

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE – CUNOC -
ESCUELA DE POST GRADOS
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA



**LOS INDICADORES ECONOMICOS Y FINANCIEROS UTILIZADOS COMO
HERRAMIENTAS PARA EL CRECIMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS DE
ASOCIACION SEMILLA HUEHUETENANGO**

TESIS

PRESENTADA POR

ESVIN MAUCELIO RECINOS PALACIOS

PREVIO A OBTENER EL TITULO PROFESIONAL QUE LE

ACREDITA COMO

MAESTRO EN ADMINISTRACION FINANCIERA

QUETZALTENANGO, MAYO 2012

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE

AUTORIDADES

RECTOR MAGNÍFICO: Dr. Carlos Estuardo Gálvez Barrios
SECRETARIO GENERAL: Dr. Carlos Guillermo Alvarado
Cerezo

CONSEJO DIRECTIVO

DIRECTORA GENERAL DEL CUNOC: Msc. María del Rosario Paz Cabrera
SECRETARIO ADMINISTRATIVO: Lic. Cesar Haroldo Milián Requena

REPRESENTANTES DE DOCENTES

Msc. Teodulo Ildelfonso Cifuentes Maldonado
Dr. Oscar Stuardo Arango Benecke

REPRESENTANTE DE LOS EGRESADOS DEL CUNOC

Dr. José Emilio Bucaro

REPRESENTANTES DE LOS ESTUDIANTES

Br. Edward Paul Navarro Mérida
Br. Juan Antonio Mendoza Barrios

DIRECTOR DE POSTGRADOS

Msc. Osberto Aparicio Maldonado de León

COORDINADORA DE MAESTRIAS CC.EE.

Msc. Silvia Recinos Cifuentes

**TRIBUNAL QUE PRACTICÓ EL
EXAMEN PRIVADO DE TESIS**

PRESIDENTE:	Msc. Osberto Aparicio Maldonado de León
SECRETARIO:	Msc. Edgar Benito Rivera García
ASESOR:	Msc. Eddie Omar Flores Aceituno
EXAMINADOR:	Msc. Pablo José Maldonado
EXAMINADOR:	Msc. Silvia Recinos Cifuentes

Nota: “Únicamente el autor es responsable de las doctrinas y opiniones sustentadas en la presente tesis” (Artículo 31 del Reglamento de Exámenes Técnicos Profesionales del Centro Universitario de Occidente de la Universidad de San Carlos de Guatemala).



USAC
TRICENTENARIA
Universidad de San Carlos de Guatemala
Centro Universitario de Occidente
Departamento de Estudios de Postgrado



Secretaria


IMPRESIÓN POST-CUNOC-10-2012

EL DIRECTOR DE POSTGRADOS DEL CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE, DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA QUETZALTENANGO, A DOCE DIAS DEL MES DE MAYO DEL AÑO DOS MIL DOCE.

Vista el Acta No. 245-12 suscrita por los Miembros del Jurado designado para practicar el Examen Privado de Tesis; esta Dirección de Postgrados **AUTORIZA LA IMPRESIÓN** del informe individual titulado **“LOS INDICADORES ECONOMICOS Y FINANCIEROS UTILIZADOS COMO HERRAMIENTAS PARA EL CRECIMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS DE ASOCIACION SEMILLA HUEHUETENANGO”**, presentado por el estudiante: **ESVIN MAUCELIO RECINOS PALACIOS** Carné No. 100030583 previo a optar al Título de **MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**.

Deferentemente,

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”


M. Sc. Osberto A. Maldonado de León
Director del Depto. de Estudios de Postgrado
Centro Universitario de Occidente



c.c. Archivo

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE
GUATEMALA



Centro Universitario de Occidente
Instituto de Investigaciones de Ingeniería
Telefax (502) 78730000 Ext. 2268

Quetzaltenango, mayo de 2012

Mtro. Osberto Aparicio Maldonado de León.
Director de Postgrados.
Centro Universitario de Occidente.
Universidad de San Carlos de Guatemala.

Respetable Mtro. Maldonado:

Por este medio y en atención al nombramiento **PTG. CUNOC No. 01-2011**, de fecha 01 de febrero de 2011, referente a asistir como Asesor de Tesis al sustentante **ESVIN MAUCELIO RECINOS PALACIOS**, con carné 100030583, estudiante de la Maestría en Administración Financiera, al respecto me permito informarle lo siguiente:

Que habiendo efectuado el proceso de asesoría del trabajo de tesis denominado "**Los indicadores económicos y financieros utilizados como herramientas para el crecimiento de las microempresas de Asociación Semilla Huehuetenango**", considero que las **CORRECCIONES** sugeridas por el tribunal examinador han sido completadas, por lo que certifico que la investigación referida cumple con los requisitos establecidos por el Centro Universitario de Occidente (CUNOC) y por la Universidad de San Carlos de Guatemala (USAC); por lo que emito **DICTAMEN FAVORABLE** para que este trabajo pueda ser impreso y aceptado como requisito de graduación.

Atentamente,

"Id y enseñad a todos"

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'E. Flores'.

Mtro. Eddie Omar Flores Aceltuno
Profesor del CUNOC

DEDICATORIA

A DIOS:

Fuente del saber, inspiración de sabiduría, símbolo de amor y misericordia hacia sus hijos. Único ser supremo que me permite alcanzar éste éxito profesional.

A MIS PADRES:

Margarito Belén Recinos Torres e Isolina de Jesús Palacios Cobón, ejemplo de bondad, trabajo y amor, guías en mi vida y que hoy se reflejan parte de sus esfuerzos por hacer de mí un hombre de bien.

A MI ESPOSA:

Kleydi Amarildy Castillo Martínez, por su amor, paciencia y apoyo incondicional.

A MIS HIJOS:

Velveth Alejandra, Edvin Daniel y Emily Gabriela, por ser motivo de mis esfuerzos, que éste éxito sirva como ejemplo de perseverancia y lucha para el logro de los objetivos en la vida.

A MIS HERMANOS:

Lidia Elizabeth, Silvin Otoniel (E.P.D), Migdalia Jeannette, Sandra Margarita y Brenda Judith, por su respeto y cariño.

A MI FAMILIA EN GENERAL

Con respeto y especial cariño

A MIS AMIGOS Y COMPAÑEROS

Por su amistad y afecto hacia mi persona.

A HUEHUETENANGO

Lugar que me vio nacer y donde me he formado la mayor parte de mi vida, espero aportar mis conocimientos para la formación de una sociedad próspera.

A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA, CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE –CUNOC-

INDICE GENERAL

Índice de Tablas	3
Índice de Figuras	4
Lista de Acrónimos	5
Resumen Ejecutivo	6
Introducción	7
Capítulo I Antecedentes	12
Capítulo II El uso de los Indicadores Financieros en las PyMEs de Guatemala	15
2.1 Las PyMEs en Guatemala	15
2.2 Indicadores Financieros	16
2.3 Importancia de los Indicadores Financieros	17
2.4 Indicadores necesarios para la creación de controles financieros en la pequeña y mediana empresa	19
2.5 Formatos de Control Interno	34
2.6 Procedimiento para la inscripción legal de una pequeña empresa en Guatemala.	38
Capítulo III Presentación y Análisis de la Investigación de Campo	42
3.1 Municipio de la Democracia	45
3.2 Municipio de Chiantla	48
3.3 Municipio de San Pedro Soloma	53
3.4 Municipio de San Miguel Acatan	58
3.5 Municipio de San Rafal la Independencia	61
Capítulo IV Propuesta de Trabajo	65
4.1 Incubadora de Empresas	65
4.2 Principales Indicadores financieros a utilizar para el mejoramiento de los emprendimientos empresariales	68
4.3 Indicadores económicos, financieros y administrativos necesarios para el buen manejo de los recursos	69
Conclusiones	83
Recomendaciones	85

Bibliografía	87
Anexo 1, Diseño de la Investigación	90
Anexo 2, Estructura de la Encuesta	99
Anexo 3, Hoja de Observación	101
Anexo 4, Copia de formulario SAT 0014	102
Anexo 5, Copia de formulario SAT 0052	104
Anexo 6, Copia de formulario SAT 0162	105
Anexo 7, Copia de Solicitud de Inscripción de Comerciante Individual y empresa	106

INDICE DE TABLAS

		Pagina
Tabla 1	Estructura principal de un presupuesto	22
Tabla 2	Plan de Inversión	70
Tabla 3	Mobiliario y equipo necesario	70
Tabla 4	Ejemplo tabla de pagos para crédito	71
Tabla 5	Ejemplo de presupuesto	72
Tabla 6	Ejemplo flujo de efectivo	73
Tabla 7	Calculo Valor Actual Neto (VAN)	74
Tabla 8	Calculo de depreciación de un activo fijo	75
Tabla 9	Calculo Tasa Interna de Rendimiento (TIR)	76
Tabla 10	Cuadro de control interno productos a la venta	78
Tabla 11	Cuadro de control interno ventas diarias	78
Tabla 12	Ejemplo de libro caja	79
Tabla 13	Ejemplo de libro diario	80
Tabla 14	Ejemplo de conciliación bancaria	81
Tabla 15	Ejemplo de cuentas por cobrar ó clientes	82
Tabla 16	Ejemplo de inventario de mercaderías	82

INDICE DE FIGURAS

		Pag.
Figura 1	Integración de la Población Investigada	43
Figura 2	Grupo de participantes en actividad de capacitación	47
Figura 3	Veladoras de parafina elaboradas por una asociada para la venta en el mercado local	52
Figura 4	Elaboración de arreglos florales, fuente de trabajo de una asociada	52
Figura 5	Horno artesanal utilizado por una asociada para elaborar el pan que vende a diario en su municipio	53
Figura 6	Horno industrial para elaborar pan y pasteles en un pequeño negocio de San Pedro Soloma	56
Figura 7	Un pequeño negocio de carpintería propiedad de un asociado	57
Figura 8	Carnicería propiedad de un asociado en el municipio de San Pedro Soloma	57
Figura 9	Elaboración de textiles en San Miguel Acatan	60
Figura 10	Asociada vendiendo textiles elaborados por ella, en el mercado de la localidad	60
Figura 11	Asociados de la localidad apoyados por la Asociación en la construcción de su negocio	61
Figura 12	Negocio de maíz propiedad de una pareja de esposos Asociados a Semilla	63
Figura 13	Comedor improvisado en la calle, propiedad de una asociada que después de una tragedia natural, se quedó sin capital para trabajar	64
Figura 14	Molino de nixtamal utilizado por una asociada como fuente de ingresos para su familia	64

LISTA DE ACRONIMOS

INTECAP	Instituto Técnico de Capacitación y Productividad
AGEXPORT	Asociación Guatemalteca de Exportadores.
CEDFOG	Centro de Estudios y Documentación de la Frontera Occidental de Guatemala.
FODA	Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.
TMAR	Tasa mínima aceptable de rendimiento.
VPN	Valor Presente Neto
TIR	Tasa Interna de Rendimiento
SAT	Superintendencia de Administración Tributaria
PNUD	Programa Mundial de las Naciones Unidas
PEA	Población Económicamente Activa
IGSS	Instituto Guatemalteco de Seguridad Social
VAN	Valor Actual Neto
PyMEs	Pequeñas y Medianas Empresas

RESUMEN EJECUTIVO

La reciente crisis a nivel mundial ha venido a afectar grandemente a todos los países, sin embargo para los países desarrollados la recuperación puede ser más acelerada que en los países en vías de desarrollo como Guatemala, en los que viene a generar mayores problemas en el ambiente económico, social y político. Estos se sienten en mayor proporción si no se cuenta con medios de vida sostenible en las familias que conforman la sociedad y que a la vez forman parte de la población económicamente activa (PEA).

El sector de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs), es el que da mayor sostenibilidad a la economía de Guatemala, considerándose que un alto porcentaje de la PEA se desenvuelve dentro de éstas, movida por la carencia de fuentes de empleo y por la necesidad de buscar una vida mejor sin tener que salir del país en búsqueda de mejores opciones.

Por la misma ignorancia en cuanto a la administración básica de sus negocios, a los procedimientos necesarios para su creación y a los controles mínimos que les llevarían a alcanzar el éxito en el mediano plazo, hace que el fracaso sea una de las posibilidades más seguras, haciendo que la sostenibilidad sea parte de la suerte y no de la planificación, que los recursos invertidos se mantengan estáticos debido a que las utilidades obtenidas solamente sirven para cubrir sus necesidades básicas y no sean parte de una mente empresarial creativa.

Con un trabajo más ordenado y con mejores métodos de trabajo, aplicando técnicas financieras y económicas, con el apoyo del sector empresarial y gubernamental, sumado a un cambio de actitud personal hacia la mejora del trabajo organizado, el sector de las PyMEs puede convertirse en una potencia nacional y mundial en la búsqueda del desarrollo sostenible económico-social.

INTRODUCCIÓN

En Guatemala al igual que en muchos países de Latinoamérica, el sector micro empresarial utiliza muy poco las herramientas que pueden ayudarle al desarrollo de sus negocios, las estrategias modernas pueden favorecer grandemente al sector a mediano plazo para apoyar la economía de muchas familias emprendedoras en los países pobres. A nivel local los procesos de mejora han sido muy limitados, considerándose un problema generalizado debido a los escasos conocimientos con los que cuentan las personas que se dedican a éste trabajo. En los casos muy particulares, los indicadores de desempeño cuantitativo muestran la realidad de las empresas; inicialmente pueden ayudar también a planificar los proyectos empresariales, proyectados conforme los objetivos trazados hacia el futuro; pueden servir como guías de trabajo, ubicando en el tiempo los resultados que podrían obtener si se trabaja con orden y disciplina.

El sector micro empresarial, carece de guías de trabajo, las que le podrían generar más y mejores rendimientos, permitiendo una vida más larga y limitando las posibilidades de desaparecer en los primeros años de trabajo; el apoyo necesario debe ir enfocado hacia la aplicación de métodos de preparación financiera previa al emprendimiento de la pequeña empresa, es por ello que en la presente tesis se enfocan los factores que se consideran mínimos para el buen desempeño empresarial, evitando desviaciones en el camino y apoyando el crecimiento financiero que al final mejora las condiciones de vida de las familias, generando mejor educación, mejor salud y otros aspectos sociales que son parte de la vida diaria de las personas. Inicialmente debe considerarse un cambio de ideologías, un cambio de pensamiento cultural para que la propuesta funcione; las personas continúan instalando negocios sin preparación, sin considerar los campos empresariales en los que podrían obtener mejores resultados y en los que podrían reducir los riesgos grandemente.

Los indicadores financieros principales para analizar un negocio, pueden ser utilizados como apoyo para emprender nuevas microempresas con el fin de hacerlas sostenibles a largo plazo; éstos se consideran importantes siempre y cuando se dé el

apoyo necesario de parte de los involucrados; aquí deben ser tomados en cuenta tanto los microempresarios como organizaciones de apoyo, principalmente de capacitación y financieras con sentido social; esto último considerando que las tasas de interés en los financiamientos deben ser cómodas y que no beneficien solamente a las organizaciones que lo proporcionan.

La sostenibilidad implica lograr un equilibrio entre lo económico, social y ambiental, aspectos a tomar en cuenta en la economía actual, considerando los altos índices sociales de conflicto, el deterioro ambiental causado por mal uso de los recursos naturales y las malas estrategias aplicadas en las pequeñas escalas empresariales.

Antes el objetivo empresarial era maximizar los ingresos o rendimientos económicos para los dueños del capital a costa de lo que fuera. Hoy eso está fuera de contexto y no se concibe una empresa que por ejemplo, no cumpla a cabalidad con las obligaciones laborales, no respete los derechos humanos o acuda a la explotación y al trabajo infantil para bajar costos. En el aspecto ambiental los consumidores y la comunidad en general están más informados y se inclinan por los bienes y servicios obtenidos con el mínimo impacto ambiental posible. Esto es un factor de competitividad que aumenta en importancia.

Uno de los indicadores más importantes es el de liquidez, pues determina la capacidad que tiene la empresa para enfrentar las obligaciones contraídas a corto plazo; en consecuencia mientras más alto es el cociente, mayores serán las posibilidades de cancelar las deudas a corto plazo; lo que presta una gran utilidad ya que permite establecer un conocimiento de cómo se encuentra la liquidez de esta, teniendo en cuenta la estructura corriente.

Otros indicadores que habitualmente son utilizados para el análisis de las empresas son: Indicadores de Endeudamiento, Indicadores de apalancamiento, Indicadores de actividad e Indicadores de Rendimiento; todos en su conjunto

comprenden una estructura fuerte de análisis que permiten entender y guiar las acciones de las empresas, utilizar factores internos y externos para mejorar la eficiencia y eficacia de las habilidades empresariales en la búsqueda de lograr mejores resultados económicos que permitan la sostenibilidad a largo plazo. Sin embargo para la propuesta realizada en el presente trabajo, se consideran otros indicadores necesarios para iniciar el trabajo de las empresas, conocimientos que no requieren de mucho esfuerzo pero sí de consistencia, habilidad de aplicación, disciplina y mucho interés por sacar adelante los negocios.

La presente tesis está compuesta por cuatro capítulos: en el **capítulo I**, se considera un resumen de los antecedentes del trabajo que se está presentando, haciendo un recuento de los procedimientos que se siguieron en la elaboración del mismo.

El **capítulo II** está formado por los conceptos de los temas centrales del trabajo, éstos son necesarios para que se comprenda de mejor manera de lo que se trata cada aspecto incluido en la presente tesis y que sirva como complemento de la propuesta.

En el **capítulo III** se presenta el análisis de la investigación de campo, parte esencial para lograr las conclusiones a las que se llegó; en él se hace un recuento del trabajo de campo que se realizó en 5 municipios del departamento de Huehuetenango, presentando en forma de análisis FODA, los resultados obtenidos con las y los microempresarios visitados en su lugar de trabajo. Se hace ver que los resultados son cualitativos por el tipo de información que se buscó en los grupos de personas visitados y por las características de la población.

En el **capítulo IV** se presenta la propuesta de trabajo, la forma en la que se considera que se puede solucionar en buena parte las debilidades encontradas en el estudio y que se convertirá en un experimento de vida para todos y todas las que empresas que puedan aplicar los indicadores financieros como herramienta principal de planificación y posterior guía de trabajo. Aquí se presenta la propuesta profesional

considerada para resolver en gran medida, el problema encontrado (falta de preparación y conocimiento sobre temas financieros, económicos y administrativos para emprender y gestionar un pequeño negocio) y al que se pretende dar solución; en ésta parte se consideró utilizar algunos de los indicadores existentes para el mejoramiento empresarial general; no pueden ser utilizados todos debido a que muchos de ellos solamente se pueden realizar luego de tener un ejercicio contable, es decir, luego de estar en marcha el negocio; aquí no es el caso debido a que la propuesta está elaborada para la etapa antes de construir cualquier empresa, por lo tanto, el ejercicio se realizó en forma proyectada.

Los indicadores considerados importantes para el emprendimiento de pequeñas empresas y que son tratados en el presente trabajo son:

- La Inversión Inicial.
- La forma en la que se obtendrá el capital inicial.
- Elaboración de presupuestos.
- Flujo de efectivo.
- Valor presente Neto –VPN- o Valor Actual neto –VAN-.
- Vida útil de un activo.
- Tasa Interna de Rendimiento –TIR-.

A los indicadores financieros mencionados anteriormente podemos adicionar algunos controles internos para el buen manejo empresarial, los tratados en éste trabajo son:

- Control de compras y ventas
- Libro de caja
- Libro de bancos
- La conciliación bancaria
- Libro de cuentas por cobrar
- Control de inventarios

En la etapa inicial de los negocios, es importante considerar todos los factores antes mencionados, debido a que el control antes y después de cualquier actividad y proyecto es indispensable para evaluar constantemente el seguimiento de las acciones planificadas, dirigidas hacia el logro de los objetivos y el éxito deseado.

CAPITULO I

ANTECEDENTES

La “Asociación Semilla” está formada por un equipo multidisciplinario de profesionales (ingenieros civiles, administradores de empresas, psicólogos, arquitectos y abogados) interesados en el desarrollo integral de Guatemala. Legamente constituida como una asociación sin fines de lucro bajo la partida No. 25421, folio 25421 del libro 1 del Sistema Único de Registro Electrónico de personas jurídicas de Guatemala y con Registro Tributario No. 6907432-1.

Tiene como visión “Contribuir al desarrollo integral de las familias y comunidades de escasos recursos, mediante impulsar y desarrollar proyectos en todas las ramas del desarrollo, en armonía con el medio ambiente”

Su misión es “Promover, apoyar y desarrollar programas y proyectos integrales que permitan el mejoramiento de la calidad de vida de las familias y comunidades de escasos recursos, buscando la equidad y sostenibilidad”.

A través de su Programa de Fortalecimiento a la micro y pequeña empresa, se orienta a la formación del emprendedor mediante capacitaciones en las cuales se da especial énfasis al aspecto de la empresariedad, de tal forma que se logre pasar de comerciante o productor a empresario.

