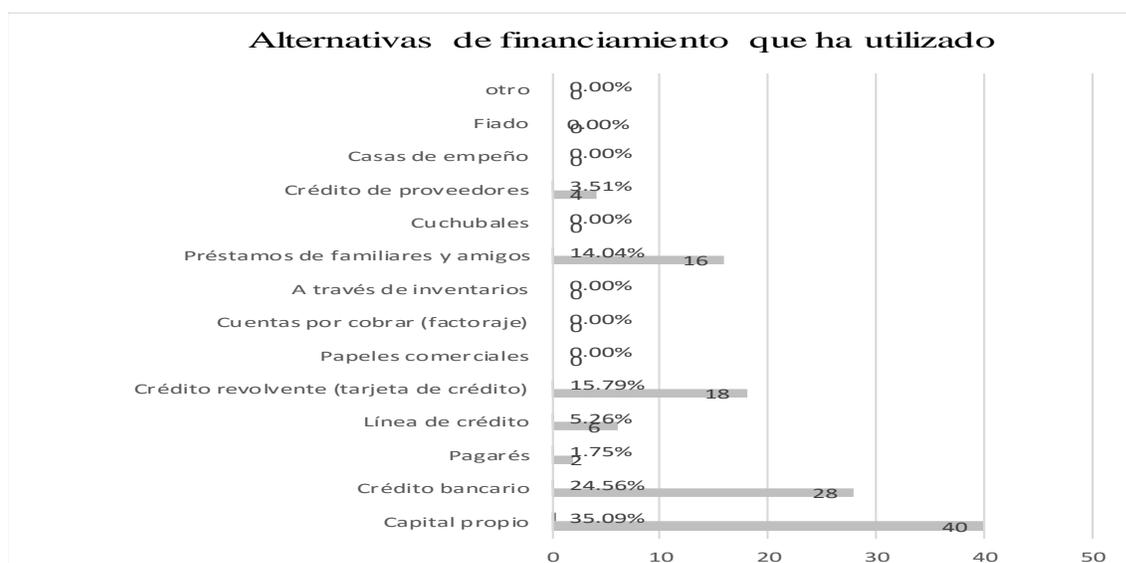


Fuente: Elaboración propia.

Las empresas conocen las alternativas de financiamiento que se listaron y no incluyeron otra que hiciera falta en la lista. De acuerdo a los datos proporcionados, las alternativas más conocidas son el capital propio y crédito bancario con un 16.07% cada uno, seguidos por el crédito revolvente o tarjeta de crédito con un 13.39%, los préstamos de familiares y amigos alcanzando un 10.71%. Con un 8.04% los pagarés. Línea de crédito, cuentas por cobrar o factoraje y crédito de proveedores alcanzaron un 6.25%. Los menos conocidos son las casas de empeño y el financiamiento a través de inventarios con un 4.46%, y por último las casas de empeño, el fiado y los papeles comerciales.

5. ¿Cuál de las siguientes alternativas de financiamiento ha utilizado?

Alternativas de financiamiento que ha utilizado	Cantidad de empresas	Porcentaje
Capital propio	40	35.09%
Crédito bancario	28	24.56%
Pagarés	2	1.75%
Línea de crédito	6	5.26%
Crédito revolving (tarjeta de crédito)	18	15.79%
Papeles comerciales	0	0.00%
Cuentas por cobrar (factoraje)	0	0.00%
A través de inventarios	0	0.00%
Préstamos de familiares y amigos	16	14.04%
Cuchubales	0	0.00%
Crédito de proveedores	4	3.51%
Casas de empeño	0	0.00%
Fiado	0	0.00%
otro	0	0.00%
Total	114	100.00%

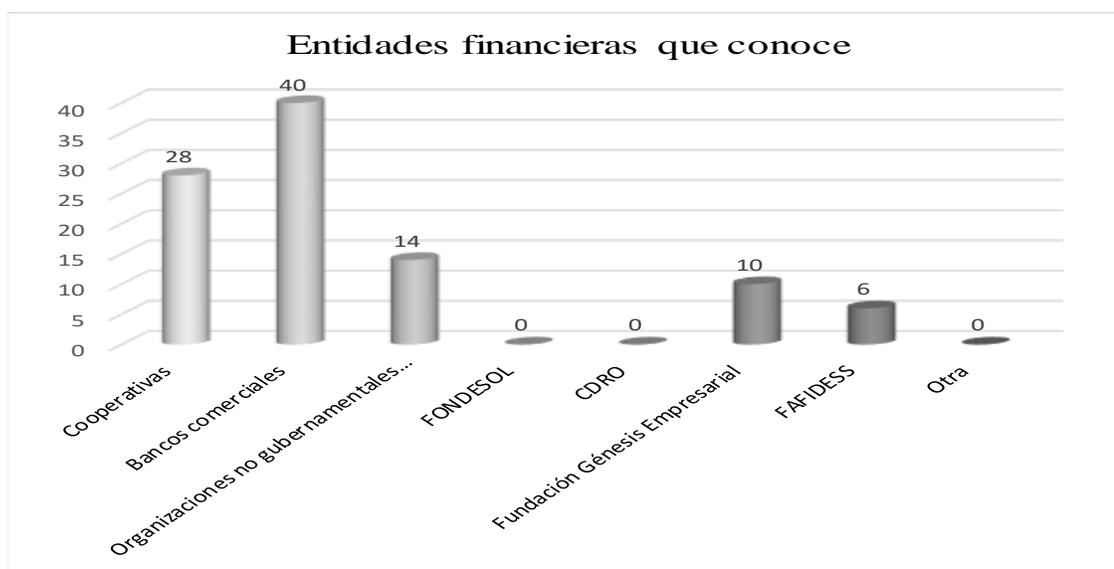


Fuente: Elaboración propia.

Los resultados determinan que las 40 empresas encuestadas, han utilizado el capital propio como una alternativa de financiamiento, representando el 35.09% de las alternativas conocidas. La segunda opción más utilizada es el crédito bancario con un 24.56%, le sigue el crédito revolving o tarjeta de crédito con un 15.79%, también es de uso frecuente el préstamo de familiares y amigos con un 14.04%, la línea de crédito con un 5.26% y el Crédito de proveedores con un 3.51% y los pagarés con un 1.75%. Las alternativas como papeles comerciales, factoraje, inventarios, cuchubales, casas de empeño y fiado no han sido utilizados por los empresarios encuestados.

6. ¿Cuál de las siguientes entidades financieras conoce?

Entidades financieras que conoce	Cantidad de empresas	Porcentaje
Cooperativas	28	28.57%
Bancos comerciales	40	40.82%
Organizaciones no gubernamentales ONG'S	14	14.29%
FONDESOL	0	0.00%
CDRO	0	0.00%
Fundación Génesis Empresarial	10	10.20%
FAFIDESS	6	6.12%
Otra	0	0.00%
Total	98	100.00%

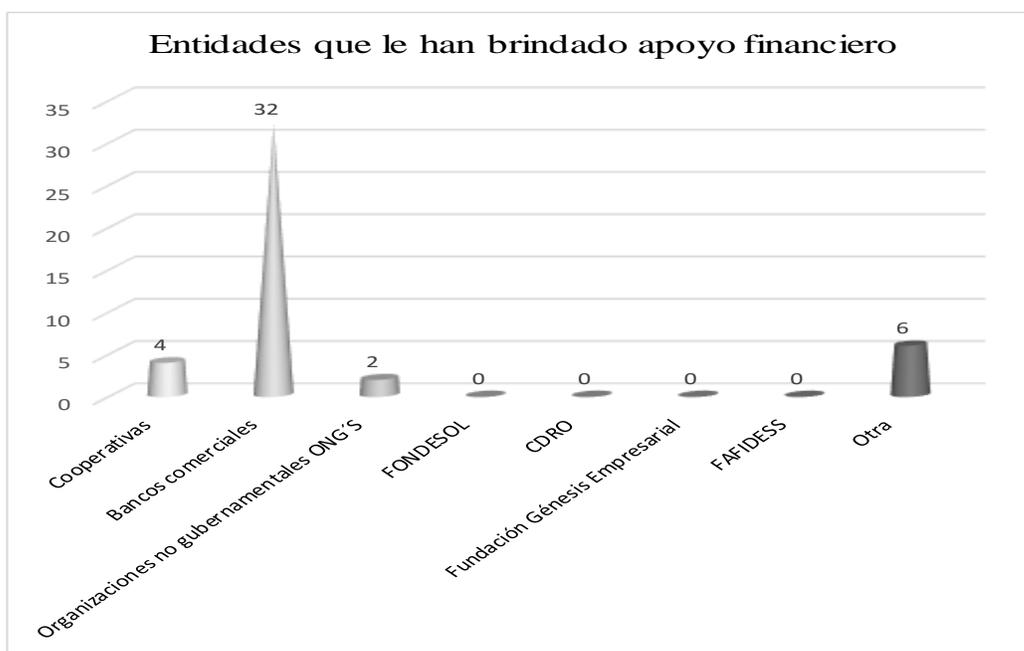


Fuente: Elaboración propia.

