

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE
DIRECCION DE POSTGRADOS
MAESTRIA EN ADMINISTRACION FINANCIERA



**“PARTICIPACION DEL PROFESIONAL
ESPECIALIZADO EN ADMINISTRACION
FINANCIERA EN LA CAPACIDAD COMPETITIVA
DEL SECTOR EMPRESARIAL COMERCIAL, DE
LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO”**

TESIS

presentada por:

MIRIAM ARAVEY CABALLEROS TABORA DE RIVERA

Previo a optar al título profesional que la acredita como

Maestra en Administración Financiera

Quetzaltenango, noviembre de 2005

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE

AUTORIDADES

RECTOR MAGNIFICO
SECRETARIO GENERAL

Dr. Luis Alfonso Leal Monterroso
Dr. Carlos Enrique Mazariegos Morales

CONSEJO DIRECTIVO

DIRECTOR GENERAL
SECRETARIO ADMINISTRATIVO

Dr. Fernando Cajas Domínguez
Msc. Henning Detlefsen Rivera

REPRESENTANTES DE CATEDRÁTICOS

Dr. Carlos Castroconde Gramajo
Ing. Ariel Pérez Álvarez

DIRECTOR DE POSTGRADOS
Dr. Aldo Mario Tobar Gramajo

REPRESENTANTE DE LOS GRADUANDOS
Lic. Pedro Francisco Guzmán Escobar

REPRESENTANTES DE LOS ESTUDIANTES
Br. César Haroldo Milián R.
Br. Fernando Herrera Cardona

TRIBUNAL QUE PRACTICO
EL EXAMEN PRIVADO DE TESIS

DIRECTOR Msc. Edgar Antonio Mérida Maldonado

SECRETARIO: Msc. Roberto Santiago Estrada

ASESOR: Msc. Miguel Ángel de León Rojas

REVISOR: Msc. Rudy Rodolfo Monzón

REVISOR: Msc. Giovanni Manrique Martínez

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.

DEDICATORIA

MI AGRADECIMIENTO:

A DIOS, por su maravillosa presencia en todo momento de mi vida.

A mi madre, hermanos y sobrinos, por su amor.

De manera muy especial:

A Mario Roberto Rivera, por su confianza y apoyo.

A mis hijos: Mario Roberto y Rudy Alfredo, por ser la razón de mi vida y por motivarme a la perseverancia. (Los amo)

A mi asesor, revisores de tesis, docentes y compañeros de la Maestría en Administración Financiera por compartirme sus valiosos conocimientos, comprensión y apoyo.

Al personal Administrativo de la Dirección de Postgrados por su atención y apoyo en los momentos precisos.

INDICE

	CONTENIDO	PAGINA
	INTRODUCCIÓN	1
	CAPITULO I	
	IMPORTANCIA DE LA MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, DE LA ESCUELA DE POSTGRADOS, DEL CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE, “CUNOC”	
1	LA EDUCACIÓN SUPERIOR EN LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO.	5
1.1	EL PROGRAMA DE MAESTRIAS DEL CUNOC	6
1.1.1	LA MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA	7
1.2	PRESENCIA DEL ESPECIALISTA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, EN LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO.	8
1.2.1	GENERALIDADES Y ANTECEDENTES DE SU ENTORNO	8
	CAPITULO II	
2	MARCO TEORICO CONCEPTUAL	19
2.1	LA EMPRESA	94
2.2	CICLO DE VIDA DE UNA EMPRESA	20
2.3	COMERCIO	20
2.4	COMERCIALIZACION	21
2.5	COMPETITIVIDAD	22
2.5.1	Análisis de la Competitividad	23
2.5.2	Capacidad Competitiva	24
2.5.3	Enfoques Estratégicos para una Empresa Comprometida Con el Mantenimiento de su Capacidad Competitiva	25
2.6	CONCEPTO DE ADMINISTRACIÓN	28
2.6.1	Funciones Administrativas	29
2.6.2	Principios Generales de La Administración	30
2.6.3	Importancia de la Administración	32

2.7	CONCEPTOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA	33
2.7.1	Funciones Básicas de La Administración Financiera	34
2.8	ESPECIALISTA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA	36
2.8.1	Principales Atribuciones Del Especialista en Administración Financiera	37
2.9	APALANCAMIENTO FINANCIERO	38

CAPITULO III

3	RELACION DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO, ANTE EL SECTOR EMPRESARIAL COMERCIAL DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO, Y EL ESPECIALISTA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA.	
3.1	TRATADOS DE LIBRE COMERCIO	41
3.1.1	Aspectos a Conocer de Los Tratados de Libre Comercio.	41
3.1.2	Trascendencia del “CAFTA”	41
3.1.3	Actividades Predominantes del Departamento de Quetzaltenango, y su Oportunidad con el “CAFTA”.	45
3.2	TRATADOS DE LIBRE COMERCIO QUE INVOLUCRAN A LA REGION DE C. A.	48

CAPITULO IV

4	EL ESPECIALISTA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, EN LA CAPACIDAD COMPETITIVA, DEL SECTOR EMPRESARIAL COMERCIAL DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO.	55
4.1	PARTICIPACION DEL “MAF” (Master en Administración Financiera) EN LA CAPACIDAD COMPETITIVA DEL SECTOR EMPRESARIAL COMERCIAL, DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO	56
4.2	ASPECTOS RELEVANTES DEL SECTOR EMPRESARIAL COMERCIAL DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO.	58

CAPITULO V

5	COMPROBACION DE LA HIPÓTESIS	71
6	CONCLUSIONES	75

7	RECOMENDACIONES	77
	PROPUESTA	
	CONTRIBUCIÓN DEL ESPECIALISTA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, EN LA ADAPTACIÓN DEL SECTOR EMPRESARIAL COMERCIAL DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO, FRENTE A LOS RETOS DE LA COMPETITIVIDAD. EN RELACION, A LOS T.L.C.	79
	ANEXOS	
	ANEXO I DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	105
	ANEXOII BOLETA DE INVESTIGACIÓN	121
	ANEXO III CEDULA DE ENTREVISTA	125
	ANEXO IV CUADROS EN RELACION CON LA INVESTIGACION	127
8	BIBLIOGRAFIA	139

INTRODUCCIÓN

El presente tema de investigación titulado **“PARTICIPACIÓN DEL PROFESIONAL ESPECIALIZADO EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA EN LA CAPACIDAD COMPETITIVA DEL SECTOR EMPRESARIAL COMERCIAL, DE LA CIUDAD QUETZALTENANGO”** surge como una inquietud de poder diagnosticar las posibilidades de oferta y demanda de los servicios profesionales de los futuros “MAF” (Master en Administración Financiera), de la Escuela de Post Grados del Centro Universitario de Occidente “CUNOC”, en esta ciudad.