En el sector productivo se apoya a grupos mediante capacitaciones y asistencia técnica para mejorar su productividad, la calidad del producto, fortalecer su organización y la localización de mercados.

Los principales objetivos relacionados con la actividad empresarial son: 1) Desarrollar acciones de capacitación, educación y producción, que estimulen el desarrollo integral del individuo y, 2) Impulsar la promoción de proyectos de producción a nivel de la micro, pequeña y mediana empresa a favor de las comunidades.

El proceso de estudio de los grupos seleccionados de microempresarios y microempresarias del departamento de Huehuetenango, da inicio con la idea de obtener información del trabajo que cada persona está realizando en el lugar donde tiene instalado su negocio, principalmente sobre la forma en la que han actuado y llevado a cabo la administración de los mismos, los riesgos a los que han estado expuestos, el apoyo institucional recibido, el interés de ellos y ellas en la superación empresarial y la sostenibilidad económica, con el fin de evaluar los procesos realizados y los resultados obtenidos en la búsqueda de opciones más innovadoras que puedan facilitar y mejorar la calidad de vida de las familias.

Con esa información, la caracterización de los grupos se inclinó hacia el establecimiento de indicadores tanto financieros como económicos con la intención de estudiar la situación actual en la que se encuentran y de qué forma se les podría apoyar para mejorar las tácticas y estrategias administrativas en el manejo de sus recursos económicos, físicos y humanos a través de procedimientos de auto sostenibilidad en las pequeñas empresas del departamento.

La economía informal en la que se encuentra la mayoría de micro y pequeñas empresas en Guatemala, conforman un alto porcentaje dentro de la economía nacional, es un campo que se considera que va en aumento a causa de la falta de fuentes de empleo en la empresa formal; las necesidades básicas de las familias de alguna forma deben de ser satisfechas y cada estudiante que se gradúa del nivel medio debe luchar contra la corriente para abrirse espacio en la sociedad; muchos de éstos optan por la venta informal de cualquier artículo en las calles de los pueblos; en lo mejor de los casos, tienen algún conocimiento de oficios aprendidos o heredados de sus familiares, que les permiten desarrollarse económica y emocionalmente, actividad que posiblemente van a realizar durante el resto de su vida.

El objetivo principal del presente estudio, es monitorear el grado de preparación financiera, económica y administrativa que han tenido las personas antes de crear y mantener una microempresa en nuestro medio; de igual forma, la incidencia que tienen

en la economía familiar de las personas estudiadas, con el fin de encontrar un beneficio económico combinado con la generación de procesos de instalación con la determinación de indicadores claros, objetivos comerciales individuales definidos y el cálculo del esfuerzo necesario para la creación de fuentes de empleo a largo plazo y la mejora en la calidad de vida de las personas.

Se obtuvo información de 5 municipios del departamento de Huehuetenango en los que tiene presencia la Asociación Semilla, encuestando a personas que han tenido pequeños negocios por varios años, de donde obtienen recursos para mantener a sus familias a través de su experiencia comercial y generando empleo para otras personas que carecen de experiencia y/o estudio para involucrarse dentro de las medianas y grandes empresas de la localidad. Este estudio fue realizado en los municipios de La Democracia, San Pedro Soloma, Chiantla, San Miguel Acatan y San Rafael la Independencia, todos del departamento de Huehuetenango.

Se trabajó principalmente con el sector mujer, debido a que en los lugares de estudio, los hombres se dedican a las labores del campo, dejando el comercio a las mujeres. Además éste sector ha estado abandonado y posee características muy importantes en cuanto a la administración de los recursos en sus hogares y a la participación grupal destacada de sus comunidades. No obstante el nivel de educación que poseen es muy bajo y el nivel de aprendizaje es lento, aspectos que son limitantes para el éxito de cualquier programa.

CAPITULO II

EL USO DE LOS INDICADORES FINANCIEROS EN LAS PYMES DE GUATEMALA

2.1 Las PyMEs en Guatemala

“Con una población multiétnica de alrededor de 13 millones y un PIB per cápita de US\$2,610, Guatemala es la economía más grande de América Central. Tras la firma de los Acuerdos de Paz de 1996 que terminaron con la guerra civil de 36 años, Guatemala avanzó significativamente hacia la implementación de las reformas necesarias para alcanzar un crecimiento de base amplia. Sin embargo, la tasa de pobreza y los niveles de desigualdad siguen siendo elevados, y los indicadores sociales son bajos en comparación con países de ingreso similar. En general, la tasa de pobreza disminuyó de 56 por ciento en el 2000 a 51 por ciento en el 2006, pero esta tasa es más alta a la de otros países con niveles similares de ingreso. La indigencia es alta, alrededor de 16 por ciento, y se concentra en zonas rurales e indígenas.

Al igual que la mayor parte de América Latina, en Guatemala las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) dan cuenta de la mayor parte del empleo. La Federación de la Pequeña y Mediana Empresa Guatemalteca calcula que las PyMEs contribuyen con el 40 por ciento del PIB y el 85 por ciento del empleo (2009). El informe sobre el *Estado de la Región* (2008) calcula que el 80 por ciento de los puestos de trabajo responden a empresas con menos de 20 empleados. Mejorar el desempeño de las PyMEs e incrementar su participación en los mercados locales y mundiales puede tener consecuencias enormes y positivas para toda la economía. Por ejemplo, medidas que aumenten la productividad, bajen los costos logísticos, estimulen el acceso a nuevas tecnologías, e integren las PyMEs a las cadenas de valor pueden todas ellas generar empleo, elevar el nivel de ingreso y reducir la pobreza. El desarrollo de la economía rural es un asunto vital y transversal para las PyMEs. En Guatemala, alrededor del 50 por ciento de la población vive y trabaja en áreas rurales. Si bien las intervenciones estatales muchas veces se focalizan en las áreas rurales, la pobreza, la desnutrición y el analfabetismo aún persisten. Debido a la importancia de la economía

rural, la elaboración de intervenciones específicas para mejorar el desarrollo rural es vital para la competitividad general del país”¹.

Cualquier esfuerzo por apoyar a las PyMEs, será bien recibido considerando que la economía de Guatemala depende mucho de éste sector, aunque la informalidad limite demasiado a cualquier oportunidad de desarrollo al que se quiera optar. Los ingresos que reciben apenas si alcanzan para el mantenimiento del hogar y las oportunidades de financiamiento a las que pueden optar son muy reducidas, esto va acompañado de la restricción a ingresar a mercados de mayor movilidad y la aplicación de técnicas en la búsqueda de mejor calidad.

2.2 Indicadores Financieros

Un indicador financiero es una relación de las cifras extractadas de los estados financieros y demás informes de la empresa con el propósito de formarse una idea como acerca del comportamiento o el desempeño de toda la organización o una de sus partes, cuya magnitud al ser comparada con algún nivel de referencia, puede estar señalando una desviación sobre la cual se tomarán acciones correctivas o preventivas según el caso.

La interpretación de los resultados que arrojan los indicadores económicos y financieros está en función directa a las actividades, organización y controles internos de las Empresas como también a los períodos cambiantes causados por los diversos agentes internos y externos que las afectan.

El propietario de una pequeña empresa debe tomar tres clases de decisiones de carácter financiero: decisiones operativas, de inversión y de financiación. En las tres se resume la función financiera. Estas decisiones deben conducir a resultados y éstos a su vez deben ser medidos a través de los indicadores.

¹ Desarrollo de Pymes en Guatemala, facilitando el florecimiento de 10,000 empresas; Banco Mundial en 2010.

Los Indicadores Financieros constituyen un sistema común y ampliamente utilizado en la administración financiera moderna; además proveen información de manera concisa e inmediata.

El diagnóstico y proyección financieros exigen conocer indicadores que muestren un comportamiento y una situación real financiera. Recientemente se han adaptado e implementado unos indicadores que facilitan la toma de decisiones financieras buscando facilitar las decisiones correctas; sin éstas, la empresa puede llegar a cualquier parte, con indicadores financieros adecuados la empresa encontrará el rumbo correcto.

Es importante hacer notar que varios de éstos indicadores se pueden calcular siempre y cuando existan estados financieros elaborados en base a un ejercicio contable, sin embargo, es necesario que el nuevo pequeño empresario esté enterado antes de la creación de su negocio, de la implicación que estos indicadores tienen para que pueda tener un control adecuado de todas sus actividades comerciales con la intención de prever errores que puedan dejar en mala posición a su negocio en el futuro.

2.3 Importancia de los Indicadores Financieros

Los indicadores financieros en las pequeñas empresas apoyan a los propietarios en el análisis de la gestión económica y financiera y a tomar oportunamente las decisiones necesarias. El alcance de los indicadores incluye entre otros:

- a) La evaluación de cualquier apoyo financiero institucional de la localidad.
- b) El comportamiento de las tasas de interés y el análisis de la mejor opción.
- c) La estructura de los costos de operación y financieros, y
- d) El nivel de autosuficiencia.

Por lo tanto, se debe comprender que los indicadores financieros se utilizan comúnmente porque proveen información indispensable, considerada altamente confiable y precisa en la toma de decisiones inmediatas.

La aplicación efectiva de indicadores financieros permite desarrollar en forma permanente disciplinas y herramientas, tales como:

2.3.1 Fijación de políticas financieras:

- a) Tasas de interés reales:** Con el fin de incrementar el margen de utilidades de la pequeña empresa y reducir los pagos provenientes de las altas tasas de interés cobradas en el sector financiero, debe buscarse varias opciones de financiamiento y seleccionar la que se considere como mejor opción.

- b) Desarrollo de programas sostenibles:** Orientar esfuerzos para propiciar la especialización en programas de carácter financiero, logrando las suficientes utilidades y técnicas que permitan la sostenibilidad de la pequeña empresa a largo plazo. Además, se deberá buscar la dependencia en mejor porcentaje de los financiamientos externos, es decir, de las organizaciones financieras del mercado.

- c) Reservas para cuentas incobrables:** En caso se tenga alguna estrategia de ventas al crédito, deberá constituirse una reserva para cuentas incobrables por un monto tal que permita cubrir las pérdidas potenciales derivadas del riesgo de incobrabilidad.

2.3.2 Disciplinas financieras

- a. Autosuficiencia económica:** La gestión económica eficiente busca la consecución de ingresos que superen todos los costos asociados, (financieros, de riesgo, administrativos, inflación y otros).

b. Eficiencia y productividad: Los indicadores financieros deberán apoyar la eficiencia operativa mediante la reducción de los costos de administración de los recursos y el manejo de niveles de productividad.

c. Activos productivos: Una administración correcta y oportuna de los activos generadores de rentas o ingresos es importante para la cobertura de los gastos y la generación de excedentes para el fortalecimiento patrimonial de la pequeña empresa.

2.4 Indicadores necesarios para la creación de controles financieros en la pequeña y mediana empresa.

2.4.1 Inversión Inicial

Se denomina inversión inicial a la cantidad de dinero necesaria para emprender un negocio nuevo. Es el primer aspecto que se debe considerar, puesto que sin capital difícilmente se podrá emprender un negocio, es por ello que la disponibilidad al inicio del proyecto es indispensable, considerando que no se obtendrán ganancias desde el primer día de trabajo y es necesario para cubrir todos los gastos que se necesita realizar.

Todos los gastos se consideran para un mínimo de tiempo de 3 meses, pero si se considera que el retorno de la inversión será muy lento, es mejor prever para más tiempo. "La determinación de la inversión inicial del proyecto consiste en la estimación del valor -en unidades monetarias- de la inversión en 1) Activos tangibles, 2) Activos intangibles, 3) Capital de trabajo; requeridos para implementar y llevar a cabo un proyecto"²

Los activos tangibles están conformados por aquellos bienes que serán utilizados para el funcionamiento del negocio. Parte de estos activos tangibles

² [3]

constituyen los activos fijos, los cuales se caracterizan porque están destinados a permanecer en la empresa durante varios períodos y por tener un grado de liquidez bajo.

Los activos intangibles o diferidos son los pagos con carácter anticipado.

El capital de trabajo está constituido por los gastos o capital adicional que requiere la empresa cuando inicia sus actividades.

“El objetivo del estudio de la inversión inicial es identificar y valorizar los componentes que integran la estructura de la inversión total del proyecto, a la vez definir el cronograma de la inversión”³ .

2.4.2 Formas de obtener el capital inicial

Una vez identificada y cuantificada la inversión total inicial del proyecto, se debe determinar la forma o cómo se pretende financiar el requerimiento de capital. En otras palabras, se debe determinar si el financiamiento del proyecto se llevará a cabo con recursos propios, recursos de terceros (endeudamiento) o una combinación de ambos. Si el proyecto es financiado con recursos de terceros es necesaria la programación del servicio o pago de la deuda.

Por otro lado, si el capital fuese propio, debe considerarse un análisis comparativo con las tasas de interés que ese capital podría generar en alguna institución financiera, de forma que se consideren las dos opciones de inversión y se decida por la que mejor se preste a sus intereses.

³ [3]

2.4.3 Elaboración de Presupuestos

Se le llama presupuesto al registro en el que se anotan todos los gastos para adquirir los recursos necesarios para la producción o prestación de servicios en un período de tiempo determinado.

Los presupuestos son aspectos que deben estar involucrados en la planificación empresarial, éstos tienen la función de guiar las acciones e involucrar todos los aspectos que pueden causar ingresos y gastos en el trabajo de la empresa.

Existen diversos tipos de presupuestos, entre ellos se pueden mencionar: presupuesto de ventas, presupuesto de producción, presupuesto de administración, presupuesto de mercadotecnia, etc. Cada uno tiene la función de suponer los posibles movimientos que se realizarán durante un período de tiempo, previendo las metas que deberán lograr durante el mismo.

La estructura principal de un presupuesto está conformada de la siguiente forma⁴:

⁴ [6]

Tabla 1. Estructura principal de un presupuesto para una pequeña empresa.

TIPO	CONTENIDO
Ingresos por servicios	Ingresos propios del proyecto
Ingresos por otros conceptos	Ingresos por costes incurridos que se pueden facturar aparte al cliente: viajes, estancias, material diverso, comunicaciones, transportes, etc.
TOTAL INGRESOS	TOTAL INGRESOS
Compras de materiales	Adquisición de materiales y otros utensilios y complementos.
Recursos humanos	Horas del personal por categoría valoradas en unidades monetarias.
Subcontratación	Costes necesarios a subcontratar a proveedores externos para poder realizar el proyecto.
Otros gastos	Gastos de viajes, material de trabajos, fotocopias, mensajeros, etc.
Gastos de estructura	Gastos de estructura a asumir por el proyecto, en función de lo que se determine.
Gastos bancarios y financieros	Gastos de avales y de financiación del proyecto.
Total Gastos	Total Gastos
RESULTADO	INGRESOS MENOS GASTOS

Con los datos anteriores se obtiene el precio de venta a ofertar y el resultado o margen del proyecto; de todas formas, a partir de los costes del proyecto se debe ajustar precio de venta a la oferta si fuera necesario. Además, se puede tener un plan de cobros y pagos que expresará el flujo de efectivo posible del proyecto.

2.4.4 Flujo de Efectivo

En las empresas cuando se está elaborando un reporte de las ventas realizadas así como de los gastos que se han generado, se obtiene un diferencial que permite conocer la utilidad obtenida y además se realiza una proyección a futuro, considerando las experiencias de periodos anteriores, logrando en esta forma prever en que momento es posible realizar nuevos gastos o inversiones, si así lo requiere la empresa.

Lo anterior es un estado proyectado de las entradas y salidas de efectivo en un período determinado o también conocido como flujo de efectivo y se realiza con el fin de conocer la cantidad de efectivo que requiere el negocio para operar durante un periodo determinado, como puede ser una semana, mes, trimestre o año.

Un problema frecuente en las pequeñas empresas es la falta de liquidez para cubrir necesidades inmediatas, por lo que en reiteradas ocasiones se recurre a particulares con el fin de solicitar préstamos de muy alto costo.

Una forma muy sencilla de planear y controlar a corto y mediano plazo las necesidades de recursos, consiste en calcular el flujo de efectivo de cualquier negocio.

El flujo de efectivo permite:

- Tomar la decisión del mejor mecanismo de inversión a corto plazo cuando exista un excedente de efectivo.
- Tomar las medidas necesarias para definir la fuente de donde se obtendrán los fondos cuando exista un faltante de efectivo cuando se manejan recursos del propietario, o en su caso iniciar los trámites necesarios para obtener préstamos que cubran dicho faltante y permitan la operación continua de la empresa.
- Cuándo y en qué cantidad se deben pagar préstamos adquiridos previamente.
- Cuándo efectuar desembolsos importantes de dinero para mantener en operación a la empresa.

- De cuanto se puede disponer para pagar prestaciones adicionales a los empleados como son el aguinaldo, vacaciones, bono 14, etc.
- Con cuánto efectivo se puede disponer para asuntos personales sin que afecte el funcionamiento normal del negocio.

Para elaborar un flujo de efectivo, deberá hacerse una lista en la que se estime por adelantado todas las entradas y salidas de efectivo para el periodo en que se prepara el flujo, por lo que se deberán de seguir los siguientes pasos:

1. Establecer el periodo que se pretende abarcar.
2. Hacer una lista probable del ingreso del periodo determinado y después de registrar los valores de cada centro de costos se suman los valores y se obtiene el total.
3. Se enlistan las obligaciones que implican gasto de efectivo, sumando el valor de cada egreso para obtener el total.
4. Una vez que se han obtenido los totales de los ingresos y egresos, estos se restan para obtener el resultado. Si el resultado es positivo, significa que los ingresos son mayores que los egresos y por lo tanto existe un excedente, lo que indica que la empresa opera favorablemente.

En caso contrario, el empresario deberá estudiar las medidas para cubrir los faltantes o prever los periodos en los que los resultados sean negativos, reflejándose estos datos en una partida llamada saldo a fin del periodo.

5. Si se quiere trabajar el flujo de efectivo con mayor detalle, se puede emplear un saldo acumulado que es la suma del saldo obtenido en el periodo más el saldo del periodo anterior.

Al igual que el presupuesto, establece parámetros de trabajo que determinarán los movimientos de efectivo según las metas que se tengan establecidas; de aquí se puede obtener la información proyectada en el negocio, considerando los datos obtenidos de las ventas (ingresos) y los costos del negocio (egresos).

2.4.5 Análisis de Riesgo

“Ante la situación económica actual, los emprendedores pueden poner en duda la validez tanto de una metodología como de los resultados de un estudio de factibilidad, pues sin las condiciones económicas bajo las cuales una inversión se declara económicamente rentable, cambian drásticamente con el tiempo, es probable que la rentabilidad pronosticada también pueda cambiar y esto implica un determinado riesgo, no considerado ni cuantificado en un estudio de factibilidad”⁵

Una de las principales características del emprendedor es “El riesgo”, éste está presente en cualquier momento de la vida de un negocio y es un aspecto con el que debe aprender a vivir el pequeño empresario. Los cambios económicos actuales son constantes y los medios de vida en países como Guatemala, siguen siendo los mismos, poco se diversifican las actividades comerciales-productivas y las personas no asumen los problemas con responsabilidad y esmero.

El riesgo principal –y es el que más se hace efectivo- es el de quebrar a corto plazo; la pequeña empresa tiene la particularidad de no llevar controles dentro de sus operaciones, aspecto que no permite un orden que debería comenzar desde la planificación, seguido por la organización, la dirección y el control, antes, durante y después de cada proyecto trazado.

Otro de los riesgos que frecuentemente se presenta pero del que no están conscientes los pequeños empresarios es el riesgo de financiamiento; una elevación de las tasas de interés del préstamo forzaría a la empresa a pagar intereses por arriba de

⁵ [2]

la cantidad programada, lo cual puede eventualmente, llevar a la empresa a la bancarrota. Este no puede ser previsto por la empresa, ya que en gran medida depende de la estabilidad económica del país.

Otro riesgo que nadie prevé es la inflación (devaluación de la moneda local) que afecta cuando la empresa necesita materias primas importadas. Esto hará que repentinamente el costo de producción sea mayor sin que la empresa pueda evitarlo.

El punto importante para prevenir y nulificar los efectos nocivos de cualquiera de los riesgos mencionados, es la información macroeconómica y el que se puedan prever ciertos resultados o eventos en la economía del país; obviamente esto se puede lograr a través de la lectura de secciones económicas de los diarios de mayor circulación, revistas económicas, internet, noticias en televisión, radio, etc. Situación que el aspecto cultural de los pequeños empresarios actuales no permite, por ello es importante que se impulse en la sociedad empresarial, estudiantil y profesional.

