

FEPYME



Lic. Julio A. Reyes - SELA/ACOPI
- Sept. 2001 - Cartagena, Colombia

Entorno Empresarial

Macro Tendencias Mundiales

- La consolidación de las Multinacionales
- Concentración de éxito en sectores específicos en cada país.
- Mayor énfasis en lo financiero
- Valuación externa: NYSE y NASDAQ
- E-trade.

Entorno Empresarial

Macro Tendencias América Latina

- Crecer o ser absorbido.
- Transnacionales a cargo de los servicios públicos.
- El mayor desafío: el costo del capital.
- Un problema no resuelto: el futuro de las PYMES.
- Otro desafío: ¿Quién absorbe el recurso humano proveniente de la agricultura?

Entorno Empresarial Macro Tendencias Centro América

- Los de afuera influyen mas...
- ¿Podemos competir? Nunca parecemos estar listos.
- La búsqueda de la presencia regional
- Los banqueros: ¿Los nuevos malos de la película?
- ¿Quién ofrece empleo? Una pregunta sin respuesta.

FEPYME

SUS FUNCIONES



GREMIALES CONSTITUIDAS EN FEPYME

- ✓ METALMECANICA**
- ✓ ARTES GRAFICAS**
- ✓ FABRICANTES DE PRODUCTOS DE MADERA**
- ✓ INDUSTRIA DE LA CONFECCION**
- ✓ TRANSPORTISTA DE COMBUSTIBLE**
- ✓ TRANSPORTISTA DE CEMENTO**
- ✓ PROFESIONALES Y SERVICIOS TECNICOS**
- ✓ GREMIAL DE MUJERES EMPRESARIAS**

LA AGREMIACION

- ✓ **Búsqueda de compatibilidad de intereses**
- ✓ **Búsqueda de resolución de problemas comunes**
- ✓ **Representación**

VENTAJAS DE LA AGREMIACION

- ✓ Favorece una mayor democracia económica.
- ✓ Equilibra intereses entre la política gubernamental y las demandas de la PYME.
- ✓ Es un medio adecuado y accesible para fortalecer la competitividad de las empresas.
- ✓ Se detectan y conocen con más facilidad la problemática y necesidades de los empresarios.
- ✓ Propicia el trabajo en grupo rompiendo el esquema individualista.

VENTAJAS DE LA AGREMIACION

- ✓ Encuentros entre agremiados para formular propuestas, en los temas de representación y desarrollo integral.
- ✓ Programa de capacitación específico para cubrir las necesidades de los gremios.
- ✓ Foros sobre temas específicos de interés para el sector.
- ✓ Interacción comercial, oferta y demanda, de productos con descuentos especiales.
- ✓ Solución de problemas comunes a través de compartir experiencias.

FEPYME

SERVICIOS Y LOGROS



ASISTENCIA TECNICA

AREAS

BENEFICIOS

MERCADEO

- mejoras en el sistema de comercialización
- incremento de ventas e ingresos
- la empresa será más competitiva
- conocerá mejor las necesidades de los clientes

MEJORAMIENTO CONTINUO

- mejora continua de procesos y de la calidad de productos y/o servicios
- identificación y compromiso del personal con la empresa
- implementación de soluciones
- incremento en la productividad



ASISTENCIA TECNICA

AREAS

BENEFICIOS

ADMINISTRACION

- métodos y procedimientos
- solución de problemas administrativos
- solución de problemas organizacionales
- descripciones de puesto, etc.

PRODUCCION

- mejora en procesos productivos
- optimización de recursos
- cumplimientos de pedidos
- distribución en planta

OTRAS

- son requeridas por los empresarios y conducen a generar programas de mayor competitividad.



CAPACITACION

AREAS

BENEFICIOS

EN LA EMPRESA

- facilidad en la implantación de soluciones que surgen del personal
- contribución para mejorar las relaciones entre el personal y el empresario
- identificación del personal con la empresa

SEMINARIOS-TALLER

- capacitación para el propietario, mandos medios y empleados en diferentes áreas, dando ventajas competitivas respecto a sus competidores
- precio accesible
- el ser socio de fepyme ahorra el 50% del precio de cada seminario



CAPACITACION

AREAS

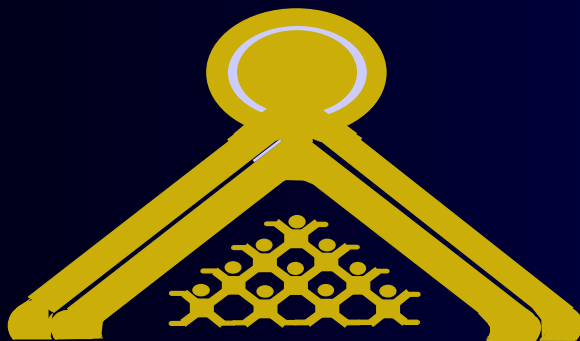
BENEFICIOS

CONFERENCIAS DE ACTUALIZACION

- atención a necesidades específicas de los diferentes gremios para conocer sobre temas de actualidad, tanto a nivel fiscal, económico, financiero, de mercados, administrativo, procesos, laborales, legales, contables, etc.