Las empresas encuestadas colocan como la entidad financiera más conocida a los Bancos Comerciales con un 40.82% de frecuencia; después se encuentran las Cooperativas con un 28.57% y las Organizaciones No Gubernamentales ONG'S, con el 14.29%. Atrás con un 10.20% y 6.12% están Fundación Génesis Empresarial y FAFIDESS, respectivamente. FONDESOL Y CDRO, son entidades no conocidas por los empresarios, quienes no agregaron ninguna otra entidad que brinde financiamiento en Guatemala.

7. De las siguientes entidades, ¿cuáles le han brindado apoyo financiero?

Entidades que le ha brindado apoyo financiero	Cantidad de empresas	Porcentaje
Cooperativas	4	9.09%
Bancos comerciales	32	72.73%
Organizaciones no gubernamentales ONG'S	2	4.55%
FONDESOL	0	0.00%
CDRO	0	0.00%
Fundación Génesis Empresarial	0	0.00%
FAFIDESS	0	0.00%
Otra	6	13.64%
Total	44	100.00%

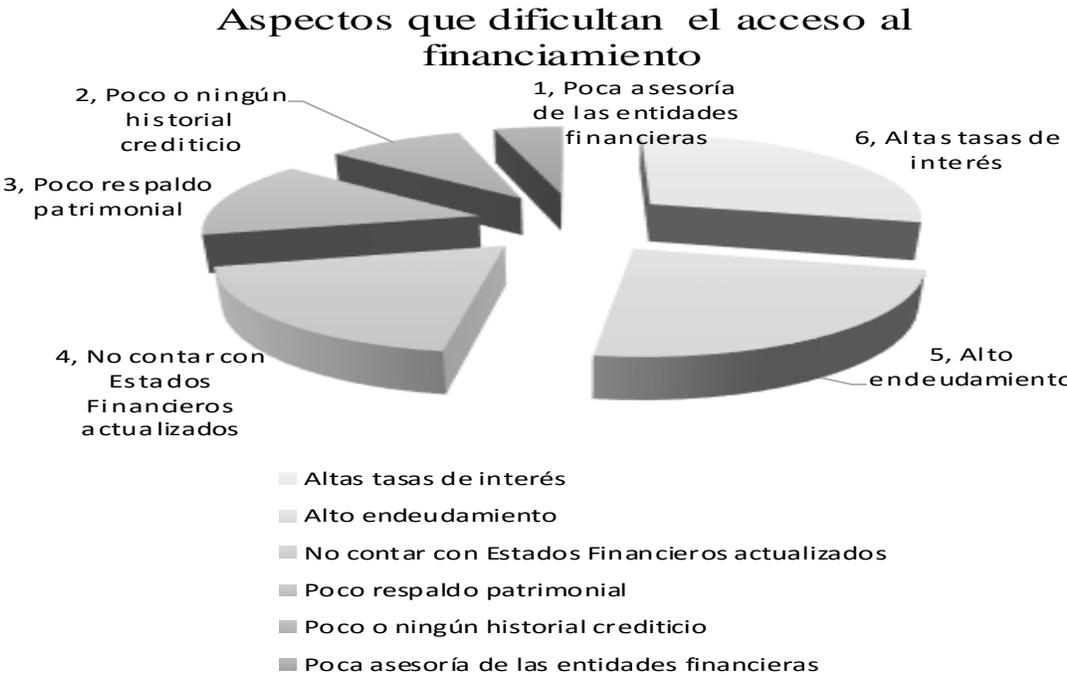


Fuente: Elaboración propia.

De las empresas encuestadas, 32 han recibido apoyo financiero de Bancos Comerciales, representando un 72.73% del financiamiento a empresas exportadoras de artesanías, alguna ONG apoyó financieramente a dos empresas del grupo, representando un 4.55%, 4 empresas han requerido apoyo a cooperativas, siendo un 9.09%, cuatro de las empresas ha recibido apoyo de dos entidades financieras y seis de los asociados a AGEXPORT no han utilizado ninguna alternativa financiera externa.

8. De acuerdo a su criterio, en orden de importancia, siendo 6 el más importante y el 1 el menos importante, ¿Cuáles son los motivos principales por los que resulta difícil optar a financiamiento externo?

Dificultades para optar a financiamiento	Nivel de importancia
Altas tasas de interés	6
Alto endeudamiento	5
No contar con Estados Financieros actualizados	4
Poco respaldo patrimonial	3
Poco o ningún historial crediticio	2
Poca asesoría de las entidades financieras	1

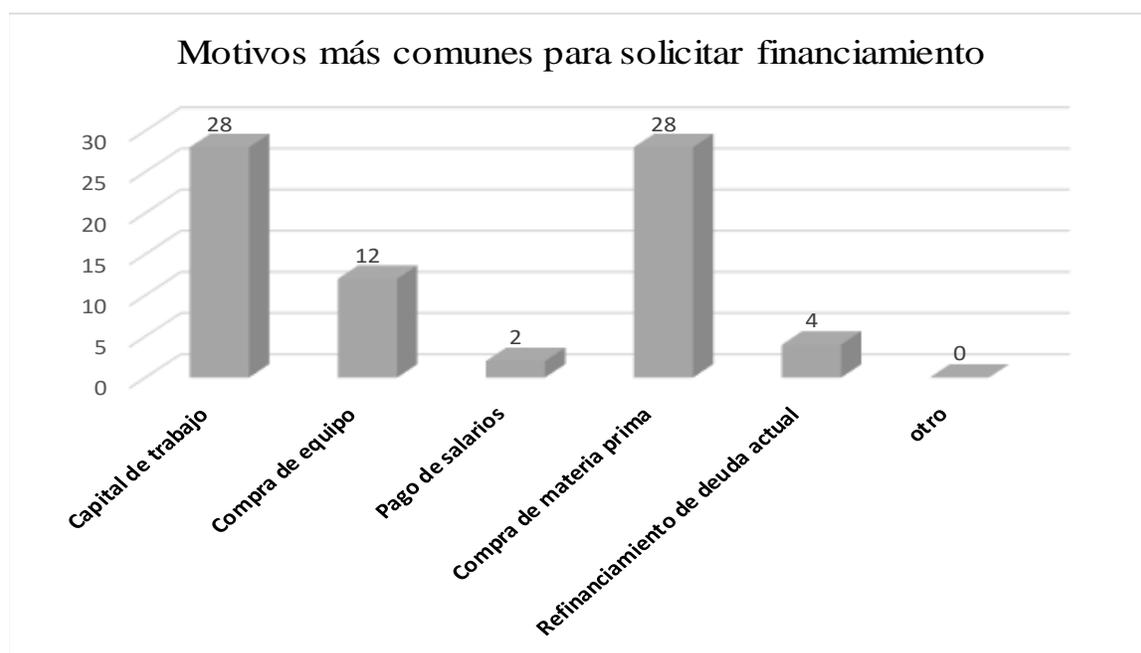


Fuente: Elaboración propia.

Para los empresarios, el aspecto que más afecta la decisión de solicitar un financiamiento son las altas tasas de interés, alto endeudamiento, no contar con Estados Financieros actualizados, seguido por el poco respaldo patrimonial, poco o ningún historial crediticio y por último, la poca asesoría que brindan las entidades financieras.

9. ¿Cuáles son los motivos más comunes para solicitar financiamiento?

Motivos más comunes para solicitar financiamiento	Cantidad de empresas	Porcentaje
Capital de trabajo	28	37.84%
Compra de equipo	12	16.22%
Pago de salarios	2	2.70%
Compra de materia prima	28	37.84%
Refinanciamiento de deuda actual	4	5.41%
otro	0	0.00%
Total	74	100.00%



Fuente: Elaboración propia.

Entre los motivos más comunes que originan la necesidad de solicitar financiamiento están, en primer lugar el capital de trabajo y la compra de materia prima, ambos con un 37.84% de importancia; en tercer lugar la compra de equipo con 16.22%; el refinanciamiento de deuda actual con un 5.41% y pago de salarios con un 2.70%.

10. ¿A qué institución acudiría al momento de necesitar financiamiento? Asignar número uno a la más importante, dos a la segunda y así sucesivamente.

Empresas a las que le solicitaría apoyo financiero	Nivel de importancia
Bancos comerciales	1
Cooperativas	2
ONG'S	3
FONDESOL	4
CDRO	5
Génesis Empresarial	6
FAFIDESS	7
Total	



Fuente: Elaboración propia.

Las empresas ordenaron por importancia las empresas a las cuales acudirían para solicitar financiamiento, dejando como primera opción los Bancos Comerciales, aparecen en segundo lugar las Cooperativas, las Organizaciones No Gubernamentales en tercer lugar; FONDESOL en cuarto lugar, seguido de CDRO, Génesis Empresarial y por último FAFIDESS.

11. ¿Qué recomendación brinda a los empresarios que están deseosos de utilizar alguna alternativa de financiamiento para su empresa, a fin que pueda implementar las buenas prácticas que usted aplica?

Derivado de las opiniones que en algunos casos son similares se pueden obtener las siguientes recomendaciones:

- a) Comparar las tasas de interés que afectarán la economía de la empresa vrs. las ganancias a obtener o el crecimiento más lento de la empresa.
- b) Evaluar para qué será el dinero, si compensa los gastos en los que se incurra y la capacidad de pagar mensualmente la deuda.
- c) Evaluar la posibilidad que personas extranjeras invierta en la empresa o que de financiamiento para los productos y los comercialice directamente, dejando ganancia al fabricante.
- d) Buscar asesoría antes de decidir la mejor opción.
- e) Informarse más sobre los proyectos que tiene el Ministerio de Economía.