“Un riesgo de cualquier tipo no se cubre si la probabilidad de que suceda es muy baja. Cubrir o prevenir un riesgo siempre tiene un costo y aquí radica la importancia de su análisis y prevención. Estos se deberán cubrir cuando es inevitable que sucedan y es posible detectar la inminencia de ciertos eventos en la economía de un país”

“Una empresa –de cualquier tamaño- no se puede manejar exitosamente si se desconoce lo elemental de la propia empresa y del medio que la rodea. No es posible obtener utilidades aceptables si se desperdician recursos en la producción ni prevenir los riesgos si no se sabe que existen y menos se sabe cuáles son los indicadores detonantes de tales riesgos”⁶

⁶ [2]

2.4.6 La tasa mínima aceptable de rendimiento –TMAR-

Es la tasa de ganancia anual que solicita ganar el emprendedor para llevar a cabo la instalación y operación del negocio. La TMAR es la tasa de crecimiento real de la empresa por arriba de la inflación; ésta tasa también es conocida como **premio al riesgo**, de forma que en su valor debe reflejar el riesgo que corre el inversionista de no obtener las ganancias pronosticadas y que eventualmente vaya a la bancarrota.

“El valor que se le asigne depende básicamente de tres parámetros: de la estabilidad de la venta de productos similares, de la estabilidad o inestabilidad de las condiciones macroeconómicas del país y de las condiciones de competencia en el mercado. A mayor riesgo, mayor ganancia”⁷

Regularmente la tasa mínima de rendimiento –TMAR- o tasa de descuento utilizada para proyectos pequeños de empresas es del 15%, considerando una tasa inflacionaria (entre 6 y 10% según los indicadores presentados en los últimos años por el Banco de Guatemala) y un margen de utilidad que supere las tasas de interés que regularmente paga el sistema financiero del país (entre 1% y 6% anual).

2.4.7 Valor Presente Neto –VPN- o Valor Actual Neto –VAN-

“Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos de efectivo descontados a la inversión inicial”.

“Sumar los flujos descontados en el presente y restar la inversión inicial equivale a comparar todas las ganancias esperadas contra todos los desembolsos necesarios para producir esas ganancias, en términos de su valor equivalente en este momento o tiempo cero. Es claro que para aceptar un proyecto las ganancias deberán ser mayores que los desembolsos, lo cual dará como resultado que el VPN sea mayor que cero”.

⁷ [IDEM]

“Si la tasa de descuento o costo de capital, TMAR, aplicada en el cálculo del VPN fuera la tasa inflacionaria promedio pronosticada para los próximos cinco años, las ganancias de la empresa sólo servirían para mantener el valor adquisitivo real que ésta tenía en el año cero, siempre y cuando se reinviertan todas las ganancias. Con un $VPN=0$ no se aumenta el patrimonio de la empresa durante el horizonte de planeación estudiado, si el costo de capital o TMAR es igual al promedio de la inflación en ese periodo. Pero aunque el $VPN=0$, habrá un aumento en el patrimonio de la empresa si la TMAR aplicada para calcularlo fuera superior a la tasa inflacionaria promedio de ese periodo”⁸.

Por otro lado, si el resultado es $VPN>0$, sin importar cuánto supere a cero ese valor, esto sólo implica una ganancia extra después de ganar la TMAR aplicada a lo largo del período considerado. Esto explica la gran importancia que tiene seleccionar una TMAR adecuada.

2.4.8 Vida Útil de un Activo

Un aspecto interesante que el micro y pequeño empresario debe saber es el tiempo de vida útil que su activo fijo tendrá, considerando que anualmente se deprecia conforme los porcentajes establecidos en la ley del Impuesto Sobre la Renta –ISR–.

“El período de vida útil de un activo afecta de manera significativa al patrón de los flujos de efectivo. Mientras más corta sea la vida útil, con mayor rapidez se recibirá el flujo de efectivo creado por la deducción de la depreciación. Debido a que el pequeño empresario busca una recepción más rápida de los flujos de efectivo, es preferible una vida útil más corta a una más larga”⁹.

La “depreciación” es un reconocimiento racional y sistemático del costo de los bienes, distribuido durante su vida útil estimada, con el fin de obtener los recursos necesarios para la reposición de los bienes, de manera que se conserve la capacidad

⁸ [2]

⁹ [1]

operativa o productiva del ente público. El método más utilizado en Guatemala es el llamado de **línea recta**, el cual establece un porcentaje similar durante los años que corresponden al activo fijo según el porcentaje anual establecido en la Ley del Impuesto Sobre la Renta –ISR- de Guatemala.

Los empresarios del país, deben estar conscientes del aspecto de depreciación y amortización al que tiene derecho para apoyarse en sus movimientos financieros y fiscales de su negocio; el requisito para poder hacer uso de este y otros derechos es que el negocio sea legalmente constituido, es decir, que debe cumplir con todos los requisitos establecidos por las leyes mercantiles y fiscales del país.

Los porcentajes de depreciación según el artículo 19 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta de Guatemala, son los siguientes:

- a) Edificios, construcciones e instalaciones adheridas a los inmuebles y sus mejoras, 5%.
- b) Árboles, arbustos, frutales, otros árboles y especies vegetales que produzcan frutos o productos que generen rentas gravadas, con inclusión de los gastos capitalizables para formar las plantaciones, 15%.
- c) Instalaciones no adheridas a los inmuebles; mobiliario y equipo de oficina; buques - tanques, barcos y material ferroviario marítimo fluvial o lacustre, 20%.
- d) Los semovientes utilizados como animales de carga o de trabajo, maquinaria, vehículos en general, grúas, aviones, remolques, semi-remolques, contenedores y material rodante de todo tipo, excluyendo el ferroviario, 20%.
- e) Equipo de computación, incluyendo los programas, 33.33%.
- f) Herramientas, porcelana, cristalería, mantelería, y similares; reproductores de raza, machos y hembras. En el último caso, la depreciación se calcula sobre el valor de costo de tales animales menos su valor como ganado común, 25%.
- g) Para los bienes no indicados en los incisos anteriores, 10%.

2.4.9 Análisis de Liquidez

Por lo regular éstos índices financieros se utilizan después de un periodo contable en las empresas que llevan contabilidad formal y que anualmente generan estados financieros para presentar a sus propietarios o a las instituciones del estado que lo requieran. Sin embargo, es necesario mencionarlo para que el pequeño empresario esté consciente de algunos aspectos que le pueden servir para evaluar el rendimiento que está teniendo el negocio.

“La liquidez de una empresa se mide por su capacidad para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo conforme se vencen. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que paga sus facturas”¹⁰.

Este índice es efectivo cuando la empresa está en marcha, es decir, el análisis se realiza posterior a un año de trabajo, es por ello, que se menciona a los emprendedores para que estén conscientes de la importancia que pueden tener las cantidades que estarán movilizandando en su negocio.

“Dentro de los principales índices contemplados en el análisis de liquidez podemos mencionar:

2.4.9.1 El Capital de Trabajo Neto: Es una medida común de la liquidez general de la empresa. Se calcula de la siguiente manera:

Capital de trabajo neto = activos circulantes – pasivos circulantes

Con frecuencia un convenio restrictivo incluido en un contrato de endeudamiento por obligaciones especifica el nivel mínimo de capital de trabajo neto que la empresa debe mantener. Este requisito protege a los

¹⁰ [1]

tenedores de obligaciones al forzar a la empresa a mantener una liquidez adecuada.

2.4.9.2 Razón Circulante: Determina la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo. Se expresa de la siguiente manera:

$$\text{Razón Circulante} = \frac{\text{Activos Circulantes}}{\text{Pasivos Circulantes}}$$

Una razón circulante de 2.0 se considera aceptable en ocasiones, pero la aceptabilidad de un valor depende de la industria en la que opera la empresa. Esta razón indica que por cada Q1.00 que se tenga de compromiso en el pasivo circulante se debe tener Q 2.00 de disponibilidad para poder cumplir con esas obligaciones.

Se debe tener en cuenta que siempre que la razón circulante de una empresa sea de 1.0 su capital de trabajo neto será de cero. Si una empresa posee una razón circulante menor de 1.0, tendrá un capital de trabajo neto negativo. El capital de trabajo neto es útil sólo para comparar la liquidez de la misma empresa a través del tiempo.

2.4.9.3 Razón Rápida (prueba de ácido): Es similar a la razón circulante excepto porque excluye el inventario, el cual generalmente es el menos líquido de los activos circulantes. La liquidez comúnmente baja del inventario tiene su origen en dos factores: 1) muchos tipos de inventario no se venden con facilidad porque son productos incompletos, similares o para propósitos especiales y 2) el inventario se vende normalmente a crédito, lo que significa que se transforma en una cuenta por cobrar antes de convertirse en dinero. La razón rápida se calcula en la siguiente forma:

$$\text{Razón rápida} = \frac{\text{activos circulantes} - \text{inventario}}{\text{Pasivos circulantes}}$$

Una razón rápida de 1.0 o mayor se recomienda ocasionalmente, pero, al igual que con la razón circulante, un valor aceptable depende sobre todo de la industria. La razón rápida proporciona una mejor medida de la liquidez general sólo cuando el inventario de una empresa no tiene la posibilidad de convertirse en efectivo con facilidad. Si el inventario es líquido, la razón circulante es una medida aceptable de la liquidez general.”¹¹

2.4.10 Análisis del Punto de Equilibrio

El análisis del punto de equilibrio es una técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, los costos variables y los beneficios. Si los costos de una empresa sólo fueran variables, no existiría problema para calcular el punto de equilibrio.

“El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que los beneficios por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables. Hay que mencionar que ésta no es una técnica para evaluar la rentabilidad de una inversión, sino que sólo es una importante referencia a tomar en cuenta. Sin embargo, la utilidad general que se le da es que es posible calcular con mucha facilidad el punto mínimo de producción al que se debe operar para no incurrir en pérdidas, sin que esto signifique que aunque haya ganancias éstas sean suficientes para hacer rentable el proyecto de negocio”¹².

¹¹ [1]
¹² [2]

El cálculo por el volumen de ventas se realiza así:

$$PE = \frac{\text{Costos fijos totales}}{\left[\frac{\text{Costos variables totales}}{\text{Volumen total de ventas}} \right]}$$

La fórmula para calcular el punto de equilibrio es la siguiente:

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{P \times Q}}$$

CF = Costos Fijos

CV = Costos Variables

P = Precio de venta del producto

Q = Volumen total de ventas proyectadas

Como costos fijos podrían considerarse: pago de energía eléctrica, teléfono, alquiler de local, sueldos, etc.

Un ejemplo de costos variables: combustibles, compras de materia prima, comisiones, mantenimiento, reparaciones, etc.

2.4.11 Tasa Interna de Rendimiento –TIR-

“Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial”¹³.

Se le llama tasa interna de rendimiento porque supone que el dinero que se gana año con año se reinvierte en su totalidad. Es decir, se trata de la tasa de

¹³ [2]

rendimiento generada en su totalidad en el interior de la empresa por medio de la reinversión.

Este último aspecto según la investigación de mercado, **no se realiza en la pequeña empresa actual**, como se determinó, las ganancias generadas por el movimiento del negocio se utiliza para cubrir sus necesidades básicas en la familia; debe considerarse que para que los indicadores financieros funcionen de una mejor forma, la reinversión debe darse estrictamente; para ayudar a que éste fenómeno suceda, en el flujo de efectivo y presupuesto se incluye una cantidad para el pago de salarios, esto es, para el propietario y quienes le ayuden en la administración y operación del negocio.

Este método considera que una inversión es aconsejable si la TIR resultante es igual o superior a la tasa exigida por el inversor, y entre varias alternativas, la más conveniente será aquella que ofrezca una TIR mayor. Para efectos de ejemplo, las tasas en el sector financiero local oscilan entre 2 y 6%, ésta se utiliza para efectos de comparación y será considerada la mayor (6%).

2.5 Formatos de Control Interno

2.5.1 Libro para el control de compras y ventas:

Libros contables exigidos por las leyes guatemaltecas para los negocios inscritos ante la Superintendencia de Administración Tributaria –SAT- como pequeños contribuyentes, régimen que dice que deberá pagar el 5% de todos sus ingresos trimestrales.

Es decisión del pequeño contribuyente si paga los servicios de un contador registrado o lo quiere realizar personalmente, debiendo ingresar en estos libros toda la información de sus facturas de compras y sus facturas de ventas.

2.5.2 Libro de caja

Es un libro auxiliar en el que se recogen los movimientos de estradas y salidas de efectivo que una empresa tiene en caja. Consta de 5 columnas, la fecha, el concepto, entradas, salidas y saldo, cuando se cobra alguna factura se anota la cantidad en entradas y cuando se paga en salidas, arrastrando el saldo final.

Aunque no es un libro contable oficial, es muy útil, ya que con él se puede hacer un solo asiento al final del día, en lugar de tener que hacer asientos por cada movimiento.

Este libro puede conseguirse en librerías y no es necesario que sea autorizado por la SAT, puede trabajarse también en versión Excel para mayor comodidad y menor riesgo de extravío, una forma de controlar los movimientos de efectivo.

2.5.3 Libro de Bancos

Sirve para registrar los movimientos bancarios que se producen en una empresa por orden y en conciliación con los movimientos bancarios reflejados en el estado de cuenta proporcionado por el banco.

Es importante mencionar que el saldo que aparezca a fin de mes en éste libro deberá coincidir con el saldo que se refleja en el estado de cuenta del banco; si existieran cheques y/o depósitos en circulación al final del mes, se deberán restar o sumar al saldo bancario según sea el caso, a éste procedimiento se le denomina **conciliación**.

La mejor forma de contabilizarlos es por el mismo orden de los estados de cuenta del banco para que sea más rápido efectuar la conciliación. La mejor forma es archivar los estados de cuenta con los movimientos en una carpeta y abrir un archivo por cada banco, ordenándolos por número de documento.

2.5.4 La Conciliación Bancaria

Consiste en la comparación de los registros de las operaciones de los libros con los movimientos registrados en los “Bancos”, mostrados en los Estados de cuenta mensuales que emiten dichas instituciones, para proceder a hacer las correcciones o ajustes necesarios en los libros de la “Empresa”. Esto se realiza ya que es común que los saldos de dichos estados de cuenta de los “Bancos”, no coincidan con los de los libros por cualquiera de las siguientes razones:

- Cheques pendientes de cobro por parte de los beneficiarios de los mismos.
- Depósitos de última hora que la “Empresa” realizó y que el “Banco” no registró por haber cerrado.
- Los libros de las cuentas corrientes, para preparar los estados de fin de mes.
- Errores numéricos u omisiones en los libros de la “empresa”.
- Cheques ajenos que el “Banco” carga por equivocación
- Cheques devueltos por falta de fondos o cualquier otra causa.
- Cargos que el “Banco” efectúa causados por intereses, comisiones, impuestos, etc.
- Abonos hechos a la “Empresa” por el “Banco”, por concepto de intereses, cobros realizados en su nombre o cualquier otro concepto,
- Errores u omisiones por parte de los “Bancos”.

2.5.5 Libro de cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar están constituidas por créditos a favor de las empresas, correspondientes a las ventas, prestación de servicios y demás operaciones normales, incluyendo cuentas de clientes no garantizadas, efectos o documentos por cobrar, aceptaciones de clientes y montos acumulados o no facturados por los cuales pueden expedirse o no facturadas con posterioridad.

El crédito se ha extendido en los negocios modernos, y ya es casi imposible sostener un volumen razonable de ventas sin concederlo. El vendedor tiene que financiar a su comprador y la deuda debe permanecer en los libros hasta que se cobre o se cancele por incobrable. Las cuentas a cobrar se incluyen en el activo circulante solamente los montos a cobrar nacidos de las operaciones del negocio, los cuales se espera convertir en dinero durante el ciclo operativo.

El origen de esta partida es la venta a crédito de mercancías, las empresas mercantiles y manufactureras, o de servicios en las empresas de servicios públicos y profesionales, hoteles e instituciones similares. Se carga a la cuenta del cliente el precio de las mercancías despachadas o de los servicios prestados, y se le abonan los pagos recibidos. El saldo representa un derecho legítimo de la empresa a percibir el dinero por él expresado.

Este libro tampoco es un libro contable exigido por la legislación guatemalteca, es solamente un auxiliar para mejorar sus movimientos financieros internos, por lo que su importancia es alta.

2.5.6 Control de Inventarios

Un inventario lo constituyen todos aquellos bienes que le pertenecen a la empresa bien sea comercial o mercantil, los cuales los compran para luego venderlos sin ser modificados. En esta cuenta se mostrarán todas las mercancías disponibles para la venta.

Con el fin de registrar y controlar los inventarios, las empresas adoptan los sistemas pertinentes para valuar sus existencias de mercancías con el fin de fijar su posible volumen de producción y ventas.

El Inventario representa la existencia de bienes muebles e inmuebles que tiene la empresa para comerciar con ellos, comprándolos y vendiéndolos tal cual o

procesándolos primero antes de venderlos, en un período económico determinado. Deben aparecer en el grupo de Activo Circulante dentro del Balance General.

2.6 Procedimiento para la inscripción legal de una pequeña empresa en Guatemala.

2.6.1 Registro Mercantil: El primer paso para legalizar la empresa es investigar en el Registro Mercantil si no existe otra empresa registrada con el mismo nombre que se tiene para el nuevo negocio. En el Registro Mercantil es donde se registra la patente.

La Patente de Comercio es la licencia o autorización que esta institución le da a toda persona que decida dedicarse a actividades comerciales.

2.6.1.1 Beneficios de la Patente:

- Autorización legal para dedicarse a actividades empresariales.
- Respaldo para trámites legales.
- Respaldo para trámites diversos como: abrir cuentas bancarias, solicitar créditos, etc.

2.6.1.2 Pasos para la inscripción de Comerciante Individual en el Registro Mercantil.

- Solicitar a un contador autorizado una “Certificación de Capital en Giro”.
- Dirigirse a la oficina del Registro Mercantil más cercana.
- Solicitar un formulario de solicitud de Comerciante Individual y Empresa. El valor del formulario es de Q 2.00 (Anexo 7).
- En el mismo lugar se solicita una orden de pago para pagarla en el banco que indique dicha orden. Valor del depósito Q 50.00.
- Con el formulario lleno se autentica la firma con un abogado.

- Se integra un expediente en un folder tamaño oficio con los siguientes documentos:
 - La Solicitud de inscripción de comerciante individual completamente llena.
 - La orden de pago ya cancelada en el banco.
 - La cédula de vecindad o DPI original.
- Se presenta el expediente en las ventanillas receptoras de documentos del Registro Mercantil.
- En el departamento de Operaciones Registrales califican el expediente, proceden a inscribirlo en el libro electrónico de comerciantes y razonan la cédula, haciendo constar la inscripción como comerciante individual y anotan el número de registro, folio, libro, número de expediente y la fecha de inscripción.
- La cédula de vecindad o DPI, pasa al Despacho del Registrador Mercantil General de la República para sello y firma.
- En la oficina del Registro Mercantil entregan la cédula de vecindad o DPI debidamente razonada, donde consta que es un comerciante individual.

2.6.2 Superintendencia de Administración Tributaria –SAT-: Los trámites que se deben realizar para el registro de pequeños negocios y obtener el Número de Identificación Tributaria (NIT), son los siguientes:

- Para la inscripción de un comerciante individual, el trámite establece que el interesado deberá presentarse al edificio de la Superintendencia de Administración Tributaria –SAT- en una de las ventanillas del Departamento de Registro Tributario Unificado (RTU) y solicita inicialmente el formulario de inscripción y actualización de información de contribuyentes en el Registro Tributario Unificado (SAT No. 0014) con un valor de Q 1.00.

2.6.2.1 Requisitos para llenar el formulario SAT No. 0014:

- Para llenar este formulario se deberá usar máquina de escribir o letra de molde.

- No se acepta la presentación del formulario con tachaduras, enmiendas o similares.
- Si se trata de inscripción se utilizará la casilla No. 2 y en el caso de ser una actualización se utilizará la casilla No. 3, anotando en ambos casos una "X".
- Escribir los datos solicitados en "Datos de identificación para persona individual" en las casillas de la No. 05 a la 16 y en "Datos Generales" en la casilla de la No. 27 a la 43, en el caso de que proceda. De lo contrario se escribe una línea para anular el espacio NO utilizado del formulario SAT No. 0014.
- El Comerciante Individual que se inscribe como pequeño contribuyente debe tomar la decisión de cuál será el régimen de Impuesto Sobre la Renta.

2.6.2.2 Requisitos de Inscripción para los contribuyentes.

- Formulario de Inscripción SAT-0014 (Anexo 4) acompañado de los formulario siguientes:
 - o Solicitud de Habilitación de Libros, formulario SAT-0052 (Anexo 5).
 - o Solicitud para acreditación de imprentas en el Registro fiscal de imprentas, SAT-0162 (Anexo 6).
 - o Inscripción en el Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (en caso vaya a contar con 3 o más trabajadores).
- Original o fotocopia legalizada y fotocopia simple de la cédula de vecindad, DPI o pasaporte si fuera extranjero.
- Certificado de calidad de residente en el país, extendida por la Dirección General de Migración, en caso de ser extranjero.
- Constancia de colegiado activo (profesionales liberales) queda en poder de la Oficina o Agencia Tributaria.