DESAYUNOS EMPRESARIALES

- aprovechar la oportunidad para desarrollar redes de negocios con los participantes y compartir este tiempo con diferentes profesionales y empresarios; estos eventos son copatrocinados por empresas proveedoras o interesadas en realizar negocios con socios de FEPYME.



FORMACION EN GESTION EMPRESARIAL

AREAS

BENEFICIOS

GENERACION DE NUEVAS EMPRESAS

- a través de un programa y metodología participativa, se lleva a cabo la formación a nuevos emprendedores, tanto en el área urbana como en la rural, para contribuir con el desarrollo económico de la nación.
- este programa, realizado en conjunto con otras instituciones, ha llegado a contribuir con la sostenibilidad de FEPYME.

DESARROLLO DE EMPRESAS

- con un programa participativo se conduce a empresarios hacia una formación en la gestión empresarial de su unidad económica.



Los dos programas anteriores, se llevan a cabo, conforme a las necesidades y desarrollo de los grupos meta, y de los requerimientos de las instituciones contratantes.

INSTITUCIONES A LAS QUE PERTENECE y / o PARTICIPA FEPYME

- **Confederación Centroamericana y del Caribe de la Pequeña Empresa
CONCAPE -**
 - **Confederación Latino Americana de la Mediana y Pequeña Industria
- CLAMPI**
 - **Comisión Emresaria MIPYMES Cetroamérica y el Caribe**
- Comisión de la PYME de Congreso de la República de Guatemala.**
- **Centro Guatemalteco de Producción más Limpia (Comisión Asesora) - CGP+L -**
 - **Foro Civil para la Democracia y la Paz
FOCIDEP -**
 - **Comisión Empresarial de Negociación en Comercio Internacional y Tratados
CENCIT -**

INSTITUCIONES A LAS QUE PERTENECE y / o PARTICIPA FEPYME

- **Comité Coordinador de la Empresa Privada** -CACIF
- **Programa Bolívar para la Empresa Latinoamericana BOLIVAR** -
- **Comité Analisis Nacional (Viceministerio Pyme)**
- **Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología** - CONCYT
 - - **Comisión de Industria**
 - **Comisión de Medio Ambiente**
 - **Comisión de Formación de Recursos Humanos**
- **Comité de Asistencia Técnica** - CAT –
- **Comisión Privada del Pacto Fiscal.**
- **Foro Guatemala**

La Oportunidades y Desafíos de la Globalización

- **La globalización es un proceso inevitable.**
- **En todo proceso hay ganadores y perdedores.**
- **Todo país debe buscar la especialización. (NICHÓ)**
- **El mercado es cuando menos regional.**
- **La importancia de la estrategia competitiva.**

El FODA de la Empresa Local

FORTALEZAS

- Tradición en el negocio
- Marcas posicionadas
- Nivel gerencial
- Conocimiento del mercado

OPORTUNIDADES

- Expansión regional
- Orientación al mercado internacional
- Búsqueda de socio estratégico
- Adquisición de empresas