Tomando conciencia del proceso evolutivo a que cada día se enfrenta nuestro país, como consecuencia de los efectos del fenómeno económico de la globalización, y a medida que el entorno mundial se ve involucrado y necesitado de ir compenetrándose dentro de esta nueva disciplina económica, política y social, las estrategias para adaptarse a este cambio, vienen a ser una herramienta importante, para lograr un espacio competitivo dentro de este proceso de evolución. El “MAF”, en su actuación profesional, y en la posición de especialista, debe participar activamente dentro del contexto empresarial comercial de la ciudad de Quetzaltenango, para lo cual deberá permanentemente actualizar sus conocimientos, manejar y conocer técnicas modernas de análisis y negociación que le puedan dar una visión más completa en su proyección de especialista.

Como consecuencia de la dinámica de los negocios y el incremento constante de la competitividad, se han establecido alianzas, bloques, tratados y convenios a nivel de países, y empresas transnacionales, con el propósito de usar estrategias adecuadas, específicamente abarcado el campo financiero administrativo, con el fin de mantener controles de calidad para ofrecer bienes y servicios competitivos y de satisfacción al cliente, procesos que se pueden evidenciar y consolidar por medio de ejes y grupos de países líderes como los conformados por bloques económicos y tratados de libre comercio, entre Canadá, México y Estados Unidos; Unión Europea, Bloque del Pacífico, MERCOSUR, Pacto Andino, Países Asiáticos, y otros.

Es por ello que dentro los objetivos de este estudio, está el de poder determinar cuales son las características que un profesional especializado en administración financiera, en el grado de maestría, debe reunir, para ser un elemento competitivo, de forma especial dentro del sector comercial empresarial de la ciudad de Quetzaltenango, lugar donde los futuros profesionales de esta maestría tendrán el reto de poder ofertar sus servicios, siendo necesario tener una visión de la demanda que estos servicios tienen, como las características del mercado laboral, y que vendrá a colaborar con el desarrollo y mejor dirección de las empresas que contraten estos servicios especializados.

En su orden, el contenido del presente trabajo, se divide en cinco capítulos, conformados de la siguiente manera:

Capitulo I: En este capitulo, se hace una reseña de los antecedentes, causas y objetivos del surgimiento de la Maestría en Administración Financiera, de la Escuela de Postgrado, del Centro Universitario de Occidente, "CUNOC", de La Universidad de San Carlos de Guatemala, resaltando su importancia, por ser la primera promoción de profesionales de esta extensión universitaria y por constituir fuente de recurso humano especializado en el área Administrativa Financiera.

Capitulo II: Trata sobre fundamentos teóricos y básicos de la constitución y administración de la empresa, brindando un marco conceptual sobre la misma, por medio de los que se pretende enfocar los elementos que la conforman, los efectos de sus funciones administrativas y financieras, para comprender las ventajas de la competitividad ante la modernización de los negocios, con un enfoque esencial, relacionado con la importancia y desarrollo de la actividad económica empresarial, y con apoyo del "MAF".

Capitulo III: En este capítulo, se revisan aspectos enfocados al proceso de globalización de los negocios, específicamente a la negociación de los Tratados del Libre Comercio, y su incidencia ante el sector Empresarial Comercial de la ciudad de Quetzaltenango, y su relación con el Especialista en Administración Financiera.

Capitulo IV: En este capítulo, se identifican aspectos relevantes del sector empresarial comercial de la ciudad de Quetzaltenango, y su relación con el especialista en Administración Financiera.

CAPITULO V: Finalmente en este espacio, se analizan las relaciones de causa y efecto de los indicadores dependientes e independientes para la comprobación de la hipótesis del presente estudio.

Derivado de la investigación efectuada, se llegó a las conclusiones y recomendaciones necesarias, con el mejor propósito de que sean un incentivo de contribución al gremio de profesionales de las Ciencias Económicas y sirvan de apoyo a futuras investigaciones afines al tema. Y una propuesta, con la que se pretende contribuir en la identificación de oportunidades de competitividad en la adaptación del sector empresarial comercial de la ciudad de Quetzaltenango, ante los restos de los Tratados de Libre Comercio, con la participación del Especialista en Administración Financiera, del CUNOC.

Finalmente, se encuentra el área de anexos, que son constancia de los instrumentos de investigación utilizados en el presente trabajo.

CAPITULO I

IMPORTANCIA DE LA MAESTRIA EN ADMINISTRACION FINANCIERA ("MAF"), DE LA ESCUELA DE POSTGRADOS, DEL CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE "CUNOC".

1.- LA EDUCACIÓN SUPERIOR EN LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO.

Por sus antecedentes históricos Quetzaltenango, se considera uno de los departamentos más cultos a nivel nacional, toda vez que cuenta con establecimientos de renombre en los cuales personajes distinguidos realizaron sus estudios y dejaron huella en ámbito nacional del país.

Cuenta con centros de educación pública y privada que atienden las necesidades básicas de la demanda de la población estudiantil a nivel primario, medio y profesional.