Capítulo 4

Análisis de la situación actual

El crecimiento empresarial genera una brecha que es necesario financiar, ya sea por la vía de fondos propios o de terceros.

En Guatemala existen diversas posibilidades de financiar un proyecto emprendedor, ya sea a través de capital propio, como de préstamos bancarios o los menos utilizados: documentos comerciales como los pagarés, acciones o bonos. Estas alternativas de financiamiento presentan ventajas y desventajas y para cada caso en particular, diferentes alternativas pueden ser la mejor opción.

No hay una fórmula única para elegir una estructura de capital, se deben estudiar las alternativas y fuentes de financiamiento y establecer los beneficios que tienen a fin de buscar la más conveniente.

Las pequeñas empresas dedicadas a la elaboración y exportación de artesanías, sujetos del presente estudio conocen las alternativas que el mercado financiero ofrece para su financiamiento; sin embargo, utilizan en mayor grado el capital propio, el cual tiene ventajas directas relacionadas a que no generan costos adicionales como intereses, comisiones y otros.

Además, entre las alternativas externas, indican que utilizan frecuentemente los créditos bancarios, tarjeta de crédito, préstamos de familiares y amigos y crédito de proveedores, aunque este en menor grado. Así mismo, se hace notorio que no utilizan pagarés, papeles comerciales, factoraje e inventarios como alternativa de financiamiento y esto es razonable, en virtud que dichas alternativas comúnmente las utilizan las medianas y grandes empresas. De igual manera, no hacen uso de microcréditos como cuchubales, casas de empeño o fiado; en virtud que estas alternativas van enfocadas más a las personas particulares con menores recursos o a las micro empresas.

En Guatemala, el mercado de valores no se ha desarrollado como se visualiza a un futuro, por ello es que las empresas no han tenido acceso a financiarse a través de ese medio, aun cuando la Bolsa de Valores de Guatemala ha estado funcionando desde hace ya algunos años.

Con relación al conocimiento que tienen de las entidades que brindan apoyo financiero, tienen como primera opción los bancos comerciales, en segundo las Cooperativas y las Organizaciones No Gubernamentales; así como la Fundación Génesis Empresarial o FAFIDESS. Desconocen la labor de FONDESOL y CDRO, lo cual es adecuado ya que son asociaciones que apoyan el área rural, principalmente en el departamento de Totonicapán, por lo cual, se infiere que dichos empresarios no han tenido relación comercial con artesanos de esa área.

De las entidades de financiamiento, el 72.73% han utilizado créditos bancarios y otros el apoyo de Organizaciones no Gubernamentales y un pequeño número de empresas no han utilizado financiamiento externo.

Cuando las empresas analizan la necesidad de financiar algún proyecto, establecen los obstáculos que pueden afrontar para adjudicarse el crédito. En el orden de importancia, las empresas sujetos del presente estudio determinaron que la primera son las altas tasas de intereses, seguido por el inconveniente al tener ya un alto endeudamiento o no contar con estados financieros actualizados, lo cual en algunos casos es un requisito para otorgar el financiamiento. También dificulta el tener poco respaldo patrimonial, así como poco o ningún historial crediticio o la poca asesoría que brindan las entidades financieras.

Esta necesidad de obtener créditos, se basa principalmente en la urgente necesidad de ampliar el capital de trabajo, compra de materia prima, de equipo o refinanciamiento de deuda actual. De acuerdo a lo que indicaron los empresarios, esto se utiliza en mínimo grado para el pago de salarios.

Al existir la necesidad de financiarse, la primera opción para las empresas es acudir a los bancos comerciales, seguido de las Cooperativas y ONG's como primeras instancias.

Conclusiones

1. Las alternativas de financiamiento que ofrecen las entidades financieras a la pequeña empresa del departamento de Guatemala son

- a) Crédito bancario
- b) Pagarés
- c) Línea de crédito
- d) Crédito revolvente (tarjeta de crédito)
- e) Papeles comerciales
- f) Cuentas por cobrar (factoraje)
- g) A través de inventarios

Y en lo relacionado a las entidades no formales de microcrédito, se otorgan las siguientes:

- h) Préstamos de familiares y amigos
- i) Cuchubales
- j) Crédito de proveedores
- k) Casas de empeño
- l) Fiado

2. Para determinar las ventajas y desventajas de cada una de las alternativas de financiamiento mencionadas en el punto anterior, se realizó una investigación documental, la cual se plasma en el punto 2.1.6 del presente estudio.

3. Se determinó que las razones que impulsan a las empresas manufactureras de artesanías del departamento de Guatemala a utilizar alternativas de financiamiento a corto plazo son, en su orden de importancia:

- a. Aumentar el capital de trabajo
- b. Compra de materia prima

- c. Compra de equipo
- d. Refinanciamiento de deuda
- e. Pago de salarios

4. Las empresas conocen las alternativas de financiamiento que se ofrecen en el mercado financiero de Guatemala; pero en su mayoría coinciden que los más conocidos son el capital propio como primera opción, luego el crédito bancario, los pagarés, tarjeta de crédito, préstamos de familiares y amigos, así como crédito de proveedores.

Es importante hacer notar que los pagarés ocuparon un lugar alto como financiamiento más conocido; sin embargo, al analizar las alternativas de financiamiento utilizadas por dichas empresas, los pagarés obtuvieron un bajo porcentaje; es decir, pocas empresas han utilizado ese tipo de financiamiento.

En conclusión y como parte del trabajo de investigación, se CONFIRMA la Hipótesis que versa lo siguiente:

Las pequeñas empresas dedicadas a la manufactura de artesanías del departamento de Guatemala y que pertenecen a la Asociación Guatemalteca de Exportadores, AGEXPORT utilizan como principal alternativa de financiamiento externo el crédito bancario.

Esto se debe a que las empresas dedicadas a la manufactura de artesanías del departamento de Guatemala y que pertenecen a la Asociación Guatemalteca de Exportadores, AGEXPORT indicaron que de las alternativas existentes en el mercado guatemalteco han utilizado el capital propio (financiamiento interno) como principal alternativa de financiamiento y en segundo lugar el crédito bancario, que es un financiamiento externo; seguidos de la línea de crédito, crédito revolvente, préstamos de familiares y amigos, crédito de proveedores, los pagarés, no así los papeles comerciales, factoraje, financiamiento a través de inventarios, cuchubales, préstamos picnoraticios o casas de empeño, así como el fiado.

Algunas de las alternativas no son las más adecuadas al tipo de sector en el que dichas empresas se desenvuelven; esto lleva a la conclusión que antes de solicitar financiamiento, dichos empresarios analizan las mejores alternativas, siendo las mismas el capital propio aún bajo el riesgo de crecer de manera lenta. Tomando en consideración que los pagarés, papeles comerciales y factoraje requieren mayor tipo de trámite y documentación, se utilizan más en las medianas y grandes empresas; así como por el tipo de microcréditos que se plantearon, no despiertan el interés de los empresarios dedicados a la exportación de productos artesanales los relacionados al fiado, cuchubales o las casas de empeño.

Recomendaciones

1. Antes de optar a un financiamiento se debe determinar el uso que se le dará a los fondos financiados, a fin de establecer si los rendimientos serán mayores que los costos en que se incurra.
2. Realizar un análisis sobre las tasas de interés de cada alternativa y verificar cuál de las opciones es la que se adapta a la capacidad de pago del empresario.
3. Buscar entidades solventes y que les brinden la asesoría que se requiere para una toma de decisiones adecuada.
4. Buscar alternativas que brinde el sector público como el Ministerio de Economía o entidades internacionales como el Banco Mundial a través de programas de fortalecimiento de las Mipymes.
5. Se debe considerar ampliar el estudio al apoyo que el Ministerio de Economía brinda a las Micro, pequeñas y medianas empresas a través del Viceministerio de Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Referencias

Bibliográficas

- Achaerandio, L. (2010). *Iniciación a la práctica de la Investigación*. (U. R. Landívar, Ed.) Guatemala: Instituto de Investigaciones Jurídicas.
- Alvarez, M., & Durán, J. (2009). *Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa*. San Salvador, El Salvador: CEPAL.
- Angelelli, P., Moudry, R., & Llisterri, J. J. (2007). *Capacidades institucionales para el desarrollo de políticas de fomento de la micro, pequeña y mediana empresa en América Latina y el Caribe*. Washington DC: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Anzola Rojas, S. (2002). *"Administración de pequeñas empresas"*. Mexico: 2da. Edición, McGraw-Hill / Interamericana, S.A. .
- Artola Villeda, H. V. (2002). *Proyecto Mercado de Artesanías de San Juan Sacatepéquez*. Guatemala: Universidad de San Carlos de Guatemala.
- Asociación de Bancos del Perú. (2014). *Costo del Crédito Bancario vrs Crédito Informal*. Lima, Perú: Departamento de Estudios Económicos de ASBANC.
- Asociación de Emprendedores de Chile. (2014). *Guía de Financiamiento para emprendedores*. Chile: ASECH.
- Banco de Guatemala, Departamento de Estadísticas Macroeconómicas. (2015). *Indice Mensual de la Actividad Economica (IMAE) a agosto 2015*. Guatemala: Banco de Guatemala.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID). (2009). *Políticas y buenas prácticas de financiamiento para la pequeña empresa*. Washington: Fondo Multilateral de Inversiones.