2.6.3 Instituto Guatemalteco de Seguridad Social –IGSS-: Es una obligación que toda persona que tenga tres o más trabajadores, inscribirse en el IGSS para tener derecho a los servicios que brinda esta institución.

El patrono o su representante deberá acudir a la las cajas o delegaciones departamentales que les corresponda. Se le entregará un formulario DRTP-001 el cual deberá ser debidamente lleno.

2.6.3.1 Pasos para la inscripción general al IGSS

Los documentos a presentar cuando es una persona como patrono son:

- Fotocopia de cedula de vecindad completa si es guatemalteco y fotocopia del pasaporte completo si es extranjero.
- Fotocopia de Constancia del Número de Identificación Tributaria (NIT).

Al emplear los servicios de 3 o más trabajadores el patrono está obligado a inscribir su empresa en el Régimen de Seguridad Social, debiendo descontar la cuota laboral correspondiente a sus empleados, posterior a la inscripción.

CAPITULO III

PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INVESTIGACIÓN DE CAMPO

De un aproximado de 200 mujeres que conforman la población asociada a Semilla, se obtuvo información de 115, considerándose una muestra representativa, significativa y confiable para los objetivos del trabajo. En cada uno de los municipios los y las pequeñas empresarias tienen características muy parecidas, diferenciándose en aspectos que son importantes pero no relevantes para el presente trabajo como el idioma, productos comercializados y la topografía de los municipios.

Se procedió a elaborar dos instrumentos para recolectar la información; el primero fue una guía de preguntas directas que se estuvo haciendo a las personas encuestadas, obteniendo información interna de sus negocios y los cambios que han obtenido a partir de que comenzaron a trabajar; el segundo instrumento fue una hoja de observación que permitió verificar la información obtenida y en algunos casos evidenciar la mejoría que han tenido en cuando a sus ingresos, educación, salud, vestuario, vivienda, etc. Importantes para determinar el ambiente social en el que se desenvuelven y para medir los resultados de impacto obtenidos con el sistema empresarial en el que trabajan.

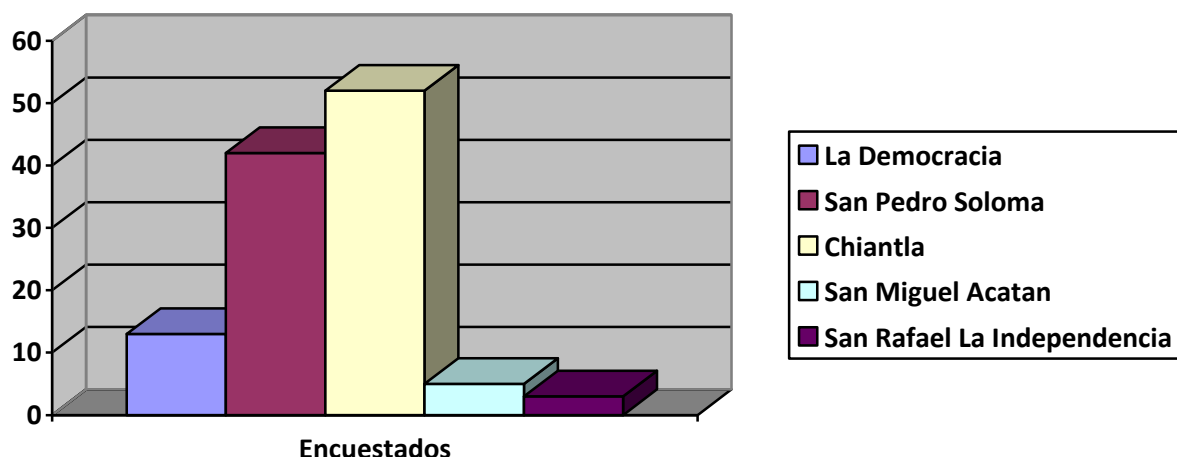
El número de personas objeto de estudio, corresponde al 58% del total que conforma los grupos involucrados en el programa. Los cálculos para garantizar un 90% de confiabilidad de la muestra y un 5% de margen de error indicaron que se debía encuestar a 115 personas microempresarias, éstas en su mayoría apoyadas por su familia por considerar el negocio la principal fuente de ingresos.

La participación de personas asociadas estuvo de la siguiente forma:

Municipio de la Democracia	13
Municipio de San Pedro Soloma	42

Municipio de Chiantla	52
Municipio de San Miguel Acatan	5
Municipio de San Rafael la Independencia	<u>3</u>
Total de participantes	115

Figura 1. Población de grupos de pequeños empresarios encuestados en cada uno de los municipios.



Sobresalen San Pedro Soloma y Chiantla por ser los lugares en los que se cuenta con más número de asociados; igualmente San Rafael la Independencia se diferencia por su bajo número de participantes, las encuestas se basaron en los porcentajes de participación.

Considerando los movimientos de los índices económicos a nivel mundial que afecta la economía de las familias en Guatemala, la generación de fuentes de empleo se hace necesaria para la manutención familiar; la economía Huehueteca está conformada por un alto porcentaje de negocios informales (entre 60 y 80% según informe de PNUD 2006) considerando que anualmente ingresan a la Población Económicamente Activa (PEA) un alto porcentaje de nuevos profesionales graduados a nivel medio y los empleos continúan siendo los mismos o se incrementan en un bajo porcentaje.

En los municipios la situación se agudiza al encontrar grandes carestías de fuentes de empleo, preparación académica y problemas sociales como el alcoholismo, machismo y la discriminación, que limitan el desarrollo económico-social y personal en jóvenes y adultos, haciéndose mas notorio en el sector femenino.

La fuente de ingresos más inmediata para las familias son los pequeños negocios generados con el apoyo de bajo capital proporcionado por algunas instituciones, éstos negocios se integran al sector informal y se generan competencia entre ellos, pues los sectores comerciales por lo regular son los mismos en los que está la mayoría, dejando una parte del mercado para cada uno.

La economía generada es de subsistencia, apenas con las ganancias pueden cubrir sus necesidades familiares más importantes, aspecto que limita la capitalización del negocio y reduce su posibilidad de sostenibilidad a mediano y largo plazo, más bien está condenado al fracaso inmediato, debido a que el capital con el que cuentan se puede terminar al tener necesidades más grandes.

A continuación se hace una clasificación de los aspectos más relevantes en cada uno de los municipios investigados, presentando sus principales Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas; la información proviene del estudio de campo y se presentan en **forma cualitativa** debido a que se dirigió a encontrar los principales problemas presentes en la sociedad micro empresarial y de aquí buscar y presentar una propuesta de solución para mejorar los procedimientos y controles indispensables en busca del desarrollo de las familias.

3.1 MUNICIPIO DE LA DEMOCRACIA

3.1.1 Fortalezas

- Diversidad de actividades comerciales, principalmente agrícolas.
- Sus productos agrícolas son de exportación, éstos se comercializan con países desarrollados como Europa y Estados Unidos de Norteamérica.
- Tiene competitividad agrícola con países como México, Colombia y Brasil, principalmente con café de alta calidad.
- En tiempo de cosecha de productos como el café y la miel de abeja, el sector comercial se ve beneficiado con incremento de compradores.
- Las personas de la Democracia son muy trabajadoras y con muchas ganas de salir adelante, prueba de ello es que existen varias cooperativas y asociaciones en la localidad.
- Es un municipio fronterizo con México, aspecto que aumenta su actividad comercial.
- Se apoyan mutuamente cuando se trata de sacar adelante los proyectos comunitarios.

3.1.2 Oportunidades

- Las actividades agrícolas pueden incrementarse y negociar sus productos nacionalmente y con otros países.
- Existen cooperativas locales que podrían crear formas de apoyo a la actividad comercial a través de financiamientos blandos (baratos).
- Existen productos agrícolas que no han sido explotados en el municipio, tales como la miel de abeja, hortalizas y otros productos propios del clima cálido.
- Los precios internacionales de sus productos han estado incrementándose en los últimos años, principalmente del café.
- Su cercanía con México, puede favorecer el comercio legal sostenible a largo plazo.

- Posibilidad de asociarse en grupos formales para comercializar los productos más sobresalientes del lugar.

3.1.3 Debilidades

- Falta de conocimientos para administrar un pequeño negocio.
- Un 99% de su comercio local es informal (fuente: investigación propia)
- No cuentan con ninguna clase de asesoría profesional.
- Tienen poco interés en capacitarse o mejorar sus conocimientos administrativos y empresariales.
- Existe mucha desigualdad social.
- Su ingreso per-cápita en el 2006 era de Q 2.00 al día¹⁴.
- Las ganancias obtenidas en su actividad empresarial las usan para sus gastos familiares, limitando cualquier posibilidad de reinversión, aspecto que anula cualquier posibilidad de desarrollo.
- No les gusta la idea de llevar controles contables, administrativos ni fiscales en su negocio.
- Cuentan con poco capital de trabajo por la cantidad de requisitos que solicitan las entidades financieras y que no pueden cumplir.
- Tienen miedo a obtener financiamiento por los riesgos que llevan implícitos y a la posibilidad de perder lo poco que tienen.
- Tienen una economía de subsistencia en la que solamente obtienen ingresos para cubrir sus necesidades básicas familiares.
- La juventud egresada de los establecimientos educativos, no se interesan en crear negocios personales, más bien, les interesa ocupar un cargo en empresas privadas o instituciones públicas en las que pueden ocupar un cargo de oficina.
- Falta de conocimientos para diversificar sus productos, con lo que podrían ampliar sus oportunidades de negocios.

¹⁴ [4]

3.1.4 Amenazas

- Falta de oportunidades para vender sus productos localmente.
- Su desarrollo económico-comercial es lento o nulo.
- Existen pocas opciones de financiamiento blando en el municipio.
- Los costos crediticios en el municipio son muy elevados.
- La rotación de sus inventarios es muy baja y sus gastos exceden sus ingresos lo que los puede llevar a la quiebra a corto plazo.
- Las actividades ilícitas absorben a mucha parte de la juventud por falta de oportunidades.
- Falta mucho apoyo de las autoridades para elaborar proyectos empresariales para los pequeños comerciantes.
- El deterioro ambiental afecta grandemente al municipio; el problema de la basura afecta a los pequeños empresarios, principalmente si venden comida.
- Por ser un municipio fronterizo con México, aumenta el contrabando de productos de mala calidad provenientes de ese país.
- La carestía en las necesidades básicas en la población limitan cualquier impulso empresarial que se desee hacer.



Figura 2. Grupo de participantes en actividad de capacitación.

3.2 MUNICIPIO DE CHIANTLA

3.2.1 Fortalezas

- Es un municipio cercano a la cabecera departamental, por lo que la adquisición de mercadería y la venta es más accesible.
- Es un lugar considerado turístico por la imagen de la Virgen de Candelaria, visitada por los católicos de todo el país.
- Cuentan con varios bancos del sistema, cooperativas de ahorro y crédito y asociaciones financieras.
- Se dedican a actividades diversas tales como: elaboración y venta de bisutería, venta de ropa y calzado por catálogo, tiendas de consumo, talabarterías (elaboración de productos de cuero de res), tortillerías, elaboración y venta de comida, venta de joyería, etc.
- Cuentan con una buena parte de la población preparada en el aspecto profesional.
- En algunas familias comparten sus actividades, es decir, se dedican a diferentes trabajos, lo que les permite diversificar sus ingresos.
- Todos los negocios encuestados cuentan con algún apoyo crediticio de las organizaciones instaladas en el municipio.
- Con las utilidades obtenidas en su negocio, han podido estudiar a sus hijos y cubrir otras necesidades indispensables dentro de la familia.
- Algunas organizaciones han trabajado temas como la autoestima, la discriminación, género, racismo, etc., lo que ha mejorado en algunos casos su situación personal y que ha tenido resultados en aspectos como servicio al cliente y mercadeo, temas que se han tomado para ampliar la cobertura de sus mercados, principalmente en aquellos que tienen qué ver con artesanías.
- Una actividad que se ha tornado rentable para algunos microempresarios es la panadería; pocas personas se dedican a ésta y con algo de esfuerzo pueden vender sus productos obteniendo una utilidad aceptable, aunque para ello deban viajar a otros municipios en donde se han posicionado y sus clientes los esperan

el día y hora que han acostumbrado. Este trabajo requiere de una inversión alta, principalmente si se ha tecnificado para producir en mayor volumen.

- A nivel departamental es el tercer municipio con mejores ingresos per-cápita, Q 25.8 diarios.¹⁵

3.2.2 Oportunidades

- Algunas organizaciones locales han ofrecido oportunidades a micro empresarios tales como: capacitaciones con temas empresariales, créditos con baja tasa de interés y garantías más accesibles que el sistema bancario, cantidades en crédito de acuerdo a su posibilidad económica, monitoreo constante para ayudarles a controlar sus ingresos y gastos, posibilidad de organizarse en grupos para ayudarse mutuamente, etc.
- En éste municipio se observa mucho la elaboración de artículos de cuero tales como: cinchos, carteras, billeteras, sombreros, etc. que son muy cotizados en mercados internacionales pero que no han sido aprovechados por falta de conocimiento y asesoría para hacerlo. Son trabajos artesanales que requieren de mucho esfuerzo y dedicación pero que pueden ser muy bien remunerados si se hacen de la forma adecuada.
- Existe variedad de instituciones en la localidad, aspecto que permite a los microempresarios vender sus productos que son de consumo diario, como refacciones, cosméticos, joyería, etc.

3.2.3 Debilidades

- Aproximadamente un 99% del comercio, se desarrolla de manera informal, a pesar de su cercanía con la cabecera departamental.¹⁶
- Cuentan con poco capital de trabajo.

¹⁵ [4]

¹⁶ Fuente: Elaboración propia en base a estudio local.

- Nadie reinvierte sus utilidades en el mismo negocio, siempre las utilizan para cubrir sus necesidades familiares, aspecto que no permite el crecimiento de su micro empresa.
- Tienen mucha necesidad de capacitación, pero no quieren invertir tiempo ni recursos económicos en ella.
- Un bajo porcentaje ha logrado sobresalir con su negocio y lo ha incrementado a través de los años con la inversión de recursos propios.
- Nadie conoce el capital exacto que tiene invertido en su negocio ni cuál es su utilidad mensual y/o anual.
- La cantidad en crédito a la que pueden acceder en las instituciones financieras es muy baja, porque no cumplen con los requisitos que éstas solicitan.
- No tienen liquidez económica; esto se puede observar en el tamaño del negocio y en cálculo de la inversión que podrían tener, comparándolo con el capital que consideran tener invertido. Sus recursos son limitados y se ven forzados a obtener nuevos compromisos para cubrir otros adquiridos con anterioridad.
- En su gran mayoría han cambiado constantemente su actividad comercial, esto deja ver la escasez de habilidades técnicas en determinado campo y su experiencia reducida en uno u otro sector.
- Han comenzado su negocio solamente para aprovechar algún proyecto que les motivó a obtener financiamiento, esto ha permitido que no centren sus esfuerzos en incrementar su actividad empresarial.
- En repetidas ocasiones comentan que ya no tienen el capital que obtuvieron en crédito y deben acudir a otras personas para que les apoyen en el pago del mismo.
- Un 100% de los negocios son administrados empíricamente, carecen de preparación administrativa alguna.
- En actividades rentables solamente pueden invertir quienes han acumulado cierto capital o que han obtenido créditos fuertes para la compra de maquinaria y herramientas de trabajo; quienes lo hacen artesanalmente lo pueden lograr con menos inversión pero su producción es menor y requiere mayor esfuerzo.

- En algunos casos los pequeños negocios que han generado los tienen como segunda opción de ingresos en su hogar debido a que tienen un trabajo estable en otro lugar, no dedican el tiempo suficiente a su actividad micro empresarial; ésta situación afecta grandemente sus objetivos de negocios.
- Algunos microempresarios tienen negocios que no son constantes, tales como la compra y venta de animales, transacciones que hacen únicamente en días y lugares de plaza, siendo esto una o dos veces por semana.
- Algunas actividades empresariales han sido heredadas y no creadas por ellos mismos, lo que no ha permitido que le tengan el mismo aprecio y ganas de hacerlos crecer.
- Las familias en comunidades rurales son muy grandes, las parejas de esposos llegan a tener hasta 12 hijos, lo que no permite que su economía mejore y la educación se mantenga en niveles muy bajos.

3.2.4 Amenazas

- Al entregar el capital de trabajo que tienen en financiamiento, se pueden quedar sin negocio debido a que se quedarían sin recursos para seguir invirtiendo por el consumo habitual de sus utilidades.
- Las instituciones financieras pueden cerrar cualquier oportunidad de crédito a los microempresarios por el riesgo que para ellos implica el otorgamiento de los mismos; deben hacer grandes esfuerzos para colocar las cantidades monetarias que les exigen los altos ejecutivos, mismas que podrían hacerlo con menor esfuerzo en otro sector empresarial que sea más grande.
- La cercanía a la cabecera departamental permite que muchos consumidores viajen constantemente en búsqueda de mejores precios y variedad de productos en los mercados instalados en ella.
- Los problemas económicos mundiales han generado reducción en la actividad empresarial a todo nivel.



Figura 3. Veladoras de parafina elaboradas por una asociada para la venta en el mercado local.



Figura 4. Elaboración de arreglos florales, fuente de trabajo de una asociada.



Figura 5. Horno artesanal utilizado por una asociada para elaborar el pan que vende a diario en su municipio.

3.3 MUNICIPIO DE SAN PEDRO SOLOMA

3.3.1 Fortalezas

- En el municipio hay varias organizaciones crediticias entre bancos, cooperativas y asociaciones financieras.
- Un alto porcentaje de los microempresarios cuenta con capital de trabajo, una parte de éste es en crédito.
- Es un municipio muy comercial y de los más fuertes económicamente hablando de la región norte del departamento de Huehuetenango.
- La mayoría de las familias de San Pedro Soloma cuentan con familiares en Estados Unidos de Norte América, lo que les beneficia con ingresos provenientes de las remesas familiares, éste aspecto hace que las microempresas, en muchos casos las tienen para mantener una actividad localmente y obtener ingresos extras.

- Por ser un área comercial, los ingresos de los microempresarios se mantienen casi estables, lo que hace que la sostenibilidad de las familias sea aceptable y que mejore considerablemente.
- Tienen variedad de actividades y productos a vender, tales como: panadería, compra y venta de animales, venta de carne, elaboración y venta de artesanías, abarroterías, compra y venta de prendas de vestir, tortillerías, joyerías, entre otras.
- Los que cuentan con crédito para la inversión, en pocas ocasiones han quedado mal con sus pagos, aspecto que les permite mantener las puertas abiertas en las instituciones financieras de la localidad.
- Cuentan con un buen porcentaje de capital propio invertido en su negocio.
- Es un municipio con altos índices demográficos.

3.3.2 Oportunidades

- Algunas familias de las áreas rurales del municipio elaboran artesanías como trajes típicos, morrales, cubrecamas, etc., éstos son productos que pueden fortalecerse para lograr la exportación hacia países desarrollados a quienes les pueden interesar.
- Cuentan con grandes extensiones de tierra, lo que les puede permitir incrementar y mejorar sus actividades agrícolas para el comercio nacional y extranjero.
- Por ser el centro comercial de la región Norte del departamento de Huehuetenango, muchas personas de municipios vecinos viajan constantemente a realizar sus compras a éste, lo que se puede aprovechar para ofrecer más diversidad de productos y servicios.

3.3.3 Debilidades

- La mayoría de microempresas venden productos de consumo local, en muy pocas ocasiones se consideran productos para consumo nacional o para exportación.
- Sus utilidades no las reinvierten en sus negocios, lo que hace que se mantengan con economía de subsistencia.
- Dependen en un alto porcentaje de las remesas familiares, considerándose un riesgo en caso las personas migrantes sean deportadas y tengan que mantenerse de otra actividad local, aspecto que no se ve fortalecido actualmente.
- Los microempresarios no cuentan con ningún tipo de control interno que pudiera determinar el capital invertido, sus ventas, sus compras, sus ganancias, etc.
- El poco conocimiento administrativo y empresarial con el que cuentan lo han adquirido a través de la experiencia, la aplican empíricamente al igual que en otros municipios.
- Les interesa muy poco los eventos de capacitación y apoyo de éste tipo que puedan ofrecerles organizaciones públicas y privadas para la mejora de sus negocios.
- La mayoría han cambiado de actividad varias veces, lo que indica que no tuvieron algún tipo de preparación antes de comenzar su actividad comercial.
- Para elaborar artículos típicos necesitan mucho capital, los que no cuentan con ello se ven reducidos en la fabricación pues sus costos son muy altos y no les permite mantener constante su trabajo y no tienen disponibilidad de productos para la venta.
- Se ven casos en los que se han ido terminando el capital de trabajo con el que contaban por falta de controles y se les han presentado necesidades fuertes las que les han obligado a tomar de su capital.
- No tienen suficiente liquidez financiera para mantener al día sus pagos y cubrir sus necesidades personales.