En la actualidad existen 6 centros universitarios, que ofrecen un total de 28 carreras a nivel de Licenciatura entre las que podemos mencionar: "USAC" (Universidad de San Carlos de Guatemala), "URL" (Universidad Rafael Landivar), "MESO" (universidad Mesoamericana), Universidad Galileo, Universidad Mariano Gálvez y Universidad Rural, siendo la de mayor trayectoria profesional El Centro Universitario de Occidente CUNOC, de la Universidad de San Carlos de Guatemala, centro del cual han egresado la gran mayoría de profesionales que laboran tanto en esta región, como a nivel nacional, las demás universidades privadas constituyen extensiones de sus casas matrices de estudio de la ciudad capital, y representan mayor opción de horarios, carreras y oportunidades de desarrollo intelectual para esta región, de manera especial en los grados de especialización de postgrados universitarios.

El comportamiento del número de estudiantes inscritos en la Universidad de San Carlos de esta región, a partir del año 1993, empieza a crecer en forma sostenida, pasando del período comprendido de 1990 al 2000 de 4950 a 8276 alumnos que se traduce en una tasa de crecimiento promedio anual de 3.92%.

y en las universidades privadas un crecimiento durante el mismo período de 1690 a 6657 alumnos, de lo cual se tiene un total de población universitaria de 14933 estudiantes inscritos en el nivel universitario, durante el período 1990 al 2000.

En el grado de maestrías, en la ciudad de Quetzaltenango, se ofertan en la actualidad 15 opciones de especialización, en la USAC, entre las cuales están: Maestría Administración Financiera, Consultoría Tributaria, Formulación y Evaluación de proyectos, Administración de Recursos Humanos, Antropología Social, Docencia Universitaria, Derecho Penal, Derecho Fiscal y Salud Pública, MESOAMERICANA: Maestría en Administración de Empresas, y en Economía, GALILEO: Maestría en Reingeniería, URL: Maestría en Administración de Empresas, Gerencia de la Agricultura.¹

Contrastando el crecimiento poblacional estudiantil universitario de 14933 inscritos en las 6 universidades de Quetzaltenango, y en relación con la población total del departamento, se tiene un índice del 2.39% que tiene acceso a una educación universitaria, factor que aún es muy pequeño y que debe tomarse a consideración, porque incide en el proceso de desarrollo.

1.1. EL PROGRAMA DE MAESTRIAS EN EL “CUNOC”.

El programa de maestrías en el Centro Universitario de Occidente, de la Universidad de San Carlos, surgió como una iniciativa del Consejo Directivo del período 1994/1998; y fue administrado por el Colegio de Profesionales de las Ciencias Económicas, Subsele Occidente, con el afán de descentralizar la educación de postgrados de la ciudad capital. Por gestiones de algunos docentes del CUNOC, y con apoyo de la subsele del Colegio de Ciencias Económicas, se logró atender las exigencias de superación académica de profesionales de la región de Sur Occidente; su programación, se constituyó, en forma auto sostenible, para que los alumnos interesados de la región de Sur-Occidente, tuvieran la oportunidad de mejorar su status profesional y que

¹ Una Oportunidad para el Desarrollo Económico de Quetzaltenango, GRUPO GESTOR, Asociación para el Desarrollo Económico de Quetzaltenango, julio 2003.

el sector socioeconómico, sea beneficiado con la presencia y proyección de los futuros profesionales especializados.

1.1.1 LA MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA.

Esta Maestría consta de tres fases: Un ciclo propedéutico, seis trimestres de área profesional y la elaboración de tesis, al finalizar los cursos del pensum, se exige como requisito para graduarse, tener dominio de paquetes de computación y un nivel medio de un idioma extranjero de mayor importancia, cobertura y utilidad a nivel universal, como el Inglés, Francés, Alemán o Italiano.

La importancia de esta maestría se basa en estudiar la especialización en el ramo Financiero de las ciencias económicas, atendiendo necesidades del entorno actual, el que requiere un ambiente de cambios, superación y sobre todo especialización del recurso humano, con el propósito de ser más competitivos en el campo administrativo y de las finanzas, dentro del sector comercial de Quetzaltenango, y región Sur Occidental.

El pensum de estudios de esta Maestría, está enfocado a un estudio sistemático de alto nivel, con orientación a profundizar en los conocimientos científicos, técnicos, académicos, éticos, morales y sobre todo en la especialización profesional en el grado de Maestría, por medio de una enseñanza teórica, práctica y participativa con objetivos de mejorar las habilidades de los participantes, para desarrollar la capacidad de enfrentar y solucionar situaciones dentro del campo de trabajo, del sector público como el privado.

Entre los objetivos que este programa de estudios pretende para cada estudiante están:

- Ampliar conocimientos en el campo administrativo financiero, para mejorar su desempeño en el área en que se desenvuelve.
- Tener conocimientos amplios en el área económica para la toma de decisiones financieras.
- Desarrollar capacidad de comprensión y análisis necesarias para la identificación y resolución de los problemas de tipo administrativo Financiero que se le presenten.

1.2 PRESENCIA DEL ESPECIALISTA EN ADMINISTRACION FINANCIERA, EN LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO.

1.2.1 GENERALIDADES Y ANTECEDENTES DE SU ENTORNO.

El Departamento de Quetzaltenango, “Cuenta con una extensión territorial aproximada de 1951 kilómetros cuadrados, su terreno es quebrado, sus alturas oscilan entre los 2800 metros sobre el nivel del mar en el municipio de Sibilia y los 350 metros sobre el nivel del mar en Génova, por consiguiente su clima es contrastado, más fresco en las zonas elevadas y suave en el fondo de los valles, pero en general frío en todo el altiplano.

Por la pronunciada pendiente orientada hacia el pacífico sus principales cursos fluviales son: los ríos Samala, Siguilá (Xequijel), y seco. El río Samalá cruza el departamento de Norte a Sur y es su principal colector fluvial.

Sobresalen sus volcanes de Santa María, Santiaguito, Cerro Quemado, Siete orejas, Chicabal, Lacandón , el pico de Zunil y los cerros de Candelaria, Galápago, Huitán, La Pedrera, Tecún Umán (El Baúl)”².