- Banco Interamericano de Desarrollo. (2005). Desencadenar el crédito. Cómo ampliar y estabilizar la banca. en Progreso económico y social en América Latina. Washington DC: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Banco Interamericano de Desarrollo, BID. (2010). Instituciones de Apoyo a las Exportaciones en Centroamérica y Panamá. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Banco Mundial. (2010). Desarrollo de PyMEs en Guatemala. Guatemala.
- Becher, U. (noviembre de 2001). Modelos de Financiación- Ventajas y Desventajas. (I. Esposición, S. E. Training, & C. Medellin, Entrevistadores)
- Centro de Investigaciones Económicas Nacionales. (2011). Institucionalidad de las Micro, Pequeña y Medianas Empresas en Guatemala. Guatemala: CIEN.
- Congreso de la República de Guatemala. (28 de noviembre de 1996). Decreto Número 141-96. Ley de Protección y Desarrollo Artesanal. Guatemala, Guatemala.
- Congreso de la República de Guatemala. (18 de febrero de 2003). Ley de Organizaciones No Gubernamentales para el Desarrollo. Decreto Número 02-2003. Guatemala.
- Echeverría, E. C., & Díaz, G. (2013). Estimación del aporte de la PYME a las Exportaciones de Guatemala. No. 37 Año 17 Instituto para la Integración de América Latina y del Caribe (BID-INTAL), 103-111.
- Ferraro, c., & Goldstein, E. (2011). Políticas de acceso al financiamiento para las pequeñas y mediana empresas en América Latina. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Gitman, L. J. (2007). Principios de administración financiera (Vol. Decimoprimer Edición). México, México: Pearson Educación.

- Glisovic, J., & Martínez, M. (Julio de 2012). Financiamiento de pequeñas empresas: ¿Qué papel desempeñan las instituciones microfinancieras? (G. C. CGAP, Ed.) Enfoques(81).
- Guatemala, C. d. (s.f.). Ley de Bancos y Grupos Financieros. Decreto Numero 19-2002 del Congreso de la República de Guatemala.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2010). Metodología de la Investigación. México: Mc graw Hill.
- INE. (2013). Caracterización estadística de la República de Guatemala 2012. Guatemala: Instituto Nacional de Estadística.
- Ledgerwood, J. (2013). Manual de las Microfinanzas, Una perspectiva institucional y financiera. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Lopera, J., Vélez, V., & Ocampo, L. (2014). Alternativas de Financiación para las MIPYMES en Colombia. Adversia, Revista Virtual de Estudiantes de Contaduría Pública, Número 14, Universidad de Antioquia.
- Milesi, D., & Aggio, C. (2008). Exito exportador, innovación e impacto social. Un estudio exploratorio de PYMES exportadoras latinoamericanas. BID Banco Interamericano de Desarrollo.
- Monje Álvarez, C. (2011). Metodología de la Investigación Cualitat. Neiva, Colombia: Universidad Surcolombiana .
- Núñez, F. (2010). Control de gestión en empresas arteanales bajo el concepto de cogestión. Carabobo, Venezuela.
- Organización Internacional de las Cooperativas de Proucción Industrial, Artesanal y de Servicios. (2004). Declaración Mundial del Cooperativismo de Trabajo Asociado. Bruselas: CICOPA.

Orlandi, P. (s.f.). Un análisis de las alternativas de financiación para las Pyme exportadoras. Centro de Estudios para el Desarrollo Exportador CEDEX.

Robles, C. (2012). Fundamentos de administración financiera. Primera Edición. México: Red Tercer Milenio S.C.

Rodríguez, J. (2002). Organización contable y administrativa de las empresas. México.

Solis, C. (agosto de 2000). Las PYMES, sus Características y las Alternativas de Financiamiento . (C. F. en exposición realizada como Socio de Arthur Andersen, Entrevistador)

Solis, C. (octubre de 2001). Alternativas de Financiamiento. (S. d. exposición, Entrevistador)

Superintendencia de Bancos. (2014). El ABC de Educación Financiera. Guatemala.

Valencia, C. S. (2005). Comercialización de Productos Artesanales (Vol. Universidad de San Carlos de Guatemala). (E. I. Industrial, Ed.) Guatemala: Tesis.

Villalobos, J. L. (2007). Matemáticas Financieras. México: Pearson.

Electrónicas

AGEXPORT. (15 de abril de 2015). Artesanías de Guatemala. Obtenido de <http://export.com.gt/sectores/sector-exportador-de-artersanias/>

Asociación Fondo para el Desarrollo. (15 de julio de 2015). Obtenido de www.mixmarket.org

Asociación Guatemalteca de Exportadores. (8 de Septiembre de 2015). agexporthoy.export.com.gt. Obtenido de <http://agexporthoy.export.com.gt/2015/09/en-vivo-8va-edicion-de-new-world-crafts-2015/>

- Banco Centroamericano de Integración Económica. (2015). Obtenido de www.bcie.org
- Barral, G. (2015). Diccionario Económico. Obtenido de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/credito-revolving.html>
- Beck, T. D.-K. (2005). SMEs, growth and poverty. Documento de Trabajo. . Obtenido de Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Buczyner, K. (2004). Las Pequeñas y Medianas Empresas Hoy. Obtenido de [Documento disponible en: <http://www.gestiopolis.com>. Consulta [Consulta abril 2015)
- Cámara de Comercio de Guatemala. (12 de julio de 2015). Obtenido de <http://ccg.com.gt>
- Cooperativas Agrarias Federadas. (2013). Qué es una cooperativa. Obtenido de www.caf.org.uy.
- Cordero, M. (10 de junio de 2014). Pymes, el motor de la economía. Obtenido de <http://revistadata.export.com.gt/2014/06/pymes-el-motor-de-la-economia/>
- Echavarría, A., Morales, J. R., & Salas, L. V. (consultado el 23 de noviembre de 2014). Alternativas de Financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (Pymes) mexicanas. Obtenido de Universidad de Tamaulipas (UAT); México: <http://www.eumed.net/eve/resum/07->
- Ministerio de Economía. (2012). Reglamento de Operaciones Financieras. Guatemala. Obtenido de http://www.mineco.gob.gt/sites/default/files/reglamento_de_operaciones_financieras_vigente.pdf
- Ministerio de Economía. (2013). Oportunidades de Negocios. Obtenido de http://www.negociosgt.com/main.php?id_area=4
- Ministerio de Economía. (15 de mayo de 2015). Obtenido de <http://www.mineco.gob.gt/desarrollo-de-la-mypime>

Núñez, J. A. (05 de 11 de 2014). Estrategia financiera para la pequeña y mediana empresa Pyme. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/estrategia-financiera-para-la-pequena-y-mediana-empresa-pyme/>

Organización de las Naciones Unidas. (2015). <http://www.onu.org.gt>. Obtenido de <http://www.onu.org.gt>

Superintendencia de Bancos. (20 de noviembre de 2015). Obtenido de www.sib.gob.gt

Varela, G. B. (s.f.). Diccionario Económico. Obtenido de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/credito-revolving.html>

Velasco, N. B. (s.f.). Obtenido de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/solvencia.html>.

Vides, A. (19 de marzo de 2015). Más de 1 millón de manos guatemaltecas elaboran productos artesanales de exportación. Obtenido de <http://agexporthoy.export.com.gt/2015/03/en-el-dia-nacional-del-artesano-mas-de-1-millon-de-manos-guatemaltecas-elaboran-productos-artesanales-de-exportacion/>

www.asopyme.org. (10 de julio de 2015).

www.definicion.de/ong/. (07 de abril de 2015).

www.industriagate.com/(09 de mayo de 2015).