- Se marca notablemente el machismo dentro de las parejas de esposos y por ello se han convertido en negocios mal administrados por falta de acuerdos sobre el manejo de los mismos.
- El ingreso per cápita de éste municipio es de Q 21.3 diarios.¹⁷

3.3.4 Amenazas

- Los altos índices de deportación que está realizando Estados Unidos hacia el país podría reducir los ingresos familiares y depender solamente de sus actividades locales, careciendo de experiencia para ello.
- Los grandes problemas económicos a nivel mundial que afecta a todas las familias guatemaltecas.
- El deterioro ambiental que afecta las vías de comunicación y las tierras aptas para producción agrícola.
- La falta de apoyo de las autoridades locales para impulsar proyectos en beneficio del sector micro-empresarial y productivo de la región.



Figura 6. Horno industrial para elaborar pan y pasteles en un pequeño negocio de San Pedro Soloma.

¹⁷ [4]



Figura 7. Un pequeño negocio de carpintería propiedad de un asociado.



Figura 8. Carnicería propiedad de un asociado en el municipio de San Pedro Soloma.

3.4 MUNICIPIO DE SAN MIGUEL ACATÁN

3.4.1 Fortalezas

- Cuentan con apoyo de organizaciones locales para la inversión en pequeñas empresas.
- Gran parte de la población tiene familiares en Estados Unidos, favoreciendo el envío de remesas familiares para la sostenibilidad de los hogares.
- Es una región apta para el cultivo de café y otros productos agrícolas propios del clima frío.
- Existen grupos de mujeres organizados, quienes se apoyan mutuamente para administrar sus negocios.
- Cuentan con variedad de giros empresariales, entre ellos: tiendas de consumo, venta de carnes, crianza de animales de engorde, producción de café, etc.

3.4.2 Oportunidades

- Se puede incrementar la producción y comercialización de café y otros cultivos propios de la región.
- La búsqueda de recursos en organizaciones financieras aprovechando la organización de mujeres con las que cuentan.
- Tienen una economía que está en crecimiento por contar con otros municipios vecinos con menor movimiento comercial.
- Cuentan con organizaciones financieras locales entre bancos, cooperativas y asociaciones.
- Pueden mejorar la organización entre hombres y mujeres para tratar de exportar productos con mejores oportunidades como el café y la miel de abeja.

3.4.3 Debilidades

- La existencia del alcoholismo en la mayoría de hogares entre hombres y jóvenes es muy alta, debiendo ser la mujer quien toma el liderazgo económico de las familias.
- Poco nivel de educación, no cuentan con institutos básicos ni diversificados, debiendo buscar establecimientos educativos en otros municipios o la cabecera departamental.
- El capital de trabajo con el que cuentan es muy bajo, lo que no permite que incrementen su actividad comercial y manteniendo solamente los créditos recibidos de las organizaciones que les han apoyado.
- Poco interés por capacitarse y mejorar su formación empresarial.
- Existen muchos hogares en los que solamente la mamá es quien los sostiene porque el padre de familia ha emigrado o no ha asumido su responsabilidad económica.
- No tienen cultura de ahorro y de reinversión lo que no permite la sostenibilidad de sus negocios.
- El índice per-cápita de éste municipio es de Q 14.9 diarios.¹⁸

3.4.4 Amenazas

- Este municipio está ubicado en una región muy vulnerable a los desastres naturales, en el año 2008 el río que atraviesa el lugar arrasó con el mercado y la mayoría de casas ubicadas cerca de éste, aspecto que podría repetirse en el futuro.
- Cuenta con altos índices de pobreza y pobreza extrema lo que no permite el desarrollo económico, educativo y comercial del municipio.

¹⁸ [4]



Figura 9. Elaboración de textiles por asociadas en San Miguel Acatán.



Figura 10. Asociada vendiendo textiles elaborados por ella, en el mercado de la localidad.



Figura 11. Asociados de la localidad apoyados por la Asociación en la construcción de su negocio.

3.5 MUNICIPIO DE SAN RAFAEL LA INDEPENDENCIA

3.5.1 Fortalezas

- Es un municipio con altos índices demográficos.
- Cuenta con buena actividad comercial local.
- La mayoría de los pequeños empresarios cuentan con experiencia para el manejo de los negocios que han adquirido durante varios años.
- Alto número de los pobladores tienen familiares en Estados Unidos, favoreciendo el ingreso económico a través de las remesas.
- Gran extensión territorial, apta para la diversificación de cultivos comercializables a nivel nacional e internacional.
- Cuentan con grupos de mujeres organizadas quienes se apoyan mutuamente para el manejo de sus negocios.

- El índice per-cápita del municipio es de Q 20.3¹⁹, colocándolo dentro de los mejores 10 del departamento.

3.5.2 Oportunidades

- Municipios vecinos para ofrecer sus productos.
- La diversificación de cultivos para exportación.
- Organizaciones financieras que ofrecen sus servicios de crédito entre los que se encuentran bancos, cooperativas y asociaciones.
- Organizaciones locales y departamentales que ofrecen sus servicios de asesoría y capacitación en temas relacionados con la empresarialidad.

3.5.3 Debilidades

- Desacuerdos internos en los grupos organizados.
- El capital con el que cuentan es muy bajo.
- Poco interés en adquirir capacitación y asesorías, pues no quieren invertir tiempo y dinero para lograrlo.
- No tienen controles internos que les permita saber la inversión, sus compras, sus ventas, sus inventarios, sus ganancias, etc.
- Altos índices de pobreza y pobreza extrema.
- No tienen mucha variedad en actividades comerciales a las que se puedan dedicar los jóvenes y mujeres.
- Altos índices de alcoholismo en hombres, mujeres y jóvenes.
- Problemas sociales que durante mucho tiempo han permanecido y no han podido solucionarlos.
- Desintegración familiar por la migración de sus integrantes.
- No tienen la cultura de ahorro y reinversión de utilidades, aspecto que condena a los negocios a desaparecer si no cambian la forma de administración.

¹⁹ [4]

3.5.4 Amenazas

- La economía a nivel mundial afecta a todos los hogares guatemaltecos.
- La deportación de migrantes del municipio podría afectar grandemente la economía de las familias.
- El aumento de los problemas sociales, principalmente en la niñez y juventud.
- Los problemas ambientales que constantemente causa desastres naturales y que podrían empeorar la economía del municipio.



Figura 12. Negocio de maíz propiedad de una pareja de esposos asociados a Semilla.



Figura 13. Comedor improvisado en la calle, propiedad de una asociada que después de una tragedia natural, se quedó sin capital para trabajar.



Figura 14. Molino de nixtamal utilizado por una asociada como fuente de ingresos para su familia.

CAPITULO IV

PROPUESTA DE TRABAJO

En el estudio de campo realizado, pudieron determinarse las debilidades económicas y financieras que presenta el sector de la micro y pequeña empresa, considerando como principal problema, que no saben seguir procedimientos y no se interesan por implementar nuevos métodos para la mejora de sus negocios, principalmente se ven muy limitados en cuanto a capacitaciones y asesorías por personas preparadas que podrían mejorar en buen porcentaje, los resultados exitosos a mediano plazo. Se propone como una de las principales soluciones de mejora, la implementación del **Sistema de Incubación de Microempresas**, en el que principalmente deberán enseñarse e implementarse los indicadores financieros y económicos para la mejora social.

4.1 Incubadora de empresas

Una incubadora de empresas es un programa que tiene por objetivo facilitar el surgimiento de emprendimientos o negocios de base tradicional y/o tecnológica brindando asistencia para que las nuevas empresas sobrevivan y crezcan durante su etapa de *despegue*, en la cual son más vulnerables. En general, ofrece por tiempo limitado un espacio físico compartido con otras empresas y una vez vencido éste, las empresas graduadas pueden optar por una nueva localización e independizarse de la incubadora.

La incubadora pone a disposición de las empresas asesoramiento técnico y de gerenciamiento, capacitación y consultoría, financiamiento preferencial, contactos comerciales, acceso a equipos y alquileres flexibles y condiciones de logística tales como la posibilidad de compartir con otras firmas los servicios de agua, energía, comunicación, informática, mantenimiento, limpieza y vigilancia. De este modo, las empresas incubadas pueden acceder a los servicios necesarios para su operación a costos inferiores a los de mercado.

Pero el concepto de incubadora no se reduce a un esquema de dividir gastos o compartir espacios y servicios; se trata de un programa de incentivos a la creación de empresas competitivas en donde los participantes seleccionados comparten experiencias e información entre sí, generando una sinergia que contribuye a la creatividad y a la ganancia de capacidades.

En este marco, cada una de las empresas es asistida y monitoreada separadamente y es incentivada de acuerdo a su propia etapa de crecimiento, necesidades particulares y tamaño relativo, de manera que el estímulo sea oportuno en cada caso. Con frecuencia, también cuentan con la asistencia permanente de alguna institución académica (En Brasil, el 70% de las incubadoras tiene alguna vinculación con universidades).

En estos emprendimientos también se procura la interacción multisectorial y entre organismos públicos y privados así como también el intercambio de conocimientos y experiencias con las instituciones de ciencia y tecnología, impulsando el desarrollo regional y local mediante el estímulo al empleo, la generación de valor agregado, la capacitación y la restructuración industrial.

En las ciudades, las incubadoras de empresas también actúan como un mecanismo de revitalización de ciertas áreas y transforman edificios y espacios subaprovechados en centros de productividad y competitividad. Un dato destacable es que el 75% de las empresas graduadas en Brasil decide permanecer en la misma ciudad, lo que implica que el desarrollo alcanzado a través de las incubadoras en el área tiene un efecto permanente, aun cuando la asistencia se instrumente por un tiempo limitado.

Con el fin de estimular el desarrollo industrial y tecnológico en los países latinoamericanos, la incubación de empresas con participación del Estado puede convertirse en un complemento de la atracción para las inversiones. La participación del sector público en la mayoría de estos emprendimientos se justifica bajo la concepción de que existen fallas de mercado que distorsionan las señales a los

inversores y que implican la no-supervivencia de algunos proyectos que posteriormente se revelarían rentables y podrían generar desarrollo local o regional.

Muchas de estas empresas al iniciarse, enfrentan altos costos fijos, tienen dificultad para acceder al crédito y cuentan con información asimétrica respecto del mercado y la tecnología disponible; otras, como algunas de base tecnológica (empresas de software, productos electrónicos pequeños y de biotecnología en una fase temprana), si bien requieren poco capital inicial y casi ningún equipamiento, participan de mercados con fallas de comercialización y difusión de tecnología, lo que aumenta su riesgo de fracaso. En estos casos, sólo con el apoyo del sector público las empresas innovadoras pueden lograr la supervivencia y el crecimiento posterior.

No obstante existen numerosas incubadoras de empresas de origen privado, generalmente administradas por grupos de inversión. Su principal interés es el rendimiento económico, además de las nuevas aplicaciones y la transferencia tecnológica y de servicios que puedan hacerles. Eventualmente también pueden convertirse en clientes de las empresas incubadas. Estos emprendimientos suelen conllevar un alto riesgo, acompañado por rendimientos esperados también elevados.

En general lo primero que se analiza en un proyecto particular de incubación, es su viabilidad económico-financiera, su capacidad técnica y su potencial de mercado. Cabe destacar que los procesos de innovación son lentos y requieren de planificaciones a mediano y largo plazo, con resultados inciertos. El retorno debe ser apreciado en función de su creación de unidades productivas, generación de empleos y agregación de valor.

El término incubadora utilizado para el sector empresarial, es desconocido en nuestro medio, es un punto muy importante que no se toma en cuenta para comenzar un negocio, quizá con su uso, el riesgo de fracaso se disminuirá.

4.2 Principales Indicadores Financieros a utilizar para el mejoramiento de los emprendimientos empresariales.

Se ha determinado que para apoyar en un alto porcentaje a la economía local a través de la generación de pequeñas y medianas empresas, es necesario considerar nuevas modalidades que tiendan hacia el cambio económico, social y humano, aspectos que deben estar relacionados íntimamente para acrecentar las oportunidades de negocios en una economía moderna y en constante cambio.

Algunos puntos de interés que se consideran sumamente de importancia para lograr ese crecimiento en los municipios objeto de estudio en Huehuetenango son:

- 4.2.1 Establecer un procedimiento de capacitación enfocado en indicadores económicos, financieros y administrativos considerados necesarios para el buen manejo de sus recursos, minimizando el riesgo de fracaso en el corto plazo.
- 4.2.2 Crear formatos de control interno, fáciles de ejecutar y efectivos para reducir el riesgo de pérdida en las pequeñas empresas de la región.
- 4.2.3 Establecer un procedimiento de creación e inscripción legal, generando pequeñas empresas establecidas de forma legal, cumpliendo con los requisitos mínimos solicitados por las leyes mercantiles de Guatemala.

El sistema de la incubación de empresas auto sostenibles no es conocido en el medio, pero es una solución inmediata en la que se podrían fusionar los puntos mencionados anteriormente, garantizando en un alto porcentaje el éxito de los pequeños negocios generados; obviamente el tiempo que implica es mucho mayor para la disponibilidad al público pero también es de mucha influencia en el éxito que se pueda lograr; a continuación se presentan algunos aspectos financieros considerados básicos y fáciles de trabajar para los pequeños empresarios con el apoyo de ayuda profesional a bajo costo, la que debe ser tomado en cuenta en la inversión inicial y el presupuesto de trabajo de cada una de las empresas incubadas.

Nota: Se hace la aclaración que los temas aquí propuestos son de elaboración propia y con datos ficticios, los que sirven únicamente para ilustrar la forma en la que se propone trabajar con las microempresas a incubar.

4.3 Indicadores económicos, financieros y administrativos necesarios para el buen manejo de los recursos.

Se considera que los más importantes son:

4.3.1 Inversión Inicial

Para éste cálculo se debe tomar en cuenta lo siguiente:

- Establecer como mínimo lo que se va a gastar en maquinaria, equipo y herramienta.
- La cantidad de materia prima que va a necesitar para una producción mínima de 3 meses si es que se van a elaborar bienes o servicios.
- El sueldo del propietario y de sus trabajadores de por lo menos 3 meses para garantizar un ingreso en el tiempo de apertura del negocio
- Gastos de instalaciones: reacondicionamiento del local, instalaciones eléctricas, drenajes, etc.
- Gastos de legalización: inscripción en el registro mercantil, registro en la Superintendencia de Administración Tributaria –SAT-, gastos profesionales, Registro Sanitario (si es una actividad alimenticia), Instituto Guatemalteco de Seguridad Social –IGSS- (en caso vaya a tener más de 3 trabajadores), etc.
- Gastos de transporte, si es que va a necesitar transportar materia prima y/o productos.
- Pago de servicios de agua, luz o teléfono para 3 meses.
- Alquiler de local para 3 meses.
- Otros que considere necesarios.

Tabla 2. Se ejemplifica un plan de inversión, considerando los gastos más importantes en los primeros 3 meses de trabajo en la pequeña Empresa.

PLAN DE INVERSIÓN

GASTO	MONTO
Materias primas	
Materiales	
Maquinaria	
Herramienta	
Equipo	
Mobiliario	
Pago de renta 3 meses y depósito	
Pago de agua 3 meses	
Pago de luz 3 meses	
Pago de teléfono 3 meses	
Gastos de legalización	
Reacondicionamiento del local	
Salarios	
Otros Gastos	
Total a Invertir	

Tabla 3. Se presenta el mobiliario mínimo necesario para el sistema de incubación.

Mobiliario y equipo	
computadoras	
Mesas	
Sillas	
Impresoras	
Escritorios	
Mostradores	
Etc.	
Total mobiliario y equipo	-

4.3.2 La forma en la que obtendrá el capital inicial

Regularmente los pequeños empresarios optan por adquirir un crédito en alguna institución financiera, no todas las opciones son buenas, es por ello que se le debe dar una orientación para que su negocio sea rentable y no tenga que pagar buena parte de sus utilidades a los financistas; se sugiere un crédito sobre saldos y con una tasa no arriba del 18% anual, el ejemplo se enfoca a una tabla de pagos con estos datos y un capital prestado de Q 25,000.00 (véase la tabla 4) cantidad que para efectos de este estudio, se considera aceptable para comenzar un negocio.

Tabla 4. Se presenta un ejemplo de tabla de pagos para un crédito de Q 25,000.00 a una tasa de interés anual del 18% sobre saldos y durante un período de 24 meses.

Tabla de Pagos Crédito Micro Empresa

Nombre: XX
Monto: Q25,000.00
Tiempo: 24 meses
Tasa: 18%
Modalidad: Sobre Saldo

No. Cuota	Pago Capital	Intereses	Monto de Cuota	Saldo
				Q 25,000.00
1	Q1,041.67	Q 375.00	Q1,416.67	Q 23,958.33
2	Q1,041.67	Q 359.38	Q1,401.04	Q 22,916.67
3	Q1,041.67	Q 343.75	Q1,385.42	Q 21,875.00
4	Q1,041.67	Q 328.13	Q1,369.79	Q 20,833.33
5	Q1,041.67	Q 312.50	Q1,354.17	Q 19,791.67
6	Q1,041.67	Q 296.88	Q1,338.54	Q 18,750.00
7	Q1,041.67	Q 281.25	Q1,322.92	Q 17,708.33
8	Q1,041.67	Q 265.63	Q1,307.29	Q 16,666.67
9	Q1,041.67	Q 250.00	Q1,291.67	Q 15,625.00
10	Q1,041.67	Q 234.38	Q1,276.04	Q 14,583.33
11	Q1,041.67	Q 218.75	Q1,260.42	Q 13,541.67
12	Q1,041.67	Q 203.13	Q1,244.79	Q 12,500.00
13	Q1,041.67	Q 187.50	Q1,229.17	Q 11,458.33
14	Q1,041.67	Q 171.88	Q1,213.54	Q 10,416.67
15	Q1,041.67	Q 156.25	Q1,197.92	Q 9,375.00
16	Q1,041.67	Q 140.63	Q1,182.29	Q 8,333.33
17	Q1,041.67	Q 125.00	Q1,166.67	Q 7,291.67
18	Q1,041.67	Q 109.38	Q1,151.04	Q 6,250.00
19	Q1,041.67	Q 93.75	Q1,135.42	Q 5,208.33
20	Q1,041.67	Q 78.12	Q1,119.79	Q 4,166.67
21	Q1,041.67	Q 62.50	Q1,104.17	Q 3,125.00
22	Q1,041.67	Q 46.87	Q1,088.54	Q 2,083.33
23	Q1,041.67	Q 31.25	Q1,072.92	Q 1,041.67
24	Q1,041.67	Q 15.62	Q1,057.29	Q (0.00)

4.3.3 Elaboración de Presupuestos

La elaboración del presupuesto es básica para tener una guía de trabajo y permita el control de gastos e ingresos en búsqueda de los resultados planteados. Se presenta a continuación un ejemplo de presupuesto en el que se involucran ventas y los principales gastos que se consideran durante un período de 12 meses, sin embargo, cada negocio debe hacerlo conforme sus necesidades y principales rubros, que le permitirán posteriormente establecer procedimientos de control.