Según las estadísticas del INE³, (Instituto Nacional de Estadística), información presentada el 26 de septiembre del 2003, ante la oficina regional

² Serie Revista Tradiciones de Guatemala, Prensa Libre

³ Censo XI de población y VI de habitación, INE de Guatemala 2002

de Occidente, los datos que reflejan el Censo XI de población y VI de habitación, la población actual de la ciudad de Quetzaltenango, se estima en 624,716 habitantes, con una población urbana de 344,843 habitantes = 55.2% y una población rural de 279,873 habitantes = 44.8%, y con una densidad de 320 habitantes por kilómetro. Esta población está distribuida en regiones de clima frío y cálido. Contrastando con la población censada a nivel nacional que es de 11,237,196, la población de Quetzaltenango, representa el 5.6% de este total.

Su proximidad y bilateralidad con la región fronteriza de México, hace que su acceso hacia esa región contribuya a la afluencia de sus habitantes en forma mutua, y contribuya al intercambio cultural, económico y social de ambos países.

Quetzaltenango, declarado como departamento el 16 de septiembre de 1845 es considerado a nivel nacional como internacional, uno de los lugares más atractivos turísticamente, llama mucho la atención su riqueza histórica cultural.

Es uno de los departamentos más complejos, en relación a su religiosidad, teniendo costumbres arraigadas a las antiguas raíces Kichés y Mames, como práctica de la fe cristiana, perdurando a través del tiempo con sus ritos de culto religioso, tanto a imágenes de la fe cristiana, como en sagrarios naturales a nivel del todo el departamento, utilizando enseres de antigüedad colonial, y gran riqueza histórico cultural, así como de gran valor antropológico.

La ciudad de Quetzaltenango, cuenta con una actividad comercial próspera, su población comercial está integrada por comerciantes oriundos de la ciudad, otros que llevan muchos años de establecidos en este lugar, así como de los que la visitan periódicamente ofreciendo productos de los departamento vecinos y de la ciudad capital, que han buscado atender la demanda de la población de esta ciudad.

“Históricamente, se considera que el desenvolvimiento del sector comercial de esta ciudad, surgió por tres razones que influyeron en su crecimiento a partir del siglo XIX, la primera fue ocasionada por la introducción del cultivo de café como producto de exportación, en vista de que la población que poseía tierras en la región de sur occidente, no fue despojada de éstas, como ocurrió con otras poblaciones del país, debido a que por su altura sobre el nivel del mar, sus tierras no eran aptas para este cultivo, pero si aptas para el cultivo de maíz y trigo entre otros productos y que fue fuente de producción y comercialización; la segunda razón, es que esta región se convierte en intermediaria de mano de obra, o sea contratista de obreros para realizar este tipo de trabajos, dando inicio la época liberal en la que se construyen una serie de edificios en el centro urbano de la ciudad de Quetzaltenango, lo que origina una actividad comercial próspera; la tercera razón, porque el sector indígena de Quetzaltenango quedó exento de cumplir con la ley de trabajo forzado que obligaba a los poblados a abastecerse de mano de obra gratuita para los finqueros para el corte de café”⁴

“El historiador Grandin, argumenta que el sector indígena de Quetzaltenango, se benefició en términos económicos y políticos, por la introducción del cultivo del café en toda la nación, en la época liberal, no obstante con la caída del precio del café como efecto de la crisis económica de esa época y del suicidio de varios finqueros ladinos y extranjeros endeudados, y de la salida de la mayoría de éstos del país, quienes poseían ahorros compraron propiedades en el centro de la ciudad y fuera de ésta, gran parte de la población indígena, empiezan a apropiarse de espacios físicos ubicados en la metrópoli de la ciudad y a incursionar en los negocios que eran exclusividad de los ladinos y extranjeros, como hoteles, almacenes de ropa de moda, ventas de joyas, tiendas de abarrotes, licores, ferreterías, farmacias ,al por mayor y menor, transporte de pasajeros, etc.”⁵

A medida que el sector comercial se fue desarrollando, incursionaron empresarios netamente Quetzaltecos y provenientes de regiones vecinas, y del

⁴ La Pequeña Burguesía Indígena de Guatemala, Irma Alicia Velásquez Nimatuj, Pag. 67

⁵ Ibid /pag. 78

extranjero, constituyéndose el sector de la zona uno como el área más comercial, como consecuencia de ese crecimiento surge la primera institución financiera Bancaria, Banco de Occidente, fundado el 25 de mayo de 1881, siendo don Juan Aparicio uno de los impulsores y fundadores ⁶, constituyéndose en eje financiero de la región sur occidental, propiciando simultáneamente el crecimiento económico de esta ciudad, realizando operaciones de banca comercial e hipotecaria, y apoyo en las diferentes necesidades de transacciones financieras de la época y que en la actualidad han proliferado con la presencia de diversidad de agencias y sucursales con portafolios de negocios que hacen que las transacciones comerciales y financieras sean más ágiles y seguras, lo que constituye la oportunidad de ser fuentes de inversión para empresas comerciales, fuente de trabajo y sobre todo de impulsar el crecimiento del sector empresarial.

Es importante describir la cantidad de comercios, servicios e industrias que funcionan como ente productivo de la ciudad de Quetzaltenango, descripción que corresponde a los datos obtenidos por la unidad de investigación, estadística y planificación, según cuadro adjunto:⁷

⁶ Prensa Libre, Suplemento Centenario Banco de Occidente, 25/5/81, pag. 8

⁷ Actualización de Datos 2002, Unidad de Investigación, Estadística y Planificación UIEP-PROINFO. uieproinfo.munixela.com.

CUADRO No.1

TOTALES DE COMERCIOS, SERVICIOS E INDUSTRIAS, EN ZONA URBANA DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO.