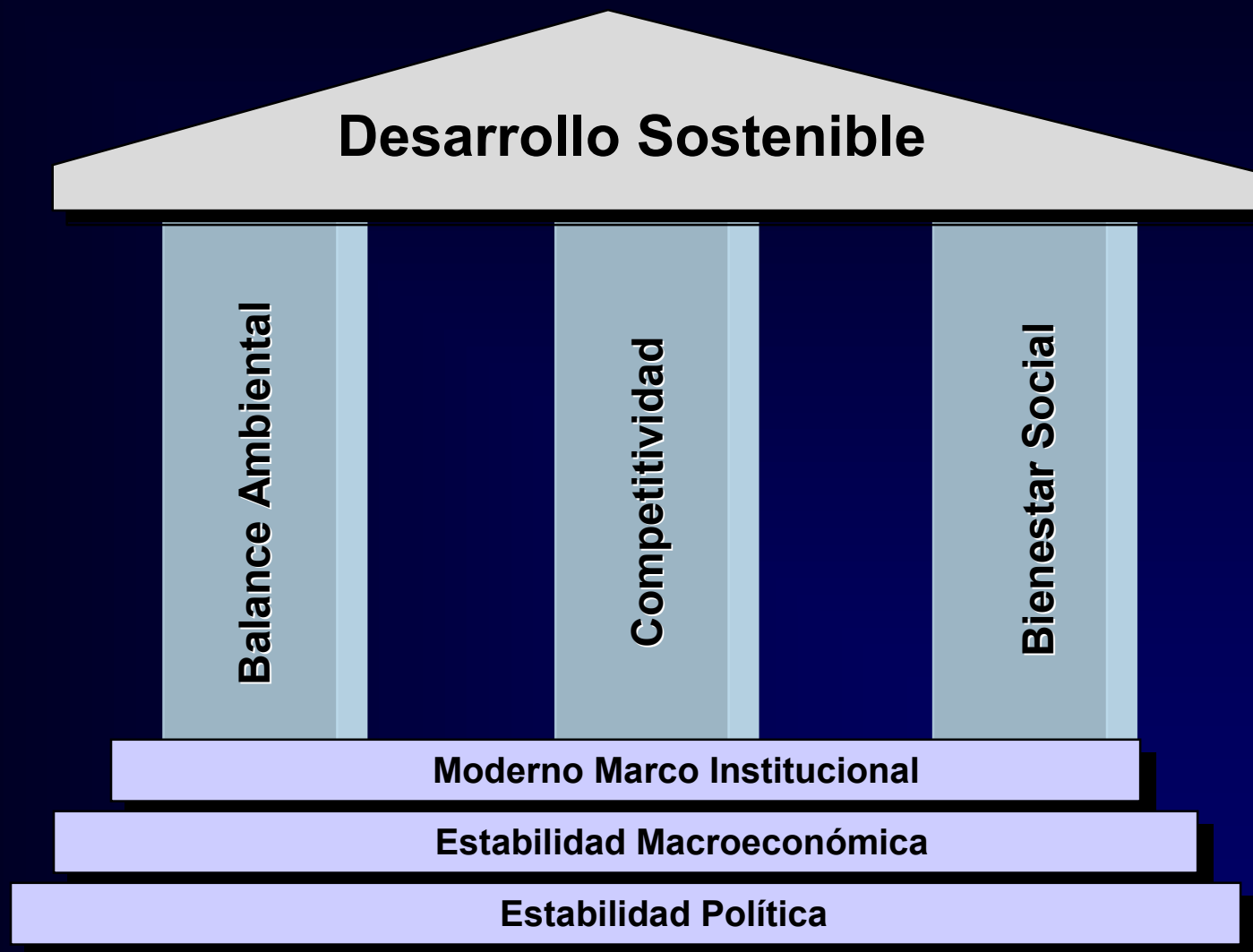
DEBILIDADES

- Orientación al mercado interno
- Niveles de apalancamiento
- Costos fijos de operación
- Resistencia al cambio

AMENAZAS

- Competencia creciente en su sector
- Consolidación internacional de empresas
- Consumidores con mayor oferta global de servicios
- Situación macroeconómica y política