Tabla 5. Ejemplo de presupuesto para una pequeña empresa

PRESUPUESTO "Salon de Belleza XX"
AÑO 2012

Rubro	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Anual
Ingresos													
Peinados	Q3,000.00	Q3,000.00	Q3,000.00	Q3,000.00	Q3,000.00	Q3,000.00	Q3,000.00	Q3,000.00	Q3,000.00	Q3,000.00	Q3,000.00	Q3,000.00	Q36,000.00
Tintes	Q1,500.00	Q1,500.00	Q1,500.00	Q1,500.00	Q1,500.00	Q1,500.00	Q1,500.00	Q1,500.00	Q1,500.00	Q1,500.00	Q1,500.00	Q1,500.00	Q18,000.00
Rayitos	Q2,000.00	Q2,000.00	Q2,000.00	Q2,000.00	Q2,000.00	Q2,000.00	Q2,000.00	Q2,000.00	Q2,000.00	Q2,000.00	Q2,000.00	Q2,000.00	Q24,000.00
Ventas	Q500.00	Q500.00	Q500.00	Q500.00	Q500.00	Q500.00	Q500.00	Q500.00	Q500.00	Q500.00	Q500.00	Q500.00	Q6,000.00
Otros	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00	Q12,000.00
Suma Ingresos	Q8,000.00	Q8,000.00	Q8,000.00	Q8,000.00	Q8,000.00	Q8,000.00	Q8,000.00	Q8,000.00	Q8,000.00	Q8,000.00	Q8,000.00	Q8,000.00	Q96,000.00
Egresos													
Compra mercad.	Q500.00	Q500.00	Q500.00	Q500.00	Q500.00	Q500.00	Q500.00	Q500.00	Q500.00	Q500.00	Q500.00	Q500.00	Q6,000.00
Compra insumos	Q800.00	Q800.00	Q800.00	Q800.00	Q800.00	Q800.00	Q800.00	Q800.00	Q800.00	Q800.00	Q800.00	Q800.00	Q9,600.00
Sueldos	Q4,000.00	Q4,000.00	Q4,000.00	Q4,000.00	Q4,000.00	Q4,000.00	Q4,000.00	Q4,000.00	Q4,000.00	Q4,000.00	Q4,000.00	Q4,000.00	Q48,000.00
Alquiler	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00	Q12,000.00
Energía eléctrica	Q200.00	Q200.00	Q200.00	Q200.00	Q200.00	Q200.00	Q200.00	Q200.00	Q200.00	Q200.00	Q200.00	Q200.00	Q2,400.00
Teléfono	Q150.00	Q150.00	Q150.00	Q150.00	Q150.00	Q150.00	Q150.00	Q150.00	Q150.00	Q150.00	Q150.00	Q150.00	Q1,800.00
Mantenimiento e	Q400.00	Q400.00	Q400.00	Q400.00	Q400.00	Q400.00	Q400.00	Q400.00	Q400.00	Q400.00	Q400.00	Q400.00	Q4,800.00
Depreciaciones	Q400.00	Q400.00	Q400.00	Q400.00	Q400.00	Q400.00	Q400.00	Q400.00	Q400.00	Q400.00	Q400.00	Q400.00	Q4,800.00
Compra revistas	Q100.00	Q100.00	Q100.00	Q100.00	Q100.00	Q100.00	Q100.00	Q100.00	Q100.00	Q100.00	Q100.00	Q100.00	Q1,200.00
Suma Egresos	Q7,550.00	Q7,550.00	Q7,550.00	Q7,550.00	Q7,550.00	Q7,550.00	Q7,550.00	Q7,550.00	Q7,550.00	Q7,550.00	Q7,550.00	Q7,550.00	Q90,600.00
Utilidad Anual													Q5,400.00

4.3.4 Flujo de Efectivo

En la tabla 6, se presenta un ejemplo del flujo de efectivo para un pequeño negocio en un período de 12 meses, considerando los aspectos planteados en el capítulo 2; puede tenerse en cuenta también que se puede proyectar a 2 o más años; sin embargo para efectos de éste estudio, no se considera recomendable por el crecimiento que se puede tener en ese periodo de tiempo y las decisiones que el propietario deberá tomar para mejorar el rendimiento de las utilidades y la reducción de los costos.

Tabla 6. Se presenta un ejemplo de flujo de efectivo proyectado a 1 año.

Flujo de efectivo
 Empresa XX
 Período 2012

Rubro	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ingresos												
Saldo Anterior		Q 600.00	Q 3,200.00	Q (4,200.00)	Q 400.00	Q 1,000.00	Q 7,600.00	Q 6,200.00	Q 8,800.00	Q 10,400.00	Q 13,000.00	Q 20,600.00
Ventas Ordinarias	Q 10,000.00	Q 12,000.00	Q 8,000.00	Q 15,000.00	Q 18,000.00	Q 16,000.00	Q 20,000.00	Q 20,000.00	Q 18,000.00	Q 15,000.00	Q 17,000.00	Q 20,000.00
Total de Ingresos	Q 10,000.00	Q 12,600.00	Q 11,200.00	Q 10,800.00	Q 18,400.00	Q 17,000.00	Q 27,600.00	Q 26,200.00	Q 26,800.00	Q 25,400.00	Q 30,000.00	Q 40,600.00
Egresos												
Compra de mercadería			Q 6,000.00	Q 1,000.00	Q 8,000.00		Q 12,000.00	Q 8,000.00	Q 7,000.00	Q 3,000.00		Q 12,000.00
Alquiler	Q 2,000.00	Q 2,000.00	Q 2,000.00	Q 2,000.00	Q 2,000.00	Q 2,000.00	Q 2,000.00	Q 2,000.00	Q 2,000.00	Q 2,000.00	Q 2,000.00	Q 2,000.00
Sueldos	Q 5,000.00	Q 5,000.00	Q 5,000.00	Q 5,000.00	Q 5,000.00	Q 5,000.00	Q 5,000.00	Q 5,000.00	Q 5,000.00	Q 5,000.00	Q 5,000.00	Q 5,000.00
Energía Electrica	Q 400.00	Q 400.00	Q 400.00	Q 400.00	Q 400.00	Q 400.00	Q 400.00	Q 400.00	Q 400.00	Q 400.00	Q 400.00	Q 400.00
Papelería y útiles	Q 500.00	Q 500.00	Q 500.00	Q 500.00	Q 500.00	Q 500.00	Q 500.00	Q 500.00	Q 500.00	Q 500.00	Q 500.00	Q 500.00
Otros gastos	Q 1,500.00	Q 1,500.00	Q 1,500.00	Q 1,500.00	Q 1,500.00	Q 1,500.00	Q 1,500.00	Q 1,500.00	Q 1,500.00	Q 1,500.00	Q 1,500.00	Q 1,500.00
Total Egresos	Q 9,400.00	Q 9,400.00	Q 15,400.00	Q 10,400.00	Q 17,400.00	Q 9,400.00	Q 21,400.00	Q 17,400.00	Q 16,400.00	Q 12,400.00	Q 9,400.00	Q 21,400.00
Excedente/faltante	Q 600.00	Q 3,200.00	Q (4,200.00)	Q 400.00	Q 1,000.00	Q 7,600.00	Q 6,200.00	Q 8,800.00	Q 10,400.00	Q 13,000.00	Q 20,600.00	Q 19,200.00

4.3.5 Valor Presente Neto –VPN- o Valor Actual Neto –VAN-

En la tabla 7, se da un ejemplo del cálculo del VPN, para un proyecto X utilizando las fórmulas proporcionadas en el sistema Excel, con una tasa de descuento o TMAR del 15%.

Tabla 7. Cálculo del Valor Actual Neto –VAN- conforme el flujo de efectivo presentado en la tabla 6

Cálculo del Valor Actual Neto -VAN-
Empresa XX
Año 2012

<i>Período o de Fondos</i>	
0	(25,000.00)
1	600.00
2	3,200.00
3	(4,200.00)
4	400.00
5	1,000.00
6	7,600.00
7	6,200.00
8	8,800.00
9	10,400.00
10	13,000.00
11	20,600.00
12	19,200.00

VAN	Q48.98
-----	--------

Considerando los datos proporcionados en el flujo de efectivo presentando en la tabla 6, el Valor Actual Neto del ejemplo es mayor que cero (0), por lo tanto podría decirse que el proyecto presentado es aceptable y se puede emprender; se utilizó una inversión inicial de Q 25,000 y una tasa de descuento o TMAR del 15%.

4.3.6 Vida Útil de un Activo

Se recomienda a los pequeños empresarios llevar el control de sus activos fijos para evitar pérdidas considerables ó reposición de equipo antes de lo previsto por falta de mantenimiento o mal uso. A continuación se presenta un ejemplo de cálculo de la depreciación:

Datos importantes:	Activo fijo:	Vehículo
	Porcentaje de Depreciación:	20% anual
	Tiempo de vida útil:	5 años
	Costo:	Q 60,000.00

Tabla 8. Cálculo de depreciación de un activo fijo

Año	Cantidad a Depreciar	Valor del Vehículo
	20% anual	Q 60,000.00
1	Q 12,000.00	Q 48,000.00
2	Q 12,000.00	Q 36,000.00
3	Q 12,000.00	Q 24,000.00
4	Q 12,000.00	Q 12,000.00
5	Q 12,000.00	Q 0.00

Al método de depreciación anterior se le llama **de línea recta**, por ser una cantidad igual la que se deprecia por año. Sin embargo, para vehículos y maquinaria, existe otro método de depreciación calculado conforme las horas de trabajo o kilómetros recorridos, el empresario puede seleccionar cualquiera de los dos métodos según sea su conveniencia.

4.3.7 Tasa Interna de Rendimiento –TIR-

El ejemplo de la tabla 7, puede ayudar a entender de una mejor forma el concepto anterior, se utiliza el flujo de efectivo de la tabla 6 para lograr una mejor comprensión de éste método de evaluación importante para el éxito de un negocio.

Al pequeño empresario le ayuda un cálculo de la TIR porque le indica el tiempo en el que podrá recuperar su inversión, aduciendo que a mayor utilidad anual menor tiempo en el que podrá comenzar a obtener utilidades generadas de su actividad empresarial.

Tabla 9. Ejemplo de cálculo de la Tasa Interna de Rendimiento basándonos en el flujo de efectivo de la tabla 6

Cálculo de La Tasa Interna de Rendimiento -TIR-
Empresa XX
Año 2012

<i>Período o de Fondos</i>	
0	(25,000.00)
1	600.00
2	3,200.00
3	(4,200.00)
4	400.00
5	1,000.00
6	7,600.00
7	6,200.00
8	8,800.00
9	10,400.00
10	13,000.00
11	20,600.00
12	19,200.00

TIR	14.25%
-----	--------

Si la tasa comparativa es del 6% (tasa de interés promedio ofrecida por el sector financiero para una inversión de Q 25,000.00) y la TIR en el ejemplo nos da un resultado del 14.25%, el proyecto de empresa es aceptable siempre y cuando se mantengan las condiciones de reinversión, mantenimiento de las ventas y de los costos, así como una administración eficiente y eficaz. Adicionalmente las condiciones económicas del país deberán continuar como se previeron al momento del estudio de factibilidad.

4.4 Formatos de Control interno de las pequeñas empresas

El desorden encontrado en las pequeñas empresas de nuestro medio, no permite que el desarrollo de la misma sea el adecuado, mismo que es producto de la renuencia al aprendizaje constante y a la creencia de saber como manejar su negocio sin ayuda de nadie más. Por lo anterior se consideran necesarios algunos controles internos básicos para apoyar los negocios que tengan la posibilidad de participar dentro de un proyecto de incubación de empresas.

4.4.1 Control de compras y ventas:

A continuación se presenta un ejemplo de la forma en que se deben llevar todos los registros contables de un pequeño contribuyente, obligados por la SAT:

Tabla 10. Cuadro de control interno para el control de las compras de productos para la venta.

Empresa XX
Libro de Compras

Fecha	Proveedor	No. De Factura	Valor	Iva	Total Factura
01/12/2011	Almacén los Tres Hermanos	125	Q 345.00	Q 41.40	Q 386.40
10/12/2011	Tienda la mejor	267	Q 86.00	Q 10.32	Q 96.32
Totales			Q 431.00	Q 51.72	Q 482.72

Tabla 11. Cuadro de control interno para las ventas diarias.

Empresa XX
Libro de Ventas

Fecha	Cliente	No. De Factura	Valor	Iva	Total Factura
01/12/2011	Juan José Orizabal	78	Q 80.00	Q 9.60	Q 89.60
05/12/2011	Pedro Arnoldo Crisóstomo	79	Q 60.00	Q 7.20	Q 67.20
09/12/2011	Priscila María Pereira	80	Q 90.00	Q 10.80	Q 100.80
Totales			Q 230.00	Q 27.60	Q 257.60

4.4.2 Libro de caja

Libro auxiliar que no es exigido por la SAT pero que es necesario para saber el manejo diario de efectivo dentro del negocio.

Tabla 12. Ejemplo de libro caja, empresa X, mes diciembre 2011

Carpintería XX

Libro de Caja

Mes: Diciembre

Año: 2011

Fecha	Concepto	Entradas	Salidas	Saldo
dic-02	Saldo inicial			Q250.00
dic-05	Venta de 1 mueble	Q500.00		Q750.00
dic-10	Compra de material		Q350.00	Q400.00
dic-15	Compra de pintura		Q100.00	Q300.00
dic-20	Venta de 3 sillas	Q90.00		Q390.00

4.4.3 Libro de Bancos

En la tabla 13, se presenta la forma en la que se trabaja un libro de bancos en formato Excel, en éste se registran los depósitos, giro de cheques, notas de débito y notas de crédito, aunque también puede llevarse físicamente; por ser un libro auxiliar tampoco requiere de autorización de la SAT.

Tabla 13. Ejemplo de Libro Bancos, mes Diciembre 2011

Empresa XX
 N.I.T. 3436289-4
 LIBRO DE BANCOS DICIEMBRE 2011
 CUENTA No. 3398001977 BANCO: xxx
 (CANTIDADES EXPRESADAS EN QUETZALES)

					Saldo a la fecha
Saldo mes anterior					Q 18,540.00
Concepto	Fecha	No. de Doc.	Depósito	Cheque	
Compra de mercaderia	04/12/2011	291		Q 2,000.00	Q 16,540.00
Venta del día	05/12/2011	239487	Q 4,000.00		Q 20,540.00
Venta del día	06/12/2011	586785	Q 1,500.00		Q 22,040.00
Pago de alquiler	07/12/2011	292		Q 600.00	Q 21,440.00
Compra de mercaderia	09/12/2011	293		Q 6,000.00	Q 15,440.00
Etc.					

4.4.4 La Conciliación Bancaria

Es un control obligatorio para las empresas porque refleja los movimientos bancarios que se hicieron durante el mes, se concilia con el estado de cuenta del banco para identificar los depósitos y cheques que aun están pendientes de registro en la cuenta.

Tabla 14. Propuesta de formato para conciliación bancaria

Empresa XX
N.I.T. 3436289-4
CONCILIACION BANCARIA al 31 DE DICIEMBRE DE 2011

CUENTA 3398001977	BANCO: BANRURAL		
	(CANTIDADES EXPRESADAS EN QUETZALES)		
Saldos según libros	15,440.00		
(+) Cheques en circulación	3,000.00		
(+) Notas de Crédito Operadas por el Banco			
(-) Notas de Debito operadas por el Banco			
(+) Depósitos en Tránsito	500.00	18,940.00	
 Saldo según estado de cuenta		18,940.00	
CHEQUES EN CIRCULACION			
# DOCTO	FECHA	NOMBRE	VALOR
294	20/12/11	Juan Pedro Martínez	1,500.00
295	25/12/11	Maria del Carmen Fonseca	1,500.00

4.4.5 Libro de cuentas por cobrar

Un ejemplo de cuentas por cobrar se presenta en la tabla 15, la forma de trabajarlo es muy similar al libro de caja puesto que se conforma de 5 columnas; fecha, concepto, cargos, abonos y saldo, su función es mantener controlado el movimiento de los clientes, tanto pagos como nuevos créditos que se han otorgado en el caso de las empresas que venden productos.

Tabla 15. Control para una cuenta de cuentas por cobrar o clientes.

Empresa XX
Libro de Cuentas por cobrar (clientes)
Cliente: Ambrocio García
Código: 25-2011

Fecha	Descripción	Valor Venta	Abono	Saldo
01/10/2011	Venta de puerta de metal	Q 800.00	Q 400.00	Q 400.00
25/11/2011	Venta de mueble de sala	Q 3,500.00	Q 800.00	Q 3,100.00
02/12/2011	Abono a cuenta		1000	Q 2,100.00
Etc.				

4.4.6 Control de Inventarios

Es necesario saber el producto con el que se cuenta e identificar las carencias para hacer nuevas compras; refleja los productos que mayor movimiento tienen y que mejores utilidades puedan generar. Un producto que no se vende es pérdida de recursos y con el inventario se puede identificar.

Tabla 16. Inventario de mercaderías empresa XX

Empresa XX
Control de Inventario de Mercaderías
Al 31 de diciembre del 2011

Código	Artículo	Cantidad	Valor individual	Valor Total
1	Camisas	25	50	Q 1,250.00
2	Pantalones	30	75	Q 2,250.00
3	Playeras	22	25	Q 550.00
4	Sueteres	12	60	Q 720.00
	Etc.			
Total Inventario				Q 4,770.00

CONCLUSIONES

1. Los principales problemas con los que se encuentran pequeñas empresas de los municipios investigados son:
 - a) Pocas oportunidades de crédito.
 - b) Poco o nulo interés de los pequeños empresarios en capacitarse.
 - c) Ningún apoyo de instituciones gubernamentales y no gubernamentales para incentivar el comercio local.
 - d) No tienen ningún tipo de control escrito de sus recursos y del movimiento comercial que realizan.
 - e) Altas tasas de interés y requisitos inalcanzables para obtener créditos en las organizaciones financieras del país, principalmente el sistema bancario.
 - f) Ningún conocimiento para el manejo financiero de su negocio y poco interés en investigar y mejorar la administración de los recursos.

2. En Guatemala las pequeñas empresas están catalogadas dentro del comercio informal, limitando altamente las oportunidades de desarrollo económico de las familias involucradas en los negocios, aspecto que se refleja en las limitantes sociales de los sectores más vulnerables.

3. Las estrategias fiscales utilizadas por la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT) afectan a los pequeños empresarios, aspecto que desmotiva a estos para tributar y aprovechar las ventajas que les daría el hecho de contar con documentación legal y facturas. Estas ventajas podrían ser: incremento de ventas al menudeo, negociaciones al mayoreo con organizaciones y empresas a nivel nacional, formulación de nuevos proyectos, incremento de crédito comercial, apoyo técnico y administrativo de cooperaciones nacionales e internacionales, etc.

4. Los problemas sociales que afectan al país (delincuencia, alcoholismo, machismo, maltrato intrafamiliar, etc.) anulan totalmente cualquier iniciativa empresarial generada desde el seno de los hogares y limitan los beneficios que se obtienen con los ingresos y conocimientos adquiridos en su participación económica.
5. Son pocas las organizaciones que cuentan con proyectos para generar pequeñas empresas; algunas de éstas se están inclinando hacia el apoyo a la mujer, pues han concluido en que es ésta quien administra la economía del hogar y es mejor administradora de los recursos familiares.
6. Todos los negocios trabajan empíricamente, tienen mucho desorden en sus recursos y se limitan a obtener lo necesario para la subsistencia de sus familias. No se piensa en mejorar económicamente o en aumentar el tamaño de sus negocios abriendo sucursales o ampliar el local que tienen actualmente.
7. En todos los municipios estudiados se repiten los mismos fenómenos: falta de oportunidades, poca motivación para hacer crecer los negocios, poco capital de trabajo, bajo aprovechamiento de los recursos disponibles, poco interés por capacitarse, entre otros.
8. La capacidad empresarial dentro de las PyMEs, es muy baja, los procedimientos establecidos no permiten el involucramiento de nuevas técnicas y modalidades de aprendizaje, limitan grandemente la expansión de los negocios y por ende, las oportunidades de comercialización a nivel nacional se ven muy reducidas.

RECOMENDACIONES

1. Implementar el método de Incubación de pequeñas empresas para garantizar el buen funcionamiento de las mismas por largo tiempo. Dentro del procedimiento de incubación se capacita y asesora a los incubandos en temas financieros, económicos, legales, de mercadeo, de recursos humanos, etc. Pero principalmente se debe trabajar en un cambio de conducta, abrir la mente y presentar las ventajas que pueden tener se contar con un proyecto de éste tipo.
2. Se debe dar mayor énfasis a los indicadores financieros y económicos cuando se realiza un proceso de incubación, lo que permitirá un mayor control y conocimiento sobre la situación antes, durante y después de la incubación empresarial y permitirá un impacto positivo dentro de la población.
3. Implementar planes de acción en los pequeños empresarios para mejorar la administración de los recursos y la mejora en la venta de productos y servicios con el fin de satisfacer las necesidades demandadas por la población consumidora.
4. Crear un plan de financiamiento que involucre diferentes alternativas existentes en el medio, con el objetivo principal de capitalizar los negocios en desarrollo y cubrir las necesidades de nuevos emprendimientos. Este plan debe mostrar las ventajas y desventajas de los diferentes tipos de crédito, las tasas de interés, las cuotas de pago, la rentabilidad a través del tiempo, etc. Con fines de crear beneficio social sin afectar a los consumidores.
5. Cada pequeña empresa generada debe tener un análisis individual, previo a recomendar un plan de capacitación antes, durante y después de los proyectos; dentro de los temas deberá darse mayor énfasis a lo financiero y económico, para buscar el seguimiento a la propuesta de satisfacción de necesidades básicas micro empresariales.

6. Para crear un proyecto de incubación de pequeñas empresas, es necesario trabajar previamente en la creación de conciencia y cultura en los y las emprendedoras. Además es indispensable crear conocimiento para la buena administración y el éxito empresarial.
8. El sistema de incubación de empresas mejorará la situación empresarial para la gente de nivel bajo y medio de Huehuetenango; garantizando un porcentaje más alto de éxito del que actualmente se tiene, debido a que se tendrá apoyo profesional y con mejores conocimientos que se aplicarán en el trabajo diario de las personas involucradas.
9. Presentar propuestas de apoyo para la creación de incubadoras de empresas, a instituciones que cuentan con financiamiento extranjero y que tienen experiencia de proyectos similares; además, solicitar apoyo gubernamental aunque esto implique un atraso en la ejecución del proyecto. La intención es crear la necesidad de programas de incubación de microempresas para el desarrollo de los emprendedores locales, con ello se minimizará el desempleo porque estarán generando ingresos propios y no tendrán que esperar oportunidades de empleo en las empresas locales.
10. El proceso de incubación pasa por varias etapas: la postulación, la pre-incubación, incubación y post-incubación. Es necesario que el desarrollo de cualquier proyecto de éste tipo sea con toda la formalidad del caso para garantizar el éxito esperado.