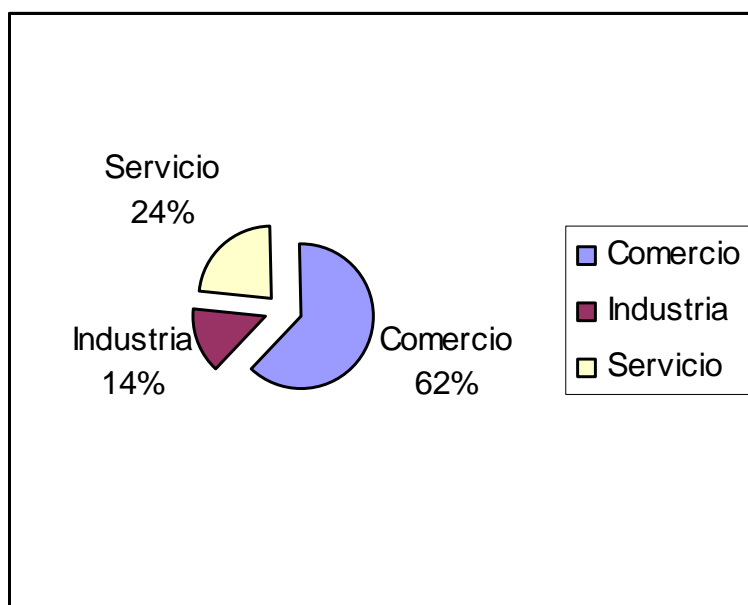
Zona Urbana	Servicios	Industrias	Comercios	TOTALES
1	927	448	1797	3172
2	66	56	437	559
3	548	234	1547	2329
4	14	8	52	74
5	45	72	241	358
6	23	27	55	105
7	43	69	206	318
8	28	48	87	163
9	43	26	60	129
10	17	19	57	93
11	14	28	54	96
TOTALES:	1768	1035	4593*	7396

Fuente: Actualización de datos 2002, Unidad de Investigación, Estadística y Planificación.

Como se puede observar en el cuadro anterior, el * 62% de estos establecimientos corresponden al sector comercial.

GRAFICA No. 1

SECTORES ECONOMICOS AREA URBANA DE QUETZALTENANGO



Fuente: unidad de Investigación, Estadística y Planificación UIEP-PROINFO, Recuento censal Quetzaltenango, Mayo-Agosto 2000

De esta cantidad de “empresas comerciales en su mayoría corresponden a la pequeña y mediana empresa del sector formal. En grupo de grandes empresas el número es más limitado, formado aproximadamente de 15 a 20, algunas de ellas han sido los comercios de toda la vida productiva de Quetzaltenango, y otros negocios que forman parte de las sucursales y agencias que representan grandes corporaciones y cadenas de negocios de la ciudad capital y otros países, del año 1995 a la fecha este sector ha crecido tres veces su tamaño, por situaciones de tipo geográfico y crecimiento poblacional, cabe señalar que el 25% del total de empresas que funcionan en Quetzaltenango, corresponden al sector formal, el 75% restante es del sector informal, que son pequeños negocios de personas que viven en esta ciudad y otras que vienen de departamentos vecinos entre los que podemos mencionar: Totonicapán, San Marcos, Retalhuleu, Suchitepéquez, Sololá y Huehuetenango, que solo pagan piso de plaza y en épocas festivas logran obtener un promedio de ventas de trece mil quetzales diarios, afectando enormemente al sector formal que enfrenta mayores costos de operación y

ventas , toda vez que no existe un control por las autoridades correspondientes y que su crecimiento es mayor cada día, debido a la situación económica del subempleo del país”⁸

En la actualidad el sector comercial de la gran empresa, de la ciudad de Quetzaltenango, desarrolla sus negocios ⁹ básicamente con la importación de artículos industrializados, especialmente automóviles, electrodomésticos, ferretería, construcción, medicina, ropa, consumo básico, línea blanca, librería y artículos santuarios. Los capitales locales, que se han invertido en estos negocios corresponden a estratos reducidos de la población, debido a la limitada capacidad de compra.

Como consecuencia del crecimiento empresarial comercial, a la par surgen nuevos servicios de establecimientos, entre los cuales están los de Internet, clubes nocturnos, restaurantes, centros comerciales Etc., lo que permite que esta población se extienda en sus puntos más estratégicos como lo constituye el sector de La Democracia, plaza de las Américas, Parque central, Plaza Minerva, Supercom Delco, Hiperpaíz, lo que conforma el principal complejo comercial de la ciudad.

El sector productivo de la ciudad de Quetzaltenango, se apoya en Instituciones gremiales de importancia como lo es AGEXPRONT (Asociación Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales), con sus oficinas regionales en esta ciudad y que coordinan con las oficinas centrales de la ciudad de Guatemala, por medio de sus diferentes comisiones a nivel departamental nacional y de los servicios de VUPE (Ventanilla única para los Exportadores), apoyo que es imprescindible para cumplir con las metas propuestas para esta región, entre los productos que generan mayores ingresos al departamento de Quetzaltenango, podemos mencionar: Frutas, verduras, fertilizantes, látex, plantas medicinales, tejidos, plantas vivas, artesanías, sémola de maíz, artículos de vidrio, flores, artículos de yeso y

⁸ Entrevista efectuada a Licda. Sonia de Jiménez, Funcionaria de AGECEI (Asociación Guatemalteca de Empresarios, Comerciantes e Industriales)

⁹ Loc.cit.

artículos de mostacilla, los mayores demandantes de estos productos son los países de Centro América, México, Estados Unidos, Colombia, Cuba, Venezuela, Alemania, Suiza, Holanda, Inglaterra, Sur África, Israel, Chile, Noruega y España.¹⁰

Entre otras instituciones que cabe mencionar como apoyo al desarrollo económico de la ciudad de Quetzaltenango, están, LA ASOCIACIÓN DE GERENTES, GRUPO GESTOR (Asociación para el Desarrollo Económico de Quetzaltenango), UIEP-PROINFO (Unidad de Información, Investigación, Estadística y Planificación. Proyecto de Información Sociodemográfica y de Salud para el desarrollo local), PROMOCAP (Programa Promoción de la Microempresa, Pequeña y Mediana Empresa de Guatemala), CÁMARA DE COMERCIO DE GUATEMALA, Filial Quetzaltenango.