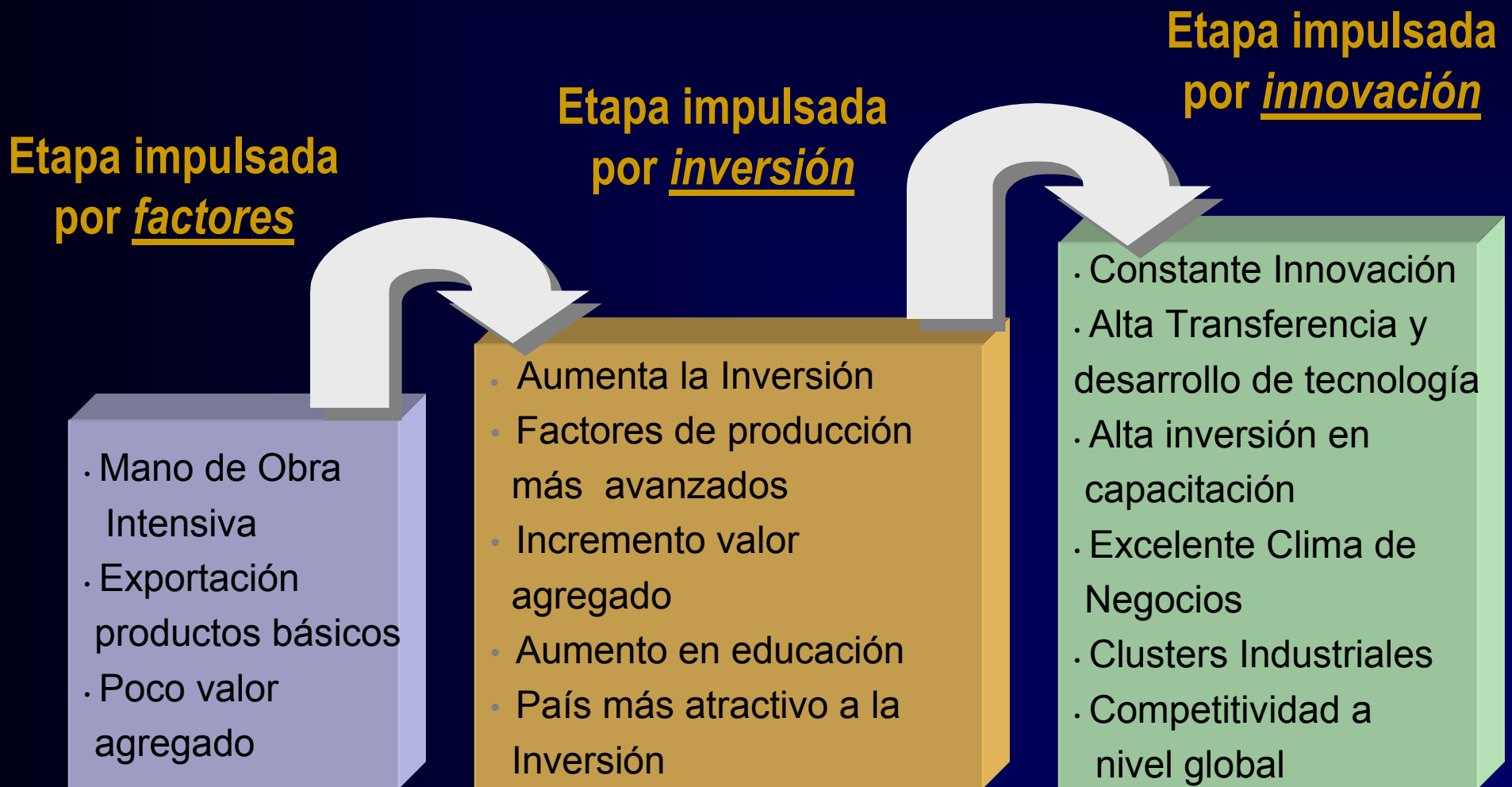
“LOS TRES PILARES”



Lic. Julio A. Reyes - SELA/ACOPI
- Sept. 2001 - Cartagena, Colombia

“EL GRAN DESAFÍO”

Saltos cualitativos en el desarrollo de la competitividad de una nación



Perspectivas Actuales

- No se vislumbran los nuevos “*motores del crecimiento*” de la economía.
- El riesgo de “*crisis política*” está aumentando.
- La estabilidad macro económica es débil.
- La coyuntura internacional es negativa en términos de mercados.
- La crisis del café es mayor de lo aceptado.

Temas Estratégicos

- **Empleo**
- **Adaptación Tecnológica**
- **Acceso a las oportunidades**
- **Distribución del Ingreso**
- **Sostenibilidad Ambiental**
- **Inversión local vrs. internacional**
- **Funcionamiento de las PYMES**
- **Grado de especialización**
- **¿QUÉ TANTO QUEREMOS
ORIENTARNOS HACIA FUERA O
REFUGIARNOS HACIA ADENTRO?**

El Mundo de los Negocios

- “La velocidad es la nueva ley de los negocios. Antes uno se podía equivocar, pero había tiempo para corregir los errores. Hoy ya no hay tiempo para recuperarse después del error. Yo prefiero contratar a alguien que acierte 3 de cada 5 veces, y no a alguien que no tome riesgos nunca”.
- David Komansky. Chairman-CEO, Merrill Lynch, Estados Unidos.

**FEDERACION DE LA
PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA**

GUATEMALTECA

**Edificio Geminis 10 Torre Sur,
Oficina 514, zona 10**

Guatemala, Centroamerica

Tels. (502) 335-2944 / 335 2975

Fax (502) 3797819

E-mail: reysa@terra.com.gt

**Lic. Julio A. Reyes - SELA/ACOPI
- Sept. 2001 - Cartagena, Colombia**