BIBLIOGRAFÍA

1. Gitman, Lawrence J. Principios de Administración Financiera. Editorial Pearson Educación. Octava Edición, México 2000.
2. Baca Urbina, Gabriel. Evaluación de Proyectos. Editorial Mc Graw Hill. Quinta edición, México 2006.
3. Rodriguez Cairo, Bao García, Cárdenas Lucero. Formulación y Evaluación de Proyectos. Editorial Limusa. Primera Edición, México 2008.
4. Centro de Estudios y Documentación de la Frontera Occidental de Huehuetenango –CEDFOG- Huehuetenango en Cifras. Editorial Serviprensa S.A. Primera Edición, Guatemala 2008.
5. Instituto Técnico de Capacitación y Productividad –INTECAP-. Administración Básica. División Técnica de Intecap. Segunda Edición, Guatemala 2008.
6. Muñiz, Luis. Control Presupuestario, Planificación, elaboración, y seguimiento del presupuesto. Editorial Profit. Única Edición, México 2009.
7. Weston J.F,Brigham E.F. Finanzas en Administración. Editorial Interamericana. Séptima Edición, tomos 1 y 2, México 1984.
8. Soto, L. Indicadores Financieros, 2008.
9. Salvatore Dominick . Microeconomía, Editorial Mc Graw Hill. Tercera Edición, México 1992.
10. Burkett Larry. La Familia y sus Finanzas. Editorial Portavoz. Décima Edición. Michigan U.S.A 2008.

11. Samuelson/Nordhaus. Economía, México 1998.
12. Váquiro C. José Didier, Índices Financieros para Pymes. Colombia 2009.
13. Perdomo Salguero, Mario Leonel, Costos de Producción, Ecafya Editores, Tercera Edición, Guatemala 2000.
14. Perdomo Salguero, Mario Leonel, Análisis e Interpretación de Estados Financieros, Editores ECA, Primera Edición 2003.
15. www.aeca.es/pub/on-line , Revisado en Octubre 2011, Estructura financiera de la pequeña empresa, factor determinante con el endeudamiento.
16. www.cietec.org, Revisado en Enero 2012, El Centro de Incubación de Empresas del TEC (CIETEC) es un programa institucional promovido por el Instituto Tecnológico de Costa Rica con la colaboración y apoyo del Grupo Zeta (administrador del Parque Industrial de Cartago) y del Ministerio de Ciencia y Tecnología. Este se encuentra adscrito a la Escuela de Administración de Empresas.
17. http://webccee.url.edu.gt/revistaeco/articulos/num01/pymes_guatemaltecas.pdf Revisado Enero 2012, Las micros, pequeñas y medianas empresas (PYMES) de Guatemala enfrentan un importante reto, ya que presentan un muy bajo nivel de adopción de aplicaciones de cómputo e Internet.
18. <http://mzaghi.wordpress.com/2011/01/24/incubadora-de-negocios-campus-tec-guatemala/> , Revisado Enero 2012, El Campus Tecnológico es un espacio físico en la Ciudad de Guatemala, donde la innovación y la tecnología puedan tener una sede para florecer a niveles de competitividad mundial.

19. <http://www.elperiodico.com.gt/es/20081208/economia/82312> , Revisado Enero 2012, Incubadora de negocios forma a los empresarios del mañana. La Incubadora de Empresas Emergentes de Guatemala (IDEEgt) capacita a 48 jóvenes con ideas innovadoras para que desarrollen su proyecto de negocios.

Anexo No. 1

DESEÑO DE LA INVESTIGACION

1. TITULO DE LA TESIS

“Los Indicadores Económicos y Financieros utilizados como herramientas para el crecimiento de las Microempresas de Asociación Semilla Huehuetenango”

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1 RESUMEN DE LA INTRODUCCION

¿Qué indicadores económicos y financieros son más factibles de analizar para mejorar el crecimiento de oportunidades en el desarrollo sostenible de las micro y pequeñas empresas familiares generadas en Asociación Semilla?

2.2 OBJETIVOS

2.2.1 OBJETIVO GENERAL

Determinar indicadores económicos y financieros que permitan analizar y proponer mejoras en las oportunidades de desarrollo sostenible y con posibilidades de incrementar los ingresos familiares de los asociados de Semilla mediante su participación en programas específicos de apoyo a las PyMEs en los municipios de intervención del departamento de Huehuetenango.

2.2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- a) Estudiar la necesidad de evaluación económica y financiera en el proceso de creación de micro y pequeñas empresas para el logro de oportunidades y beneficios inmediatos de las familias participantes.

- b) Determinar la factibilidad de controles internos financieros dentro de las empresas familiares, en la búsqueda de eliminar la informalidad actual en las que se encuentran.
- c) Buscar alternativas financieras y de mercado que brinden a los y las participantes, posibilidades de desarrollo en su comunidad y su municipio.
- d) Medir el porcentaje de éxito obtenido en el tiempo que tiene la micro y pequeña empresa de estar funcionando y el cumplimiento de sus objetivos y metas iniciales.

2.3 ELEMENTOS DE ESTUDIO

- Indicadores Económicos que intervienen en el desarrollo sostenible de las pequeñas y medianas empresas.
- Indicadores Financieros necesarios para realizar el análisis de las microempresas auto sostenibles en algunos municipios de Huehuetenango.

2.4 DEFINICION DE LOS ELEMENTOS DE ESTUDIO

2.4.1 DEFINICIÓN CONCEPTUAL:

a. **Indicadores Económicos:** Los indicadores económicos, recuperado el 22 de abril del 2010, http://www.economia.com.mx/indicadores_economicos.htm. “El entender, relacionar e interpretar los indicadores económicos ayuda a todos los empresarios y ciudadanos en general a pronosticar el futuro económico y anticiparse a los cambios. La cultura económica ya no es un lujo, sino una herramienta. Es necesario entender éstos indicadores económicos como algo indispensable para crear mejores expectativas en el sector empresarial”

b. Indicadores Financieros: Bedoya J.H. (2007) Indicadores de gestión, recuperado el 22 de abril del 2010, de http://www.degerencia.com/articulo/10_indicadores_financieros. “La alta dirección de una organización debe tomar tres clases de decisiones de carácter financiero: decisiones operativas, de inversión y de financiación. En las tres se resume la función financiera. Estas decisiones deben conducir a resultados y éstos a su vez deben ser medidos a través de los indicadores y sus respectivos índices. Los índices tradicionales, aunque siguen siendo válidos, no reflejan completamente la situación financiera de la empresa, existen nuevos elementos de medición”.

2.4.2 Definición Operacional

Indicadores Económicos:

- Producto Interno Bruto (PIB)
- Inflación
- Devaluación
- Tasas de interés
- Desempleo

Indicadores Financieros:

- La Inversión inicial.
- Forma de obtener el capital inicial.
- Elaboración de presupuestos.
- Flujo de efectivo.
- Valor presente Neto VPN
- Vida útil de un activo.
- Tasa interna de rendimiento TIR.

Controles Internos:

- Control de compras y ventas.
- Libro de caja.
- Libro de bancos.
- Conciliación bancaria.
- Libro de cuentas por cobrar.
- Control de inventarios.

2.5 ALCANCES Y LIMITES DE LA INVESTIGACIÓN

2.5.1 Alcances

Se evaluará el desarrollo obtenido en los negocios de las familias participantes en la asociación y de qué forma podrían mejorar si participan en un programa específico de apoyo a las mipymes, en la cabecera departamental de Huehuetenango y municipios donde se tiene cobertura.

Los temas a trabajar están relacionados directamente con el aprendizaje de las personas para la administración de un negocio familiar; de allí que se pretende dar herramientas de evaluación y control financiero a los pequeños negocios con el fin de crear ventajas competitivas que permitan el mejoramiento económico no solamente de las familias sino de las comunidades.

Se contemplará obtener información de personas que han obtenido diferentes tipos de capacitación técnica y acompañamiento de la Asociación y otras organizaciones del medio, obteniendo sus observaciones sobre las ventajas o desventajas que tiene éste tipo de apoyo y lo que sugieren para la mejora de los programas futuros que se puedan desarrollar a través de Asociación Semilla.

2.5.2 Límites

- a. Una limitante muy marcada es la desconfianza existente en las personas, pues han llegado ofrecimientos de proyectos de organizaciones privadas y públicas, principalmente de personas que tienen aspiraciones políticas que han logrado reunir grupos de personas con ofrecimientos a cambio de un pago o un voto; han adquiriendo compromisos que nunca cumplen, con ello generan desconfianza y mala voluntad en la población.
- b. En el medio existe poco conocimiento en cuanto al tema “Creación de microempresas auto sostenibles”, se deberán implementar procedimientos bajo argumentos poco conocidos. Se podrán utilizar informes del instituto Nacional de Estadística, la Superintendencia de Administración Tributaria, INTECAP, Ministerio de Economía, entre otros. En algunas de estas instituciones existe información desactualizada y en otras (como el Registro Mercantil) la venden; en su mayoría son solamente estadísticas con información cuantitativa pero no cualitativa.
- c. Las personas que conforman el mercado meta, en éste caso, son pequeños comerciantes informales a quienes se les evaluará y se determinará la necesidad y voluntad que tienen para formalizarlas a través de su inscripción en la SAT y a quienes también se podrá apoyar en la gestión de créditos en instituciones del medio con el fin de capitalizar sus negocios; en algunos casos son personas que acaban de empezar un negocio.
- d. El tiempo con el que cuentan las micro y pequeñas empresarias, es una limitante alta, pues cuentan con poco espacio para participar en procesos formales de creación y apoyo a las PyMEs. En su mayoría atienden sus negocios todo el día, todos los días de la semana, argumentando que el tiempo que no están en ellos, es pérdida de recursos, pues no tienen otras personas que atiendan en su lugar.

- e. La poca cultura de formalización existente en el medio, también limita las expectativas de cualquier programa o proyecto de incubación, pues muchas personas en nuestro medio, consideran que no necesitan de conocimientos para comenzar un negocio y con el tiempo se adaptan tanto a la situación, que ya no sienten la necesidad de mejorar.
- f. De los participantes potenciales que se pueden identificar, algunos no saben leer y escribir, esto limita aún más la capacidad para obtener conocimientos, sin embargo, debe buscarse una modalidad para apoyarles en su esfuerzo por salir adelante.

3. APORTE DE LA INVESTIGACIÓN A LA SOCIEDAD

Según datos del Registro Mercantil, en los primeros diez años de haber comenzado los negocios, 8 de cada 10 fracasan, en su mayoría las pequeñas, posiblemente por carecer de planificación y organización. La principal causa considerable es la premura, rapidez y poca preparación que llevó la apertura de los mismos.

Se considera que si existe una etapa de preparación, se pueden obtener mejores resultados a corto, mediano y largo plazo para los negocios familiares en los que se pueda aportar instrumentos y formas de evaluación y control; esto causaría impacto en el desarrollo sostenible del municipio de Huehuetenango como primer ejercicio; mismo que se puede reproducir en otros lugares del país.

La generación de empleos es vital en éste momento en el que la economía mundial generó problemas en muchos lugares, en un alto porcentaje se incluye a Guatemala. Al momento de crear negocios se busca el autoempleo y el mejoramiento en la vida de las familias participantes, mejorando la producción local y diversificando la comercialización; si se logra mejorar la oferta de productos, puede que bajen los precios, aspecto económico que beneficiaría a la

sociedad y estaría mejorando la situación de las familias incubadoras de negocios.

4. METODOLOGIA

4.1 SUJETOS DE LA INVESTIGACION

Dentro de la sociedad existen personas con características especiales, de las que se pueden aprovechar sus cualidades con el fin de mejorar las condiciones económicas y financieras de los pueblos, principalmente de Huehuetenango. Dentro de Asociación Semilla se están atendiendo un grupo aproximado de 200 personas que han comenzado a recibir una preparación sobre creación de micro y pequeñas empresas, éstas de distintos municipios del departamento con el fin de generar autoempleo y puedan aportar recursos a sus familias. Muchas de éstas no saben leer y escribir pero tienen la idea de qué es lo que necesitan para comenzar. De todas estas personas, se estará entrevistando un mínimo del 50%, obteniendo una muestra confiable, representativa y que pueda aportar la información necesaria.

Con éste grupo, la asociación pretende incrementar el número de interesados, quienes deben tener o crear un negocio familiar, se les podrá asesorar en la búsqueda de financiamiento para el mismo y se les estará proporcionando una asesoría constante hasta lograr una certificación de auto sostenibilidad. De todos los participantes en la asociación, ninguno cuenta con capital propio para comenzar su negocio, aspecto que se ha tornado requisito para crear y dar seguimiento como ejercicio de implementación y crecimiento de negocios familiares.

4.2 INSTRUMENTOS PARA RECOPIRAR LA INFORMACIÓN

Por tratarse de una investigación descriptiva, se elaborará un instrumento de recopilación de información que permita identificar los principales problemas económicos, financieros y de control interno que tienen las micro y pequeñas empresas

Además se necesita información de los y las involucradas dentro del proceso de mejoramiento que se pretende implementar, éstos serán:

- 4.2.1 **La Encuesta:** con esto se estará midiendo el conocimiento que cada uno de los microempresarios tiene sobre los indicadores existentes para el control y mejoramiento del económico y financiero de sus negocios. También se estará midiendo el conocimiento de los y las asociadas sobre su mercado, su producto, sus clientes y sus proveedores; con éstos aspectos bien definidos se medirá el grado de capacidad de análisis sobre sus opciones de financiamiento en el medio, las ventajas, desventajas, tasas de interés, plazo, cuotas y otros aspectos importantes al momento de adquirir un crédito dirigido solamente a sus negocios familiares.

La encuesta se estará haciendo a un grupo aproximado de 115 microempresarios y microempresarias, pertenecientes a Asociación Semilla en el departamento de Huehuetenango, con el fin de medir sus capacidades actuales y determinar los aspectos en los que se les puede apoyar con un proceso de capacitación en la búsqueda de un crecimiento económico familiar más acelerado de lo que usualmente obtienen.

- 4.2.2 **Hojas de observación;** Se considera importante obtener información del mismo grupo de 115 negocios, aspectos socioeconómicos, de imagen comercial, educación personal, control financiero de sus negocios, organización y administración en general, con el fin de determinar la aplicación de los

conocimientos adquiridos y su aplicación para obtener un diagnóstico sobre las posibilidades de éxito dentro del proyecto y con relación a la implementación de nuevas técnicas para acelerar el crecimiento de su mercado, de sus ganancias y de sus productos.

También se pretende medir las necesidades de capacitación que puedan tener en determinados temas, indispensables para minimizar los riesgos económicos y financieros que pudieran llevarlos a la quiebra a corto o mediano plazo, creando un mejoramiento en su capacidad empresarial. Con ésta información se estaría pensando en proponer un trabajo que sea sostenible y sustentable para las familias involucradas dentro de la Asociación.

Estas hojas de observación serán llenadas por el investigador de acuerdo a los aspectos observados en su visita a los micro negocios de los y las asociadas.

5. DISEÑO CUANTITATIVO DE LA MUESTRA

En el caso de las encuestas se estará presentando al 60% del total de la población, es decir, a 115 asociados y asociadas de Semilla.

Las hojas de observación se estarán utilizando en el mismo número de negocios, de acuerdo a la siguiente fórmula utilizada cuando se conoce el tamaño de la población:

$$n = \frac{Z^2 * p^1 * q^1 * N}{E^2 * (N-1) + Z^2 * p^1 * q^1}$$

Z = Nivel de confiabilidad	90%
p = Probabilidad	0.50
q = No probabilidad	0.50
E = Error muestral	5%
N = Tamaño de la población	200
n = Tamaño de la muestra	?

$$n = \frac{1.645^2 * 0.50 * 0.50 * 200}{.05^2 * (200-1) + 1.645^2 * 0.50^1 * 0.50^1} = \underline{\underline{115}}$$

Anexo 2


Estructura de la encuesta

Objetivo: Medir el conocimiento y necesidad de las micro y pequeñas empresarias de Asociación Semilla, en cuanto a indicadores para el control y mejoramiento económico y financiero de su negocio.

1. ¿De qué forma se beneficia el país a través del crecimiento de su negocio? a. En mis ganancias b. Con mis clientes c. En mi mercado d. Con mis proveedores e. Otro

REGISTRO MERCANTIL GENERAL DE LA REPÚBLICA GUATEMALA, C. A. Valor al Público, Q. 2.00 de su inscripción a. Art. 2.11 del Acdo. Gub. 207-93 SIN SERIE No. 755220

FORMA RM-1-SCC-C-V



SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN DE COMERCIANTE INDIVIDUAL Y EMPRESA

2. ¿Considera que las tasas de interés que las instituciones financieras del medio le ofrecen, son las adecuadas y le ayudan a crecer en su negocio y en su familia? a. Son muy altas años b. Son regulares c. Son bajas y justas

Señor Registrador Mercantil General de la República. Nombre y Apellidos completos Profesión u Oficio Estado Civil con domicilio en el Departamento de: Consignar dirección completa

3. ¿Que tipo de institución financiera considera que es mejor para adquirir financiamiento, tomando en cuenta la rapidez, la tasa de interés, los requisitos y la proximidad a su microempresa? a. Banco b. Cooperativa c. Otras instituciones privadas de mi propiedad o propiedad de personas particulares

1) Que se me inscriba como comerciante individual 2) Que se me inscriba como comerciante individual 3) Que se me inscriba como comerciante individual 4) Que se me inscriba como comerciante individual

e. Otra NOMBRE COMERCIAL: DIRECCIÓN COMPLETA: OBJETO:

4. ¿Cómo considera que son las utilidades que su negocio le genera, de acuerdo a su inversión, al tiempo dedicado a él y el lugar en el que se encuentra? a. Son los adecuados b. Se pueden mejorar c. Me alcanzan para lo necesario, pero son bajas

Fecha de inicio de actividades: Categoría: Única Sucursal Agencia

Capital: Q. Administrador, Gerente o factor: 1) Si es casado, indique régimen matrimonial 2) Si ya está inscrito como comerciante, indique No. Folio: Libro: 3) Si es persona jurídica, indique No. Folio: Libro: 4) Número de empleados a contratar

5. ¿Qué controles lleva usted en su negocio? a. Contabilidad b. libro informal de ventas c. otro d. Ninguno

Yo el abajo firmante bajo juramento solemne y enterado de las penas relativas al delito de perjurio, declaro que la información proporcionada en este formulario es exacta, y que los documentos adjuntos son legítimos. En caso contrario me responsabilizo de todos los efectos legales contenidos en esta presente declaración.

6. ¿De qué forma se beneficia el país a través del crecimiento de su negocio? a. En mis ganancias b. crédito en el banco c. crédito de algún familiar d. Crédito de una cooperativa e. Otro

AUTÉNTICA:

7. ¿Qué tipo de apoyo de terceras personas ha recibido usted para la creación y crecimiento de su microempresa? a. familiar b. asociación c. Instituciones financieras d. Ningún apoyo

PARA USO EXCLUSIVO DEL REGISTRO

EMPRESA COMERCIANTE

Fecha Inscripción: Expediente: Registro: Folio: Libro:

Clasificación por actividad:

Agricultura Explotación de minas Industria Construcción Electricidad; Gas, Agua

Comercio Transporte y comunic. Financiero Servicio Otros:

DOCUMENTOS QUE DEBEN ACOMPAÑARSE

a) Adjuntar Balance o Certificación en Giro.

8. ¿La capacitación la considera importante para el crecimiento económico y financiero de su microempresa? a. mucho ____ b. poco ____ c. No la considero necesaria ____
9. Los conocimientos que tiene para la formación, administración y control de su microempresa, los ha obtenido: a. de instituciones financieras ____ b. de familiares ____ c. con mi experiencia ____ d. Asociación ____ e. otro ____
10. ¿Qué tipo de inversión está dispuesto a hacer para lograr mejores conocimientos y mejorar la calidad de su negocio? a. económico ____ b. tiempo ____ c. en recurso humano ____ d. otro ____
11. ¿La idea de crear y mantener un negocio, así como su capitalización fue lograda gracias a alguien en particular? a. a mi familia ____ b. a mis amigos ____ c. otra ____ d. fue idea mía ____
12. ¿De dónde proviene la mayoría de los clientes que le visitan? a. mis vecinos ____ b. mis amigos ____ c. personas de mi municipio ____ d. del departamento ____ e. otro ____
13. ¿Qué actividades ha realizado para atraer más clientes a su negocio? a. promocional ____ b. visitas domiciliarias ____ c. ninguna ____
14. ¿La calidad de productos ó servicios que vende en su negocio es aceptable para el tipo de clientes que atiende? a. todos ____ b. algunos ____ c. de pueden mejorar ____ d. no me interesa incluir nuevos productos ____
15. ¿Qué clase de atención le brindan sus proveedores como para pensar en mejorar constantemente en la atención a sus clientes? a. muy buena ____ b. buena ____ c. se puede mejorar ____ d. necesito nuevos proveedores ____

Anexo No. 3

Hoja de Observación

Objetivo: Observar el movimiento comercial y la aplicación de técnicas mínimas en el negocio, con el fin de proponer mejoras en sus conocimientos en temas relacionados con el aspecto financiero y económico a corto y mediano plazo.