La Cámara de Comercio de Guatemala, Filial Quetzaltenango, fue fundada en el año 1974, su visión, es mantener e incrementar la representatividad del sector empresarial a nivel nacional, reconocida por la toma de decisiones efectivas que promueve, desarrolla y defiende el sistema de libre empresa, así como una mejora continúa de sistema, procesos, infraestructura y recurso humano, logrando satisfacer completamente las necesidades de los afiliados y clientes. Su misión, es defender, promover y apoyar el desarrollo del libre comercio participando e involucrándose en las actividades y prestación de servicios que velen por los intereses de los empresarios, con el compromiso de contribuir a lograr una mejor nación. Sus objetivos son reunir en su seno a todas aquellas personas naturales y jurídicas nacionales o extranjeras que desarrollen en el país actividades comerciales relacionadas con el comercio y la producción cualquiera que sea su capacidad económica, representar sus intereses, promover, colaborar, representar a los asociados, firmando convenios de apoyo con cámara extranjeras.¹¹

“Actualmente la cámara de Comercio, Filial Quetzaltenango, cuenta con 178 asociados, entre las que se encuentran microempresas, pequeñas,

¹⁰ www.export.com.gt Estadísticas de las exportaciones acumuladas de enero-abril2003, AGEXPRONT

¹¹ www.camcom.xelaenlinea.com

medianas y grandes empresas, no existe un registro clasificado por tipo o tamaño de estas, pero de acuerdo a la experiencia gremial de esta institución, se considera como pequeña empresa la que tiene menos de 5 empleados y un capital menor a los quince mil quetzales, mediana empresa, la que tiene hasta 5 empleados y capital de quince mil quetzales hasta cincuenta mil quetzales, y grande empresa la que tiene más de 5 empleados y capital de cincuenta mil quetzales en adelante, el registro es generalizado, pagan una cuota mensual de Q 40.00, exigiendo únicamente como requisito que presenten en el momento de su inscripción la patente de comercio, escritura de constitución y nombramiento del representante legal, según sea el caso, la coordinación está a cargo de una junta directiva, los beneficios que obtienen sus afiliados es el apoyo en gestiones de tipo comercial, jurídico, tributario y respaldo en trámites con el consulado Mexicano específicamente”¹²

La presencia del MAF (Master en Administración Financiera), en el ámbito profesional de la ciudad de Quetzaltenango, las referencias son limitadas, toda vez que en el momento de efectuarse la investigación, los profesionales que integran la Maestría en Administración Financiera del CUNOC, conforman la primera promoción, y los que tienen esta especialización, son los egresados de la Universidad de San Carlos, de la ciudad capital, y de otras universidades privadas nacionales y de Centro América, como Costa Rica.

De acuerdo a entrevista realizada al Lic. Msc. Roberto Santiago Estrada López, egresado de la Universidad de San Carlos de la ciudad capital, como “MBA” (Master Business Administración, por sus siglas en Ingles), Master en Administración Financiera, y residente de esta ciudad, manifiesta: “Que esta especialización es de importancia para el conglomerado económico social de Quetzaltenango, porque al haber profesionales especializados en esta área, las empresas que tengan capacidad para contratar sus servicios, podrán mejorar sus proyectos de inversión, enfocados a una mejor productividad y rentabilidad ante el entorno empresarial globalizado que se avecina. No obstante, en el

¹² Entrevista realizada al presidente de la junta Directiva de la Cámara de Comercio Quetzaltenango, Sr. José del Busto

ambiente empresarial de esta ciudad, aún persiste una cultura empresarial conservadora y la contratación de un especialista, significa un alza en sus gastos administrativos, pero, desde el punto de vista de la competitividad, estas empresas se beneficiarían más, al contar con la asesoría de un especialista y mantener un mejor cuidado en los aspectos de inversión (valores, mercado bursátil), obligaciones fiscales (evitándose ajustes y multas innecesarias, debido a debilidades en este aspecto), obtener una mejor planificación y orientación en sus inversiones. De acuerdo a los avances del proceso de globalización y Tratados de Libre Comercio, que involucran a esta región, se presenta la oportunidad de mejores alternativas de trabajo, nuevas empresas, nuevos negocios, en los que el "MAF", proyecte su participación, no obstante, es recomendable que éste deba ampliar sus conocimientos en áreas estratégicas, como el dominio de idiomas extranjeros, habilidad de negociaciones, dentro de este proceso de cambio. Considera que el actual programa de esta Maestría del CUNOC, además de los objetivos ya propuestos, se le debe de dar un énfasis en orientar a los futuros profesionales a que tengan también una visión empresarial, para que participen como empresarios individuales o socios accionistas de las ya existentes, ofreciendo su apoyo como asesores e impulsores del crecimiento de sector productivo de la ciudad."

Quetzaltenango, constituye la segunda ciudad en importancia del país, sus condiciones geográfica y poblacional la hacen una ciudad atractiva para los negocios, su conformación empresarial comercial, esta integrada por empresas netamente quezaltecas, en los últimos años ha sido poblada por empresas de la ciudad capital y de importantes casas matrices de otros países; de acuerdo a la información de la Unidad de Investigación, Estadística y Planificación UIEP-PROINFO, Recuento Censal del año 2000, en relación a los sectores económicos del área urbana, el 62% lo conforman las empresas dedicadas al comercio, (ver cuadro No. 1), constituyéndose en un factor importante, debido al proceso de globalización que surge en el mundo de los negocios, los cambios significativos se van dando, y circulando alrededor de los índices de mayor volumen. A la par de este, surge la necesidad de la expansión e internacionalización y la adaptación de nuevas estrategias de negociación a

otro nivel, por lo que aunado a la experiencia del empresario tradicional y la de un especialista, permite que se aprovechen mejor las oportunidades, para obtener eficacia mercantil, ventaja competitiva a nivel internacional, y el mejor aprovechando sus recursos.

De acuerdo a las exigencias del nuevo escenario económico que se avecina para la región Centroamericana, la presencia del profesional especializado en Administración Financiera, constituye una alternativa de apoyo para el sector empresarial comercial de esta región, proporcionando la orientación necesaria en la captación de nuevos capitales, fusiones de negocios, alianzas estratégicas, enfocadas a la mayor eficacia competitiva.