Anexos

Anexo 1: Clasificación de las empresas en diversos países

País	Definición	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa
Argentina Resolución 24/2001 Secretaría de la PyME	Empleados	---	---	---
	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas	Hasta 493,4	>493,4 <2.960,5	>2.960,5 <23.683,9
Bolivia (E. P.) FUNDES	Empleados	De 1 a 10	De 11 a 19	De 20 a 49
	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas	---	---	---
Brasil www.Sebrae.com.br Lei Complementar 123/2006	Empleados	De 1 a 19	De 20 a 99	De 100 a 499
	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas	---	---	---
Chile Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios	Empleados	De 1 a 9	De 10 a 49	De 50 199
	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas	Hasta 91	>91 <947,4	>947,4 <3.789,7
Colombia Ley 905 de 2004	Empleados	De 1 hasta 10	De 11 hasta 50	De 51 hasta 200
	Activos	Hasta 108	>108,2 <1080	>1080,2 <6480
	Ventas Brutas	---	---	---
Costa Rica Reglamento General a la Ley Nº 8.262 (Clasificación dinámica)	Empleados	De 1 a 10	De 11 a 35	De 36 a 100
	Activos	Hasta 65,0	>65,1 <227,6	>227,7 <650,3
	Ventas Brutas	Hasta 104,0	>104,1 <364,2	>364,3 <1.040,5

Ecuador Ministerio de Industria y Productividad. Subsecretaría MIPYME	Empleados	---	---	---
	Activos	Hasta 87,5	> 87,5 < 350	>350
	Ventas Brutas	---	---	---
El Salvador www.CONAMYPE.gob.sv (Política Nacional MIPYME)	Empleados	De 1 a 10	De 11 a 50	De 51 a 100
	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas	Hasta 100	> 100 < 1.000	> 1.000 < 7.000
Guatemala Acuerdo Gubernativo 178-2001	Empleados	De 1 a 10	De 11 a 25	De 26 a 60
	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas	---	---	---
Honduras Decreto 135-2008	Empleados	De 1 a 10	De 11 a 50	De 51 a 150
	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas	---	---	---
México La Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la MIPYME	Empleados	1 a 10	11 a 30	31 a 100
	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas	---	---	---
Nicaragua Decreto 17-2008	Empleados	De 1 a 5	De 6 a 30	De 31 a 100
	Activos	Hasta 9,9	>9,9 < 73,9	>73,9 < 295,6
	Ventas Brutas	Hasta 49,3	>49,3 < 443,5	>443,5 < 1.970,9
Panamá Ley 33 de 2000	Empleados	---	---	---
	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas	Hasta 150	> 150 < 1.000	> 1.000 < 2.500
Paraguay Ministerio de Industria y Comercio	Empleados	---	---	---
	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas	Hasta 30,9	>31,1 <99,5	>99,7 <497,1

Perú Decreto Legislativo 1086 de 2008	Empleados	De 1 a 10	De 1 a 100	---
	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas	Hasta 178,1	>178,1 <2.018,1	---
República Dominicana Ley 488 de 2008	Empleados	De 1 a 15	De 16 a 60	De 61 a 200
	Activos	Hasta 83,1	>83,1 <332,5	>332,5 <1108,2
	Ventas Brutas	Hasta 166,2	>166,2 <1108,2	>1108,2 <4.155,9
Uruguay Decreto 266/995, reglamentario de la Ley 16.201	Empleados	De 1 a 4	De 5 a 19	De 20 a 99
	Activos	Hasta 0.02	>0.02 <0.05	>0.05 <0.35
	Ventas Brutas	Hasta 0.06	>0.06 <0.18	>0.18 <5
Venezuela (R. B.) Decreto 1.547 de 2001 Decreto 6.215 de 2008	Empleados	De 1 a 10	Hasta 50	De 51 a 100
	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas	Hasta 230,8	Hasta 2.564,6	>2.564,6 <6.411,5
Estados Unidos Small Business Administration	Empleados	---	Hasta 500	---
	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas	---	Hasta 7.000	---
Unión Europea Comisión Europea (2005)	Empleados	De 1 a 10	De 11 a 50	De 51 a 250
	Activos	Hasta 2.803,1	>2.803,1 <14.015,4	>14.015,4 <60.266
	Ventas Brutas	Hasta 2.803,1	>2.803,1 <14.015,4	>14.015,4 <70.076,8

Fuente: (Alvarez & Durán, 2009)

Anexo 2: Cuadro resumen de Clasificación de empresas

País	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Indicador
Unión Europea	De 1 a 10	De 11 a 50	De 51 a 250	14.92
Estados Unidos		Hasta 500		12.64
Brasil	De 1 a 19	De 20 a 99	De 100 a 499	3.09
México	1 a 10	11 a 30	31 a 100	1.87
Argentina	---	---	---	0.72
Colombia	De 1 hasta 10	De 11 hasta 50	De 51 hasta 200	0.68
Venezuela (R. B.)	De 1 a 10	Hasta 50	De 51 a 100	0.45
Perú	De 1 a 10	De 1 a 100	---	0.41
Chile	De 1 a 9	De 10 a 49	De 50 199	0.30
Ecuador	---	---	---	0.18
Guatemala	De 1 a 10	De 11 a 25	De 26 a 60	0.13
Rep. Dominicana	De 1 a 15	De 16 a 60	De 61 a 200	0.13
Bolivia (E. P.)	De 1 a 10	De 11 a 19	De 20 a 49	0.11
El Salvador	De 1 a 10	De 11 a 50	De 51 a 100	0.08
Honduras	De 1 a 10	De 11 a 50	De 51 a 150	0.07
Costa Rica	De 1 a 10	De 11 a 35	De 36 a 100	0.07
Paraguay	---	---	---	0.07
Uruguay	De 1 a 4	De 5 a 19	De 20 a 99	0.06
Panamá	---	---	---	0.05
Nicaragua	De 1 a 5	De 6 a 30	De 31 a 100	0.05

Fuente: (Alvarez & Durán, 2009)

Anexo 3: Empresas económicas por actividad económica

NÚMERO DE EMPRESAS POR DEPARTAMENTO Y RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

DEPARTAMENTO	EMPRESAS	ESTRUCTURA %	AGRICULTURA, GANADERÍA, SILVICULTURA Y PESCA	EXPLOTACIÓN DE MINAS Y CANTERAS	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD, GAS, VAPOR Y AIRE ACONDICIONADO	SUMINISTRO DE AGUA; EVACUACIÓN DE AGUAS RESIDUALES, GESTIÓN DE DESECHOS Y DESCONTAMINACIÓN	CONSTRUCCIÓN	COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR; MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE VEHÍCULOS	TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO
ESTRUCTURA %		100.0%	2.9%	0.1%	6.6%	0.2%	0.5%	3.2%	34.5%	4.6%
TOTAL	79,542	100.0%	2,328	85	5,245	132	383	2,565	27,440	3,644
ALTA VERAPAZ	1,570	2.0%	97	2	59	4	14	39	490	63
BAJA VERAPAZ	428	0.5%	15	.	14	.	8	3	111	11
CHIMALTENANGO	1,914	2.4%	68	.	146	2	9	27	773	89
CHIQUIMULA	1,186	1.5%	44	3	58	4	.	36	539	26
EL PROGRESO	381	0.5%	16	1	15	.	4	18	169	26
ESCUINTLA	2,077	2.6%	96	.	154	2	13	49	866	255
GUATEMALA	49,357	62.1%	1,243	72	3,757	105	195	1,745	15,026	2,151
HUEHUETENANGO	2,057	2.6%	97	.	65	6	28	50	811	102
IZABAL	1,297	1.6%	23	.	49	.	3	140	501	134
JALAPA	492	0.6%	20	.	14	.	1	12	202	12
JUTIAPA	837	1.1%	27	.	25	.	.	24	378	26
PETÉN	1,169	1.5%	43	2	34	.	4	30	400	76
QUETZALTENANGO	3,725	4.7%	83	.	227	1	18	117	1,562	145
QUICHÉ	2,009	2.5%	51	.	57	2	45	30	928	48
RETALHULEU	807	1.0%	59	.	37	.	1	14	290	51
SACATEPÉQUEZ	2,823	3.5%	64	3	229	2	5	52	1,069	65
SAN MARCOS	2,002	2.5%	98	.	68	2	19	56	840	114
SANTA ROSA	718	0.9%	34	1	21	2	1	12	354	35
SOLOLÁ	1,316	1.7%	28	.	61	.	8	18	534	26
SUCHITEPÉQUEZ	1,267	1.6%	53	.	45	.	1	40	559	89
TOTONICAPÁN	1,165	1.5%	6	.	68	.	5	8	615	28
ZACAPA	945	1.2%	63	1	42	.	1	45	423	72

Fuente: DINEL (2013)

De igual manera, dicho informe presenta las empresas por la cantidad de personal que ocupa:

NÚMERO DE EMPRESAS POR DEPARTAMENTO Y TRAMO DE PERSONAL OCUPADO

DEPARTAMENTO	EMPRESAS	ESTRUCTURA %	TRAMO DE PERSONAL OCUPADO						
			DE 1 - 5 PERSONAS	DE 6 - 9 PERSONAS	DE 10 - 19 PERSONAS	DE 20 - 49 PERSONAS	DE 50 - 99 PERSONAS	MÁS DE 99 PERSONAS	SIN INFORMACIÓN DE PERSONAL OCUPADO
ESTRUCTURA %		100.0%	64.2%	11.5%	10.5%	6.9%	2.3%	2.6%	1.8%
TOTAL	79,542	100.0%	51,078	9,160	8,369	5,528	1,853	2,093	1,461
ALTA VERAPAZ	1,570	2.0%	1,024	161	158	102	29	20	76
BAJA VERAPAZ	428	0.5%	261	38	38	19	5	4	63
CHIMALTENANGO	1,914	2.4%	1,391	194	163	70	23	24	49
CHIQUIMULA	1,186	1.5%	702	208	128	81	20	17	30
EL PROGRESO	381	0.5%	226	61	48	28	5	4	9
ESCUINTLA	2,077	2.6%	1,349	297	204	132	39	35	21
GUATEMALA	49,357	62.1%	30,350	5,595	5,610	3,961	1,443	1,693	705
HUEHUETENANGO	2,057	2.6%	1,390	231	186	142	31	52	25
IZABAL	1,297	1.6%	844	192	144	71	12	9	25
JALAPA	492	0.6%	311	69	54	21	8	6	23
JUTIAPA	837	1.1%	508	148	100	51	6	3	21
PETÉN	1,169	1.5%	799	145	99	57	8	4	57
QUETZALTENANGO	3,725	4.7%	2,554	466	387	192	50	29	47
QUICHÉ	2,009	2.5%	1,529	138	116	69	34	73	50
RETALHULEU	807	1.0%	496	113	103	52	17	11	15
SACATEPÉQUEZ	2,823	3.5%	2,066	286	235	131	29	37	39
SAN MARCOS	2,002	2.5%	1,464	217	151	84	20	26	40
SANTA ROSA	718	0.9%	487	103	62	37	5	5	19
SOLOLÁ	1,316	1.7%	987	113	90	65	26	12	23
SUCHITEPÉQUEZ	1,267	1.6%	813	164	149	84	19	8	30
TOTONICAPÁN	1,165	1.5%	926	73	50	29	5	3	79
ZACAPA	945	1.2%	601	148	94	50	19	18	15