1. La visita de clientes es constante

2. La atención al cliente se observa aceptable

3. Se observa que el propietario del negocio lleva un control adecuado de sus ingresos y sus gastos

4. El negocio es conocido en el medio

5. El negocio cuenta con suficientes opciones de financiamiento en el medio donde se encuentra ubicado

PARA LLENAR EL FORMULARIO UTILICE EL INSTRUCTIVO ADJUNTO



FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE INFORMACIÓN DE CONTRIBUYENTES EN EL REGISTRO TRIBUTARIO UNIFICADO

Autorizado por la Contraloría General de Cuentas, según resolución número B-7475 Ctas.; 2738-123-A-17-2000 del 26-04-2000 y Amp. Bm-03774 Ctas.; 2738-123-A-17-2000 del 05-08-2004 y Amp. Bm-05759 Ctas.; 2738-123-A-17-2000 del 26-10-2004. Decreto 1892 del Congreso de la República de Guatemala, C.A.

LUGAR Y FECHA DE PRESENTACIÓN: DÍA <input type="text"/> MES <input type="text"/> AÑO <input type="text"/>		Sin serie		SAT-No.0014 5694838		FORMA 70-SAT-SCC-C-V	
INDICAR: INSCRIPCIÓN <input type="checkbox"/>		ACTUALIZACIÓN <input type="checkbox"/>		NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA (NIT): <input type="text"/> - <input type="text"/>			

DATOS DE IDENTIFICACIÓN (Persona Individual)							
5: PRIMER APELLIDO:	6: SEGUNDO APELLIDO:	7: APELLIDO DE CASADA:	8:	9: PRIMER NOMBRE:	10:	SEGUNDO NOMBRE:	
11: NACIONALIDAD:	12: No. de CÉDULA O PASAPORTE:	13: FECHA DE NACIMIENTO: DÍA <input type="text"/> MES <input type="text"/> AÑO <input type="text"/>			14: FECHA DE FALLECIMIENTO: DÍA <input type="text"/> MES <input type="text"/> AÑO <input type="text"/>		
15: NÚMERO DE COLEGIACIÓN PROFESIONAL:	16: FECHA DE COLEGIACIÓN PROFESIONAL: DÍA <input type="text"/> MES <input type="text"/> AÑO <input type="text"/>			17: SEXO: MASCULINO <input type="checkbox"/> FEMENINO <input type="checkbox"/>			

DATOS DE IDENTIFICACIÓN (Persona Jurídica, entes, patrimonios o bienes)			
18: DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL:			
19: TIPO DE ORGANIZACIÓN: (Ver Instructivo)			
20: FECHA DE CONSTITUCIÓN: DÍA <input type="text"/> MES <input type="text"/> AÑO <input type="text"/>	21: FECHA DE INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO QUE CORRESPONDA: DÍA <input type="text"/> MES <input type="text"/> AÑO <input type="text"/>	22: FECHA DE INSCRIPCIÓN DEFINITIVA EN EL REGISTRO MERCANTIL (ver patente de sociedad): DÍA <input type="text"/> MES <input type="text"/> AÑO <input type="text"/>	23: NÚMERO DE ESCRITURA:
24: FECHA DE ESCRITURA: DÍA <input type="text"/> MES <input type="text"/> AÑO <input type="text"/>	25: NIT DEL NOTARIO:	26: NOMBRE DEL NOTARIO:	
27: FECHA CAMBIO DE DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL: DÍA <input type="text"/> MES <input type="text"/> AÑO <input type="text"/>		28: FECHA DE CLAUSURA: DÍA <input type="text"/> MES <input type="text"/> AÑO <input type="text"/>	

DATOS GENERALES (Persona Individual, Jurídica, entes, patrimonios o bienes)							
29: NÚMERO O NOMBRE DE CALLE O AVENIDA:	30: NÚMERO: (CASA)	31: APTO. O SIMILAR:	32: ZONA:	33: COLONIA O BARRIO:	34: DEPARTAMENTO:		
35: MUNICIPIO:	36: TELÉFONO:	37: FAX:	38: APDO. POSTAL:	39: DIRECCIÓN DE CORREO ELECTRÓNICO:			
40: ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL: CÓDIGO: <input type="text"/>		DESCRIPCIÓN:		41: NIT DEL CONTADOR: <input type="text"/> - <input type="text"/>			
42: ACTIVIDAD ECONÓMICA SECUNDARIA: CÓDIGO: <input type="text"/>		DESCRIPCIÓN:		43: NOMBRE DEL CONTADOR:			
44: NOMBRE DEL CONTADOR:		45: FECHA NOMBRAMIENTO: (Del Contador) DÍA <input type="text"/> MES <input type="text"/> AÑO <input type="text"/>		46: FECHA CAMBIO: (Domicilio Fiscal) DÍA <input type="text"/> MES <input type="text"/> AÑO <input type="text"/>			

DATOS DE REPRESENTANTES LEGALES (Persona Individual, Jurídica, entes, patrimonios o bienes)					
NIT	NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL	FECHA DE NOMBRAMIENTO	FECHA DE INSCRIPCIÓN	FECHA DE VENCIMIENTO	MARQUE CON UNA X EL PRINCIPAL
47	48	49	50	51	52
53	54	55	56	57	58
59	60	61	62	63	64

INSCRIPCIÓN O ACTUALIZACIÓN A IMPUESTOS (Persona Individual, Jurídica, entes, patrimonios o bienes)	
A. IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (I.V.A.)	
65: RÉGIMEN: (pequeño contribuyente) SIMPLIFICADO DECLARACIÓN ANUAL <input type="checkbox"/>	66: RÉGIMEN: (persona individual, jurídica, entes, patrimonios o bienes) SIMPLIFICADO PAGO CUOTA FIJA (5%) <input type="checkbox"/>
67: GENERAL <input type="checkbox"/> EXENTO <input type="checkbox"/> LEY O RESOLUCIÓN No. _____	
68: INGRESOS ANUALES ESTIMADOS:	69: FECHA DE CAMBIO DE RÉGIMEN: DÍA <input type="text"/> MES <input type="text"/> AÑO <input type="text"/>
B. IMPUESTO SOBRE LA RENTA (I.S.R.)	
70: TIPO DE CONTRIBUYENTE: (literal B del instructivo)	
71: RÉGIMEN OPTATIVO (pago trimestral) <input type="checkbox"/>	72: FORMA DE CÁLCULO: (Ver Instructivo) _____

Impreso en Taller Nacional de Grabados en Acero NIT: 337840-3, número correlativo 4672/011 de fecha 13-10-2011. Rango de numeración impresa: Del 5,820,000 Envío Fiscal 4-ASCC 8861 de fecha 18-10-2011 Libro 4-ASCC Folio 8.



INSTRUCTIVO

SAT-0014

No.

- PARA LLENAR ESTE FORMULARIO DEBE USAR MÁQUINA DE ESCRIBIR O LETRA DE MOLDE.
- NO SE ACEPTARÁ LA PRESENTACIÓN DEL FORMULARIO CON TACHADURAS, ENMIENDAS O SIMILARES.
- UTILICE UNA "X" PARA MARCAR LAS SIGUIENTES CASILLAS:
 - PARA UNA INSCRIPCIÓN UTILICE LA CASILLA NO. 2
 - PARA UNA ACTUALIZACIÓN UTILICE LA CASILLA NO. 3

INSCRIPCIÓN O ACTUALIZACIÓN DE PERSONA INDIVIDUAL

ESCRIBA LOS DATOS SOLICITADOS EN "DATOS DE IDENTIFICACIÓN PARA PERSONA INDIVIDUAL" EN LAS CASILLAS DE LA 05 A LA 16 Y "DATOS GENERALES" EN LAS CASILLAS DE LA 27 A LA 43 SI PROCEDIERA, DE LO CONTRARIO ESCRIBA UNA LÍNEA PARA ANULAR EL ESPACIO NO UTILIZADO.

INSCRIPCIÓN O ACTUALIZACIÓN DE PERSONA JURÍDICA, ENTES, PATRIMONIOS O BIENES

ESCRIBA LOS DATOS SOLICITADOS EN "DATOS DE IDENTIFICACIÓN PARA PERSONA JURÍDICA ENTES, PATRIMONIOS O BIENES" EN LAS CASILLAS DE LA 17 A LA 26, "DATOS GENERALES" EN LAS CASILLAS DE LA 27 A LA 43 Y EN "DATOS DE REPRESENTANTES" EN LAS CASILLAS DE LA 44 A LA 61.

NOTAS IMPORTANTES

EN LA CASILLA 38 DEBE ANOTAR LA ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL, EN LA CASILLA 39 DEBE ANOTAR LA ACTIVIDAD ECONÓMICA SECUNDARIA.

EN LAS CASILLAS 40, 41 Y 42 DEBE ANOTAR NIT, NOMBRE Y FECHA DE NOMBRAMIENTO DEL CONTADOR, CUANDO CAMBIE DE CONTADOR DEBE DAR AVISO A LA SAT PARA EVITAR SANCIONES POSTERIORES.

TIPO DE ORGANIZACIÓN (casilla 18)

para lo solicitado en la casilla 18 debe elegir y escribir solamente uno de los tipos de organización que se detallan a continuación:

- a) Sociedad Colectiva
- b) Sociedad Anónima
- c) Sociedad en Comandita Simple.
- d) Sociedad en Comandita por Acciones
- e) Sociedad de Responsabilidad Limitada
- f) Sucursal Empresa Extranjera
- g) Contrato en Participación
- h) Copropiedad
- i) Patrimonio Hereditario Indiviso
- j) Bien Administrado por Fideicomisos
- k) Consorcio
- l) Sociedad Civil con fines Lucrativos
- m) Cooperativa
- n) Asociaciones, Fundaciones, Instituciones Religiosas y otras no lucrativas
- ñ) Empresa Extranjera Inscrita en el país
- o) Misiones Diplomáticas y Organismos Internacionales
- p) Otro tipo de Organización Legal
- q) Extranjero Diplomático o Agente de Organismo Internacional
- r) Municipalidad
- s) Entidad del Estado
- t) Fideicomiso
- u) Condominios, propiedad horizontal y similares
- v) Juntas escolares, coeducas y similares
- w) Organizaciones no gubernamentales
- x) Sociedad irregular
- y) Sociedad de hecho
- z) Encargo de confianza
- aa) Comunidad de bienes

INSCRIPCIÓN O ACTUALIZACIÓN A IMPUESTOS PERSONA INDIVIDUAL, JURÍDICA, ENTES, PATRIMONIOS O BIENES

A. IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (I.V.A.)

PARA LAS CASILLAS 62 Y 63, DEBE ELEGIR Y ANOTAR CON UNA "X" SOLAMENTE UNA OPCIÓN DE LA QUE SE INDICAN DE ACUERDO AL CASO QUE CORRESPONDA

NOTA IMPORTANTE

LA CASILLA 65 DEBE LLENARSE ÚNICAMENTE PARA MODIFICAR SU RÉGIMEN EN CASO DE UNA ACTUALIZACIÓN DE DATOS.

B. IMPUESTO SOBRE LA RENTA (I.S.R.)

Para la casilla 66 debe elegir y escribir solamente uno de los tipos de contribuyentes (individual, jurídico, entes, patrimonios o bienes) que se detallan a continuación:

TIPO DE CONTRIBUYENTE (casilla 66)

PERSONA INDIVIDUAL

- a) Actividad mercantil o agropecuaria
- b) Profesional liberal
- c) Auxiliar de comercio
- d) En relación de dependencia
- e) Actividad no mercantil ni agropecuaria
- f) Domiciliada en Guatemala, con más de una actividad generadora de renta

PERSONA JURÍDICA

- g) Actividad mercantil o agropecuaria
- h) Actividad no mercantil
- i) Entidad estatal

Entes patrimonios o bienes (Ej.: arrendamientos, fideicomisos, copropiedades, etc.)

RÉGIMEN (casilla 67-69)

PARA LAS CASILLAS 67, 68 Y 69 DEBE ELEGIR Y MARCAR CON UNA "X" SOLAMENTE UNA DE LAS CASILLAS ANTES MENCIONADAS DE ACUERDO AL RÉGIMEN ESTABLECIDO EN LEY.

RÉGIMEN OPTATIVO (pagos trimestrales) (casilla 67)

PARA EL CASO DE LA CASILLA 67 DEBE ELEGIR Y ESCRIBIR SOLAMENTE UNA FORMA DE CÁLCULO.

- a) Renta imponible trimestral X 31%
- b) Renta bruta trimestral X 5% X 31% (excluir rentas exentas y ganancias de capital)
- c) Impuesto determinado en el periodo anterior / 4

Esta última opción puede ser seleccionada únicamente después de haber declarado y presentado un ejercicio fiscal.

RÉGIMEN GENERAL (casilla 68)

Si seleccionó este régimen, debe elegir y marcar con una "X" la forma de pago:

- a) Si usted desarrolla actividades mercantiles (art. 44) puede seleccionar la retención definitiva o pago directo.
- b) Si usted desarrolla actividades no mercantiles (art. 44 "A") seleccione la retención definitiva.



SOLICITUD DE HABILITACION DE LIBROS

LUGAR Y FECHA DE PRESENTACION:

DIA MES AÑO

SAT - No.0052 4346323

DATOS DE IDENTIFICACION

NUMERO DE IDENTIFICACION TRIBUTARIA (NIT) <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> - <input type="text"/>					ADMINISTRACION <input type="text"/> <input type="text"/>	
APELLIDOS Y NOMBRES O RAZON SOCIAL						
NUMERO O NOMBRE DE CALLE O AVENIDA DEL DOMICILIO FISCAL		NUMERO (CASA)	APTO. O SIMILAR	ZONA	COLONIA O BARRIO	DEPARTAMENTO
MUNICIPIO		TELEFONO	FAX	APDO. POSTAL	E-MAIL	

ESTABLECIMIENTO PARA EL QUE SOLICITA LA AUTORIZACION (Unicamente Libros de Compras y Ventas)

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO:			ESTABLECIMIENTO No.			
NUMERO O NOMBRE DE CALLE O AVENIDA	ZONA:	COLONIA, BARRIO, CASERIO, OTROS:	MUNICIPIO:	DEPARTAMENTO:		

DETALLE DE LIBROS A UTILIZAR

LIBRO DE	MARQUE CON "X" EL SISTEMA A UTILIZAR		CANTIDAD DE HOJAS
	MANUAL	COMPUTARIZADO	
COMPRAS Y VENTAS PEQUEÑO CONTRIBUYENTE			
COMPRAS			
VENTAS			
INVENTARIOS			
DIARIO			
MAYOR			
DE ESTADOS FINANCIEROS			
DIARIO MAYOR GENERAL			
OTROS, ESPECIFIQUE:			
OTROS, ESPECIFIQUE:			
OTROS, ESPECIFIQUE:			
OTROS, ESPECIFIQUE:			
OTROS, ESPECIFIQUE:			

FIRMA: NOMBRE DEL PROPIETARIO O REPRESENTANTE LEGAL	FECHA, FIRMA Y SELLO DE RECEPCION Y GRABACION:
--	--



ACREDITACIÓN DE IMPRENTAS EN EL REGISTRO FISCAL DE IMPRENTAS

LUGAR Y FECHA DE PRESENTACIÓN:

DÍA

MES

AÑO

SAT-No.0162 0068547

DATOS DE IDENTIFICACIÓN

NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA (NIT):

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

NOMBRES Y APELLIDOS / RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL:

NÚMERO O NOMBRE DE LA CALLE O AVENIDA:

NÚMERO (casa):

APTO. O SIMILAR:

ZONA:

COLONIA O BARRIO:

DEPARTAMENTO:

MUNICIPIO:

TELÉFONO:

FAX:

APDO. POSTAL:

CORREO ELECTRÓNICO:

DECLARACIÓN DEL CONTRIBUYENTE
1) Hago uso de los mecanismos establecidos en las DISPOSICIONES LEGALES PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA para otorgar y/o revocar la autorización a la imprenta o servicios de impresión, para que pueda solicitar en mi nombre, por medios electrónicos, la impresión de facturas, facturas especiales, notas de débito, notas de crédito y otros documentos establecidos en la ley del IVA y demás leyes tributarias.

2) Asumo la responsabilidad de las solicitudes de autorización de impresión de facturas, facturas especiales, notas de débito, notas de crédito y otros documentos establecidos en la ley del IVA y demás leyes tributarias, que la imprenta efectúe en mi nombre.

ACREDITACIÓN DE IMPRENTA (S) O SERVICIO (S) DE IMPRESIÓN
1) La imprenta o servicio de impresión a acreditar debe estar inscrita en el Registro Fiscal de imprentas.
2) A partir de la presentación de este formulario, autorizo a la(s) siguiente(s) imprenta(s) o servicio(s) de impresión:

ANEXO 6

No.	NIT	NOMBRE COMERCIAL	DOMICILIO COMERCIAL

REVOCAR ACREDITACIÓN A IMPRENTA (S) O SERVICIO (S) DE IMPRESIÓN
1) A partir de la presentación de este formulario, revoco la autorización a la(s) siguiente(s) imprenta(s) o servicio(s) de impresión:

No.	NIT	NOMBRE COMERCIAL	DOMICILIO COMERCIAL

INSTRUCCIONES:

- En las casillas de la 2 a la 14, consigne la información correspondiente al contribuyente.
- En la sección "ACREDITACIÓN DE IMPRENTA (S) O SERVICIO (S) DE IMPRESIÓN", consigne la información de las imprentas o servicios de impresión a acreditar en el RFI, para que puedan solicitar autorización de impresión de documentos en su nombre.
- En la sección "REVOCAR ACREDITACIÓN A IMPRENTA (S) O SERVICIO (S) DE IMPRESIÓN", consigne la información de las imprentas o servicios de impresión a los que desee revocar la acreditación para que no puedan solicitar autorización de impresión de documentos en su nombre.

FIRMA:

FECHA, FIRMA Y SELLO DE RECEPCIÓN Y GRABACIÓN:

PROPIETARIO O REPRESENTANTE LEGAL



REGISTRO MERCANTIL GENERAL DE LA REPÚBLICA
GUATEMALA, C. A.

Valor al Público Q. 2.00
Art. 2.11 del Acdo. Gub. 207-93

FORMA RM-1-SCC-C-V
SIN SERIE

No. 755220



**SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN DE COMERCIANTE
INDIVIDUAL Y EMPRESA**

Señor Registrador Mercantil General de la República.

YO, _____ de _____ años, _____
Nombre y Apellidos completos Estado Civil
 _____ con domicilio en el Departamento de: _____
Nacionalidad Profesión u Oficio
 _____, con residencia en: _____
Consignar dirección completa

con cédula de vecindad extendida por la Municipalidad de: _____
 Departamento de: _____ No. de Orden: _____ y de Registro: _____
 bajo juramento de que los datos son exactos, atentamente:

PIDO:

- 1) Que se me inscriba como comerciante individual
 2) Que se inscriba la siguiente empresa de mi propiedad, o propiedad de: _____

NOMBRE COMERCIAL: _____

DIRECCIÓN COMPLETA: _____

OBJETO: _____

Fecha de inicio de actividades: _____ de _____ de _____ al inscribirse

Capital: Q. _____ Categoría: Única Sucursal Agencia

Otra: _____, Administrador, Gerente o factor: _____

- 1) Si es casado, indique régimen matrimonial _____
 2) Si ya está inscrito como comerciante, indique No. _____ Folio: _____ Libro: _____
 3) Si es persona jurídica, indique No. _____ Folio: _____ Libro: _____
 4) Número de empleados a contratar _____ de _____ de _____

Yo el abajo firmante bajo juramento solemne y enterado de las penas relativas al delito de perjurio, declaro que la información proporcionada en este formulario es exacta, y que los documentos adjuntos son legítimos. En caso contrario me responsabilizo de los efectos legales contenidos en la presente declaración.

(F) _____

AUTÉNTICA: _____

(F) _____ ANTE MI: _____

PARA USO EXCLUSIVO DEL REGISTRO

EMPRESA
 Fecha Inscripción: _____
 Expediente: _____
 Registro: _____ Folio: _____ Libro: _____

COMERCIANTE
 Fecha Inscripción: _____
 Expediente: _____
 Registro: _____ Folio: _____ Libro: _____

Clasificación por actividad:

- Agricultura Explotación de minas Industria Construcción Electricidad; Gas, Agua
 Comercio Transporte y comunic. Financiero Servicio Otros: _____

DOCUMENTOS QUE DEBEN ACOMPAÑARSE

- a) Adjuntar Balance o Certificación en Giro.
 b) Si es representante legal adjuntar fotocopia legalizada del documento donde conste su representación.
 c) **LLENARSE EXCLUSIVAMENTE A MÁQUINA.**

EXPEDIENTE No. _____ FORMULARIO: _____