Las estrategias empresariales se convierten en puntos clave en la toma de decisiones, para la elección de los productos, mercados, inversiones, ventas, etc. por lo que la especialización del recurso humano es un elemento básico de competitividad

En el medio, gran parte de empresarios, desconocen las bondades de la especialización financiera, aunque conozcan algunas estrategias en forma empírica y sus empresas hayan sobrevivido en forma heroica, tienen desconfianza e idea de que representa un gasto oneroso; al respecto, es importante reconocer que este servicio, cada día, significa una nueva alternativa de competitividad, para cubrir adecuadamente las constantes demandas de administración eficiente. La promoción de estos servicios deben ser enfocados en forma ética y muy profesional, para lograr la confianza, credibilidad necesaria.

CAPITULO II

2 MARCO TEORICO CONCEPTUAL

El presente capítulo, se fundamenta en conceptos estrechamente vinculados en los aspectos financiero y administrativo, con el objeto de describirlos y explicarlos con amplitud, para la mejor interpretación, del tema de investigación:

2.1 LA EMPRESA.

Es una organización en la que intervienen el factor capital y el factor trabajo, con destino a la producción de bienes y servicios o a la distribución de los mismos en el mercado. Desde el punto de vista económico, empresa es una organización con fines de lucro, en la cual se conjugan recursos materiales, humanos y tecnológicos que mediante una administración acertada se canalizan hacia la consecución de los objetivos para los cuales fue creada, estos objetivos se refieren principalmente al beneficio de las partes interesadas en la propia empresa.¹³

La empresa es la célula básica del sistema económico, debido a que toda actividad económica, esta canalizada por medio de este tipo de organización, que como ente jurídico, nace, crece, y también muere, como resultado de las decisiones de los inversionistas o de la habilidad administrativa de quien la dirige.

Basa su importancia en el desarrollo social, ninguna actividad humana tiene éxito, si no se hace sobre la base de la organización de los elementos que la integran y que coinciden en un propósito común fijado previamente.

2.2 CICLO DE VIDA DE UNA EMPRESA.

Conocer el ciclo de vida de una empresa, es de gran utilidad, porque permite evaluar cual ha sido el impacto que esta ha logrado a lo largo de su

¹³ Orellana Elvia, Apuntes de Teoría Administrativa,USAC.

existencia, se confirma el grado de contribución, desarrollo, progreso social y económico que genera para si misma, y para su entorno, ofreciendo bienes o servicios y al generar fuentes de trabajo en contribución al desarrollo humano.

El ciclo de vida de una empresa con frecuencia se representa con una curva en forma de "S", significan las cuatro fases que sigue este proceso,: Período de experimentación, Período de Explotación, Período de Vencimiento y declive.

El período de experimentación, es el de la introducción, cuando las ventas y utilidades que se producen, van creciendo lentamente después del despegue y dar inicio a su vida útil.

El período de explotación, obedece a su desarrollo y crecimiento que lo experimenta a través su rentabilidad y aceptación del bien o servicio.

Durante el período de vencimiento, o declinación, la tasa de crecimiento empieza a bajar y la recuperación o crecimiento, depende en gran parte de la demanda por reemplazo.

El declive, se da cuando la empresa tiene que afrontar la aparición de productos o servicios sustitutos, equivalentes, obsolescencia tecnológica y administrativa y a la saturación de demanda por sus bienes o servicios.

2.3 COMERCIO.

Negociación que se hace comprando y vendiendo o permutando mercancías. **Al por mayor** compra de mercancías a un productor y venta a otro productor o detallista; **al por menor**, venta de artículos directamente a los consumidores; **Exterior**, El que una nación tiene con otra; **Interior**, el que tiene lugar en un espacio económico homogéneo, regulado por unas mismas leyes.

Adam Smith, fundador de la ciencia económica, dice que es: "LA PROPENSION AL TRUEQUE Y AL INTERCAMBIO DE UNA COSA POR OTRA", es una característica intrínseca a la naturaleza humana. El aumento a

la actividad comercial es un elemento esencial en el proceso de modernización.¹⁴

En la antigüedad el transporte de mercancías a larga distancia era caro y muy arriesgado, por lo que el comercio se realizaba generalmente en mercados locales, a medida que surgen las necesidades de proveerse de alimentos, vestuarios y bienes diversos, surgen los comercios a larga distancia por vía marítima, los primeros grandes ejemplos del comercio fueron los de la Ruta de Seda entre China y la Roma imperial, que surgió por el año 100 a.C., se logró que gran parte de Asia central, fuera una zona segura para el tránsito de caravanas, negociando con la seda china, metales preciosos y muchos otros bienes de gran valor provenientes de puntos intermedios de la India y Arabia, los bienes eran comercializados mediante intermediarios y rara vez permanecían durante todo el trayecto en las manos de los mismos comerciantes.

2.4 COMERCIALIZACION.

Tanto los mercaderes como el comercio están desde que existe la civilización, los seres humanos siempre han tenido una fuerte tendencia a realizar cambios, trueques e intercambios de unas cosas por otras, el comercio se fomenta tras el descubrimiento del nuevo mundo. En estos inicios de comercialización surge una figura importante, como lo es el empresario.

Comercialización, es la actividad habitual de intermediación entre comerciantes, productores y consumidores de uno o varios países, comprando y vendiendo bienes, mercancías o servicios.

En esta actividad tan importante de la sociedad intervienen como elementos generadores de riqueza y valor, el capital, entendido como el principal recurso sobre el cual giran todos sus demás componentes, y de

¹⁴ La Riqueza de las naciones de Adam Smith (1776) .

manera especial la fuerza de trabajo del hombre, generando valor agregado e incrementándose así los recursos invertidos. Se crea una transformación de dinero en mercancía y utilidades como consecuencia de una actividad de producción y comercialización constante y rotación de recursos necesarios en dicha actividad.

La actividad comercial de la ciudad de Quetzaltenango, constituye uno de los motores principales de crecimiento de su economía, genera el movimiento y circulación de capitales y recursos, elementos básicos para su función; estos componentes se interrelacionan dando mayor fuerza a esta actividad y permite que se concentren en áreas específicas y estratégicas como lo es el sector de La Democracia, la zona central, sector de la zona tres Paiz Montblanc, terminal e Hiperpaíz, sectores de crecimiento constante y donde se concentran los diferentes bancos, como puntos de apoyo para la prestación de sus servicios y captación de nuevos clientes.