Anexo 4: Requisitos para aplicar a los beneficios que brinda el Viceministerio de Desarrollo de la MIPyME



PROGRAMA NACIONAL PARA EL DESARROLLO DE LA MIPyME
INFORMACION DE CREDITOS PARA EL IMPULSO DE
MICROEMPRESAS, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

Beneficiarios	Empresarios o empresarias individuales, grupos solidarios, grupos de empresarios y/o empresarias legalmente constituidos, todos ellos propietarios de microempresas, pequeñas y medianas empresas.
Condiciones que deberán cumplir los empresarios solicitantes	<p>a. Empresarios legalmente constituidos.</p> <p>b. Dedicarse a actividades de Comercio, Servicios, Industria, Agroindustria, Artesanías.</p> <p>c. Contar con al menos un año de funcionamiento en cualquiera de las actividades anteriores.</p>
Destino de los Créditos	<p>a. Capital de Trabajo</p> <p>b. Adquisición de maquinaria, equipo y/o herramienta.</p> <p>c. Infraestructura productiva, ampliación y/o remodelación de la empresa.</p> <p>d. Vehículos para uso exclusivo de la actividad productiva.</p> <p>e. Inversión en procesos de internacionalización de la empresa.</p>
Montos	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Microempresa hasta Q.150,000.00 ▪ Pequeña Empresa hasta Q.250,000.00 ▪ Mediana Empresa hasta Q.500,000.00
Calificación del Empresario/Empresaria	Esta será responsabilidad de la Entidad de Servicios Financieros, evaluando como mínimo la garantía, destino y capacidad de pago.
Garantía	Esta se determinará con base a la reglamentación propia de la Entidad de Servicios Financieros, el empresario deberá demostrar que cuenta con garantías aptas para el respaldo del financiamiento solicitado.
Tasa de Interés	La entidad de Servicios Financieros cobrará a los empresarios y empresarias una tasa de interés anual sobre saldos deudores , la cual no deberá ser superior al 12% para los empresarios establecidos en el departamento de Guatemala.
Entidades de Servicios Financieros calificadas para el otorgamiento de créditos en el Departamento de Guatemala	<p><u>Cooperativa de Ahorro y Crédito GUADALUPANA, R.L.</u> Dirección: 14 avenida 1-65 zona 14, PBX 2414 3030 Contactos: Sr. Edgar Portillo Teléfono 2414 3012 Sra. Carmen Cozoyaj Teléfono 2414 3006</p> <p><u>Cooperativa de Ahorro y Crédito TONANTEL, R.L.</u> Dirección: CC. Los Próceres zona 10, local B 203, PBX 7931 9797 Contacto: Sr. Jose Gabriel Arreaga, Teléfonos 5271 3021 2362 3504/05</p>

Anexo 5: Productos guatemaltecos de exportación a agosto 2015

CUADRO 1
 GUATEMALA: VALOR (FOB), VOLUMEN Y PRECIO MEDIO DE LOS 25 PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN
 COMERCIO GENERAL
 AL MES DE AGOSTO DE CADA AÑO
 - En miles de US dólares y miles de kilos -

No.	Productos	2014			2015			Variaciones 2015/2014					
		Monto	Volumen	Precio Medio *	Monto	Volumen	Precio Medio *	Monto		Volumen		Precio Medio	
								Absoluta	Relativa	Absoluta	Relativa	Absoluta	Relativa
	Totales	7,277,959.7	8,601,794.5	0.85	7,465,875.9	9,917,936.5	0.75	187,916.2	2.6	1,316,142.0	15.3	-0.10	(11.8)
1	Artículos de vestuario	857,359.5	56,590.7	15.15	898,954.0	60,917.2	14.76	41,594.5	4.9	4,326.5	7.6	(0.4)	(2.6)
2	Azúcar	642,310.8	1,414,780.6	0.45	688,546.2	1,707,662.3	0.40	46,235.4	7.2	292,881.7	20.7	(0.1)	(11.1)
3	Café	575,549.3	161,095.0	3.57	584,529.2	160,204.0	3.65	8,979.9	1.6	(891.0)	(0.6)	0.1	2.2
4	Banano	419,847.5	1,274,794.6	0.33	488,677.6	1,456,784.6	0.34	68,830.1	16.4	181,990.0	14.3	0.0	3.0
5	Grasas y aceites comestibles	232,921.2	292,149.4	0.80	237,673.3	346,686.1	0.69	4,752.1	2.0	54,536.7	18.7	(0.1)	(13.8)
6	Piedras y metales preciosos y semipreciosos	254,224.5	513.3	495.27	228,611.5	1,365.3	167.44	(25,613.0)	(10.1)	852.0	166.0	(327.8)	(66.2)
7	Productos farmacéuticos	179,209.1	5,765.9	31.08	222,357.9	6,177.7	35.99	43,148.8	24.1	411.8	7.1	4.9	15.8
8	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagres	251,301.4	430,864.7	0.58	213,417.6	394,773.9	0.54	(37,883.8)	(15.1)	(36,090.8)	(8.4)	(0.0)	(6.9)
9	Materiales plásticos y sus manufacturas	207,847.2	98,282.9	2.11	212,791.7	101,771.5	2.09	4,944.5	2.4	3,488.6	3.5	(0.0)	(0.9)
10	Frutas frescas, secas o congeladas	172,943.9	393,116.9	0.44	198,065.3	414,853.8	0.48	25,121.4	14.5	21,736.9	5.5	0.0	9.1
11	Plomo	249,570.4	18,200.1	13.71	197,937.7	16,988.3	11.65	(51,632.7)	(20.7)	(1,211.8)	(6.7)	(2.1)	(15.0)
12	Hierro y acero	77,894.8	85,122.4	0.92	169,067.9	115,090.7	1.47	91,173.1	117.0	29,968.3	35.2	0.6	59.8
13	Cardamomo	147,083.3	25,514.8	5.76	167,981.2	21,901.9	7.67	20,897.9	14.2	(3,612.9)	(14.2)	1.9	33.2
14	Manufacturas de papel y cartón	147,267.8	125,082.8	1.18	154,442.2	135,958.0	1.14	7,174.4	4.9	10,875.2	8.7	(0.0)	(3.4)
15	Materiales textiles (tejidos o telas)	117,122.7	18,467.7	6.34	131,282.7	20,539.2	6.39	14,160.0	12.1	2,071.5	11.2	0.0	0.8
16	Preparados a base de cereales	114,628.8	77,752.1	1.47	128,079.3	83,669.8	1.53	13,450.5	11.7	5,917.7	7.6	0.1	4.1
17	Legumbres y hortalizas	112,813.2	186,510.0	0.60	117,294.8	197,416.5	0.59	4,481.6	4.0	10,906.5	5.8	(0.0)	(1.7)
18	Preparados de carne, pescado, crustáceos y moluscos	110,916.0	40,885.4	2.71	112,388.2	43,702.2	2.57	1,472.2	1.3	2,816.8	6.9	(0.1)	(5.2)
19	Productos diversos de la industria química	84,098.6	126,496.3	0.66	108,552.9	142,469.1	0.76	24,454.3	29.1	15,972.8	12.6	0.1	15.2
20	Detergentes y jabones	102,278.3	111,004.6	0.92	98,690.6	107,006.5	0.92	(3,587.7)	(3.5)	(3,998.1)	(3.6)	0.0	0.0
21	Insecticidas, fungicidas y desinfectantes	105,749.9	20,242.6	5.22	98,260.8	26,799.4	3.67	(7,489.1)	(7.1)	6,556.8	32.4	(1.6)	(29.7)
22	Caucho natural (hule)	124,849.4	70,535.1	1.77	94,566.1	68,513.5	1.38	(30,283.3)	(24.3)	(2,021.6)	(2.9)	(0.4)	(22.0)
23	Petróleo 1/	178,574.3	308,034.7	0.58	93,433.2	320,393.0	0.29	(85,141.1)	(47.7)	12,358.3	4.0	(0.3)	(50.0)
24	Productos de perfumería, tocador y cosméticos	83,998.1	29,982.7	2.80	88,936.7	32,111.5	2.77	4,938.6	5.9	2,128.8	7.1	(0.0)	(1.1)
25	Máquinas y aparatos mecánicos	71,456.7	11,289.3	6.33	82,559.8	12,833.4	6.43	11,103.1	15.5	1,544.1	13.7	0.1	1.6
26	Otros productos	1,656,143.0	3,218,719.9	0.51	1,648,777.5	3,921,347.1	0.42	(7,365.5)	(0.4)	702,627.2	21.8	(0.1)	(17.6)

* Calculado a partir de los valores en miles de US dólares y kilos, para obtener precio medio por kilo.

1/ Para el año 2015, 2,085.8 miles de barriles; para el año 2014, 2,002.1 miles de barriles.

Nota: Cifras entre paréntesis son negativas.

Fuente: Declaraciones únicas aduaneras y Formularios aduaneros únicos centroamericanos de exportación.

Fuente: Banco de Guatemala (octubre, 2015) descargado de

<http://www.banguat.gob.gt/inc/ver.asp?id=/estaeco/ceie/CG/2015/ceie01.htm>

Anexo 6: Principales países compradores de productos guatemaltecos a agosto 2015

CUADRO 3
GUATEMALA: VALOR (FOB) DE LAS EXPORTACIONES CLASIFICADAS
POR PRINCIPALES PAÍSES COMPRADORES*
COMERCIO GENERAL
AL MES DE AGOSTO DE CADA AÑO
- En miles de US dólares -

No.	País	2014		2015		Variaciones	
		Monto	Estructura (%)	Monto	Estructura (%)	Absoluta	Relativa
	Totales	7,277,959.7	100.0	7,465,875.9	100.0	187,916.2	2.6
1	ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA	2,604,113.2	35.8	2,579,265.4	34.5	(24,847.8)	(1.0)
2	CENTROAMÉRICA	2,071,460.5	28.5	2,081,187.7	27.9	9,727.2	0.5
	El Salvador	864,469.4	11.9	838,189.5	11.2	(26,279.9)	(3.0)
	Honduras	582,075.3	8.0	606,138.8	8.1	24,063.5	4.1
	Nicaragua	338,142.1	4.6	356,631.0	4.8	18,488.9	5.5
	Costa Rica	286,773.7	4.0	280,228.4	3.8	(6,545.3)	(2.3)
3	EUROZONA	493,094.9	6.8	520,831.6	7.0	27,736.7	5.6
	Países Bajos	174,997.7	2.4	205,118.7	2.7	30,121.0	17.2
	Bélgica	72,516.3	1.0	93,425.3	1.3	20,909.0	28.8
	Italia	38,342.7	0.6	73,203.6	1.0	34,860.9	90.9
	Alemania	71,556.7	1.0	56,359.0	0.8	(15,197.7)	(21.2)
	España	72,891.4	1.0	39,743.8	0.5	(33,147.6)	(45.5)
	Grecia	36,960.4	0.5	31,727.5	0.4	(5,232.9)	(14.2)
	Francia	13,916.9	0.2	15,632.2	0.2	1,715.3	12.3
	Finlandia	8,139.9	0.1	4,007.3	0.1	(4,132.6)	(50.8)
	Portugal	1,903.1	0.0	887.4	0.0	(1,015.7)	(53.4)
	Austria	328.3	0.0	242.3	0.0	(86.0)	(26.2)
	Estonia	81.1	0.0	233.1	0.0	152.0	187.4
	Irlanda	351.1	0.0	232.5	0.0	(118.6)	(33.8)
	Chipre	0.0	0.0	18.9	0.0	18.9	--
	Eslovenia	742.8	0.0	0.0	0.0	(742.8)	--
	Letonia	250.8	0.0	0.0	0.0	(250.8)	--
	Lituania	82.6	0.0	0.0	0.0	(82.6)	--
	Malta	33.1	0.0	0.0	0.0	(33.1)	--
	Eslovaquia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	--
	Luxemburgo	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	--
4	MÉXICO	284,568.1	3.9	282,960.7	3.8	(1,607.4)	(0.6)
5	PANAMÁ	177,762.7	2.4	180,555.1	2.4	2,792.4	1.6
6	REPÚBLICA POPULAR CHINA	32,404.6	0.4	178,841.9	2.4	146,437.3	451.9
7	CANADÁ	167,661.7	2.3	160,322.4	2.1	(7,339.3)	(4.4)
8	JAPÓN	111,460.3	1.5	153,956.5	2.1	42,496.2	38.1
9	REPÚBLICA DOMINICANA	85,356.1	1.2	97,436.7	1.3	12,080.6	14.2
10	RESTO DE PAÍSES	1,250,077.6	17.2	1,230,517.9	16.5	(19,559.7)	(1.6)

* Se refiere al país que compró los bienes exportados.

Nota: Cifras entre paréntesis son negativas.

Fuente: Declaraciones de mercancías y formularios aduaneros únicos centroamericanos de exportación.

Anexo 7: Artesanías guatemaltecas de exportación

Fuente:

www.algodonesmayas.com



Fuente: www.mayanhands.org

Fuente: www.xalonik.com

Fuente: www.pilandros.com



Fuente: www.korbata.com

Anexo 8: Cuestionario



UNIVERSIDAD
PANAMERICANA

"Sabiduría ante todo, adquiere sabiduría"

CUESTIONARIO: ALTERNATIVAS FINANCIERAS PARA LAS PEQUEÑAS EMPRESAS

8%

Salir >

Buen día distinguido empresario:

Soy estudiante de la Maestría en Finanzas Empresariales de la Universidad Panamericana, Sede El Naranjo.

Agradezco mucho su participación, respondiendo el presente cuestionario, el cual será de ayuda para determinar las buenas prácticas que ustedes realizan en cuanto al financiamiento de su empresa; información que servirá de guía para empresas emergentes que desean tener éxito como ustedes.

El cuestionario adjunto consta de 11 preguntas, las cuales agradeceré respondan en su totalidad.

No se requiere información financiera ni datos generales de la empresa a su cargo.

Nuevamente, muchas gracias

Licda. Angélica Sofía Garzona Guzmán

Continue

CUESTIONARIO: ALTERNATIVAS FINANCIERAS PARA LAS PEQUEÑAS EMPRESAS

◀ Anterior

Questions marked with an * are required

Asociación o Cámara a la que pertenece: *

- AGEXPORT
- Cámara de Comercio
- Cámara de la Industria
- Asociación Solidarista
- Cooperativa UPA
- Other

A qué área de la Comisión de Artesanías pertenece: *

- Textiles
- Cerería
- Madera y ebanistería
- Vidrio soplado
- Alfarería
- Plata y joyería
- Bronce
- Fibras vegetales
- Reciclados
- Cuero y talabartería

El financiamiento de su empresa es a través de: *

- Capital propio
- Financiamiento de entidades públicas
- Financiamiento de entidades privadas
- Microcréditos
- Créditos de proveedores
- Other

Cuál de las siguientes alternativas de financiamiento conoce: *

- Capital propio
 - Crédito bancario
 - Pagarés
 - Línea de crédito
 - Crédito revolvente (tarjeta de crédito)
 - Papeles comerciales
 - Cuentas por cobrar (factoraje)
 - A través de inventarios
 - Préstamos de familiares o amigos
 - Cuchubales
 - Crédito de proveedores
 - Casas de empeño
 - Fiado
 - Other
-

Cuál de las siguientes alternativas de financiamiento ha utilizado: *

- Capital propio
 - Crédito bancario
 - Pagarés
 - Línea de crédito
 - Crédito revolvente (tarjeta de crédito)
 - Papeles comerciales
 - Cuentas por cobrar (factoraje)
 - A través de inventarios
 - Préstamos de familiares o amigos
 - Cuchubales
 - Crédito de proveedores
 - Casas de empeño
 - Fiado
 - Other
-

Cuáles de las siguientes entidades financieras conoce: *

- Cooperativas
 - Bancos comerciales
 - Organizaciones no gubernamentales ONG´s
 - FONDESOL
 - CDRO
 - Fundación Génesis Empresarial
 - FAFIDESS
 - Other
-

De las siguientes entidades, cuáles le han brindado apoyo financiero: *

- Cooperativas
- Bancos comerciales
- Organizaciones no gubernamentales ONG´s
- FONDESOL
- CDRO
- Fundación Génesis Empresarial
- FAFIDESS
- Other

De acuerdo a su criterio, en orden de importancia, siendo 6 el más importante y el 1 el menos importante, ¿Cuáles son los motivos principales por los que resulta difícil optar a financiamiento externo?

Arrastre cada alternativa al puesto que considere debe ocupar. *

☐☐☐ ☐☐☐ No contar con Estados Financieros actualizados ☐☐☐	●
☐☐☐ ☐☐☐ Poco o ningún historial crediticio ☐☐☐	●
☐☐☐ ☐☐☐ Altas tasas de intereses ☐☐☐	●
☐☐☐ ☐☐☐ Poca asesoría de las entidades financieras ☐☐☐	●
☐☐☐ ☐☐☐ Poco respaldo patrimonial ☐☐☐	●
☐☐☐ ☐☐☐ Alto endeudamiento ☐☐☐	●

¿Cuáles son los motivos más comunes para solicitar financiamiento? *

- Capital de trabajo
- Compra de equipo
- Pago de salarios
- Compra de materia prima
- Refinanciamiento de deuda actual
- Other

¿A qué Institución acudiría al momento de necesitar financiamiento? Asigne el numero 1 a la primera, 2 a la segunda y así sucesivamente. Ordénelas de acuerdo a su criterio, arrastrando cada alternativa al puesto que desea darle. *

Cooperativas	<input type="radio"/>
Bancos comerciales	<input type="radio"/>
Organizaciones no Gubernamentales ONG's	<input type="radio"/>
FONDESOL	<input type="radio"/>
CDRO	<input type="radio"/>
Fundación Génesis Empresarial	<input type="radio"/>
FAFIDESS	<input type="radio"/>

Qué recomendación brinda a los empresarios que están deseosos de utilizar alguna alternativa de financiamiento para su empresa, a fin que pueda implementar las buenas prácticas que usted aplica. *

Fuente: Tomado del formato presentado a los empresarios a través de la herramienta www.questionpro.com

Anexo 9: Entidades bancarias en Guatemala

ENTIDADES ACTIVAS

INSTITUCIONES BANCARIAS

Nombre de la Entidad	Dirección de Oficina Central	Números telefónicos	Números de Fax	Empleados	Página Web	Inicio de Operaciones
EL CRÉDITO HIPOTECARIO NACIONAL DE GUATEMALA	7a. Avenida 22-77, Zona 1	2223-0333	2238-0744	802	www.chn.com.gt	06/10/1930
BANCO INMOBILIARIO, S. A.	7a. Avenida 11-59, Zona 9 Edificio Galerías España, Séptimo Nivel	2429-3700, 2423-2000	2332-1418	401	www.bancoinmobiliario.com.gt	13/12/1958
BANCO DE LOS TRABAJADORES	Avenida La Reforma 6-20, Zona 9	1755/2410-2600	2339-4549	655	www.bantrab.com.gt	01/02/1966
BANCO INDUSTRIAL, S. A.	7a. Avenida 5-10, Zona 4 Torre I, Nivel 4, Centro Financiero	1737/2420-3000	2420-3160	6274	www.bi.com.gt	17/06/1968
BANCO DE DESARROLLO RURAL, S. A.	Avenida La Reforma 9-30, Zona 9, Torre BANRURAL, Nivel 9	1720/2338-9961	2504-1515, EXT. 303813	9171	www.banrural.com.gt	03/05/1971
BANCO INTERNACIONAL, S. A.	Avenida Reforma 15-85, Zona 10 Edificio Torre Internacional	1701/2366-6666	2382-6465	693	www.interbanco.com.gt	12/07/1976
BANCO REFORMADOR, S. A.	Avenida Reforma 9-76, Zona 9	2382-1200/2382-1300	2382-1200/2382-1300	66	www.bancoreformador.com	26/11/1990
CITIBANK, N.A., SUCURSAL GUATEMALA	15 Calle 1-04 zona 10, Edificio Céntrica Plaza, Torre I, Segundo Nivel	2250-2000	2377-3268	77	www.citigroup.com	03/12/1990
VIVIBANCO, S. A.	13 Calle 5-46, Zona 9	2506-0606	2506-0605	161	www.vivibanco.com.gt	22/11/1993
BANCO FICOHSA GUATEMALA, S. A.	18 calle 5-56, nivel 10, Oficinas 1001 y 1002, zona 10, Edificio Unicentro	2317-8400	NO TIENE	642	www.ficohsa.com.gt	20/03/1995
BANCO PROMERICA, S. A.	Avenida Reforma 9-55, Zona 10, Edificio Reforma 10, Nivel 1 y 2	2413-9400	2413-9400	870	www.bancopromerica.com.gt	17/05/1995
BANCO DE ANTIGUA, S. A.	12 Calle 4-30, Zona 9	2420-5555	2420-5590	1041	www.bantigua.com.gt	21/07/1997
BANCO DE AMÉRICA CENTRAL, S. A.	Avenida Petapa 38-39, Centro de Excelencia Operativa (COE)	2361-0909	2334-7077	2574	www.bac.com.gt	29/12/1997
BANCO CITIBANK DE GUATEMALA, S. A.	15 Calle 1-04, Zona 10 Edificio Céntrica Plaza, Torre I, Nivel 2	2250-2000	2377-3268	1390	www.citi.com.gt	02/08/1999
BANCO AGROMERCANTIL DE GUATEMALA, S. A.	7a. Avenida 7-30, Zona 9	2338-6565	2362-1826	3067	www.bam.com.gt	30/11/2000
BANCO G&T CONTINENTAL, S. A.	6a. Avenida 9-08, Zona 9 Plaza G&T Continental	2338-6801	2332-2682	5577	www.gvtcontinental.com.gt	01/06/2001
BANCO DE CRÉDITO, S. A.	12 Calle 6-70, Zona 10	2384-4900, 2384-4993	2362-8889	131	www.bancredit.com.gt	30/11/2005
BANCO AZTECA DE GUATEMALA, S. A.	Avenida Reforma 9-00, Zona 9, Edificio Plaza Panamericana, 1er Nivel	2278-2200	2360-9383	1883	www.bancoazteca.com.gt	20/05/2007

Fuente: (Superintendencia de Bancos, 2015) descargado de: <http://infpb.sib.gob.gt/ConsultaDinamica/?cons=251>

Anexo 10: Tasas de interés ofrecido por entidades bancarias en Guatemala

TASAS PROMEDIO PONDERADA DE CARTERA DE CRÉDITOS					
MONEDA NACIONAL					
AI 30/09/2015					
INSTITUCIONES BANCARIAS	EMPRESARIAL MAYOR	EMPRESARIAL MENOR	CONSUMO	MICROCRÉDITO	HIPOTECARIO PARA VIVIENDA
EL CRÉDITO HIPOTECARIO NACIONAL DE GUATEMALA	9.43	10.85	16.31	23.06	9.57
INMOBILIARIO, S. A.	9.68	12.28	29.15	22.03	9.52
DE LOS TRABAJADORES INDUSTRIAL, S. A.	8.22	15.49	22.78	12.24	12.75
DE DESARROLLO RURAL, S. A.	7.24	9.54	15.81	22.12	9.27
INTERNACIONAL, S. A.	8.24	12.34	16.25	17.12	13.9
REFORMADOR, S. A.	8.25	10.52	30.11		10.06
CITIBANK, N.A., SUCURSAL GUATEMALA	7.33	9.38	17.19	18.49	9.66
VIVIBANCO, S. A.	8.25				
FICOHSA GUATEMALA, S. A.	14		10.76		12.52
PROMERICA, S. A.	10.52	11.35	52.91	16.36	12.27
DE ANTIGUA, S. A.	10.92	13.13	38.22	19.62	13.32
DE AMÉRICA CENTRAL, S. A.		22.54	41.74	36.67	
CITIBANK DE GUATEMALA, S. A.	6.75	8.26	20.82	8.99	8.06
AGROMERCANTIL DE GUATEMALA, S. A.	8.64	11.66	44.92	15.83	0
G&T CONTINENTAL, S. A.	7.26	9.9	32.38	10.02	8.59
DE CRÉDITO, S. A.	7.62	13.16	15.46	25.48	9.53
AZTECA DE GUATEMALA, S. A.	11.26	13.24	22.73	22.73	13.45
SISTEMA BANCARIO		16	81.11	198.71	
SISTEMA BANCARIO	7.59	11.67	24.06	19.57	10.31
TASAS PROMEDIO PONDERADA DE CARTERA DE CRÉDITOS					
MONEDA EXTRANJERA					
AI 30/09/2015					
INSTITUCIONES BANCARIAS	EMPRESARIAL MAYOR	EMPRESARIAL MENOR	CONSUMO	MICROCRÉDITO	HIPOTECARIO PARA VIVIENDA
EL CRÉDITO HIPOTECARIO NACIONAL DE GUATEMALA	8.5	8.1	6		
INMOBILIARIO, S. A.	8.09	7.84	13.98		6.7
DE LOS TRABAJADORES INDUSTRIAL, S. A.	7.03	8.31	14.01		8.79
DE DESARROLLO RURAL, S. A.	5.52	7.19	9.87	13.86	7.36
INTERNACIONAL, S. A.	6.05	7.64	15.24	17.48	7.3
REFORMADOR, S. A.	5.75	7.21	16.36		7.89
CITIBANK, N.A., SUCURSAL GUATEMALA	5.75	7.49	13.45	5.76	7.53
VIVIBANCO, S. A.	5				
FICOHSA GUATEMALA, S. A.					9.25
PROMERICA, S. A.	7.09	7.32	20.76		7.9
DE ANTIGUA, S. A.	7.31	8.09	22.55		7.53
DE AMÉRICA CENTRAL, S. A.			35.38		
CITIBANK DE GUATEMALA, S. A.	5.17	7.01	15.9	0	7.66
AGROMERCANTIL DE GUATEMALA, S. A.	5.26	6.77	30.93	13.25	
G&T CONTINENTAL, S. A.	5.92	9.38	29.44	9.76	7.85
DE CRÉDITO, S. A.	6.06	7.61	8.1	9	8.06
SISTEMA BANCARIO	10.87	12.49	18.36		11.94
SISTEMA BANCARIO	5.76	7.76	19.84	13.72	7.58

Fuente: (Superintendencia de Bancos, 2015), descargado de: <http://infpb.sib.gob.gt/ConsultaDinamica/?cons=20>