El crecimiento de la población va de la mano con la extensión del sector comercial hacia los diferentes polos de la ciudad, lo que permite que las diferentes actividades productivas se amplíen y lógicamente esto también contribuye a la mayor oportunidad de empleos, servicios y demás componentes de este sector ínter enlazados.

2.5 COMPETITIVIDAD.

Desde el punto de vista empresarial, la competitividad se refiere al conjunto de acciones llevadas a cabo en una empresa, para poder ganar, eliminar o subsanar una posición dominante en el ámbito empresarial dentro del cual se desenvuelve, evitando la fijación de precios y otras prácticas que dañen la acción positiva de la entidad, ante la competencia. Abastece a un gran número de consumidores, con cantidades suficientes de bienes o servicios y al mejor precio de mercado. La capacidad de realizar mejor y a menor costo que los competidores, la sitúa en un lugar especial, produciendo beneficios satisfactorios para el cliente.

2.5.1 ANALISIS DE LA COMPETITIVIDAD.

Consiste en determinar los factores que mas afectan a la empresa, estos son variables para cada tipo de organización y es tarea del especialista a cargo, analizar y determinar que factores son los que realmente afectan a la empresa, y cual es su alcance.

El análisis se realiza por medio de los llamados los cinco factores de Porter, que son:

- Los frenos a la entrada de nuevos competidores y los obstáculos para abandonar el sector.
- La fuerza de los clientes.
- La fuerza de los proveedores.
- La facilidad de encontrar y/o utilizar productos sustitutos.
- La competitividad propia entre empresas del mismo sector.

El objetivo de este análisis, es estudiar el grado de interés que tenga para la organización el sector en el cual se desenvuelve. Por medio de la medición del número, género y fuerza de los competidores, el ritmo de crecimiento de las ventas, la estructura y formación de los costos, buscando siempre el mejor costo, la especialización del producto o servicio, rentabilidad del sector (mejor si es alta), importancia de la empresa para los clientes y proveedores. Basa su importancia en abastecer a un gran número de consumidores, con cantidades suficientes del bien o servicio y al mejor precio de mercado.

Las empresas que tienen capacidad competitiva, ganan y mantienen la lealtad de sus clientes a través de la diferenciación de sus productos o servicios, en relación con los de la competencia, brindando a los clientes algo distinto de lo que estos perciben que pueden recibir de otra empresa, significa un mayor nivel de satisfacción y beneficios que finalmente se traduce en un posicionamiento diferenciado en la mente de los consumidores.

“ ¿Cómo ocuparse en mantener y mejorar la competitividad?, Como Directivos o Gerentes de empresa, y ante la problemática de los negocios, la recesión económica y los cambios permanentes que se producen, es necesario cuestionarse en que medida se está manteniendo competitiva una empresa. Una empresa tiene capacidad competitiva a medida que logra que sus clientes tradicionales continúen consumiendo o utilizando sus marca y/o servicios, en lugar de los de la competencia, como cuando logra hacer nuevos clientes a costa de la competencia, generando con sus negocios una rentabilidad satisfactoria.”¹⁵

2.5.2 CAPACIDAD COMPETITIVA.

Dadas las condiciones de cambio permanente y alta incertidumbre en el contexto general empresarial, el mantener y fortalecer la capacidad competitiva hacia el futuro es algo mucho más difícil de lo que se puede imaginar, la dificultad reside en que ya no basta para asegurar el éxito deseado, repetir las mismas recetas que generaron el éxito pasado. En la actualidad, para desarrollar y potenciar la capacidad competitiva de la empresa, es necesario estar muy de cerca de los clientes y de saber que hacen los competidores y ser sensibles a los cambios que afecten el ámbito de los negocios, para mejorar, mantener una excelente posición.

Para esto, es factor importante la focalización y compromiso de todo el personal de la empresa, en busca de la mejor satisfacción del cliente, trabajando en equipo, identificando y compenetrándose en un enfoque moderno de calidad total. Lo que constituye el lugar ideal para la participación de profesionales especialistas que tengan la predisposición, iniciativa y capacidad de introducir y desarrollar cambios necesarios de todo tipo de magnitud, que permitan a la empresa anticiparse y adaptarse en forma inmediata a las nuevas exigencias de su mercado y contexto en general.

¹⁵ Best Business Service, Gestión de Calidad 1998,.

2.5.3 ENFOQUES ESTRATÉGICOS PARA UNA EMPRESA COMPROMETIDA CON EL MANTENIMIENTO DE SU CAPACIDAD COMPETITIVA.

Para mejorar, potenciar y revitalizar la capacidad competitiva de una empresa, se deben tomar en cuenta enfoques estratégicos continuos y combinados como los siguientes:

- **BRINDAR NUEVOS Y MEJORES PRODUCTOS O SERVICIOS:**

Que faciliten la compra, el uso o consumo, y el mantenimiento o solución de problemas que resulten del mismo, lo que significa una preocupación constante por innovar y mejorar su calidad, aportándole cada vez un mayor valor.

- **DESARROLLAR EN INCORPORAR NUEVOS PRODUCTOS O SERVICIOS:**

Para satisfacer nuevas necesidades, mejorar permanentemente la calidad , aportando cada vez mayor valor a los clientes.

- **ACERCAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS AL CLIENTE:**

Que estén en el lugar preciso, por medio de la descentralización de los puntos de venta y suministro, con una mayor extensión y penetración de distribución.

- **REDUCIR PRECIOS, A TRAVES DE UNA MAYOR PRODUCTIVIDAD:**

Esfuerzos constantes de reducir costos, a través de reingeniería y mejoramiento de los procesos, con tecnología de punta, para simplificar estructuras operacionales, eliminando todo lo que no aporta valor o que no es adecuado a los requerimientos y condiciones de competitividad.

- **MEJORAR EL POSICIONAMIENTO DE MARCA :**

Significa lograr eficacia en la publicidad y promoción de la imagen institucional de la empresa, que aunado a la calidad percibida por los clientes respalde y valide los mensajes de comunicación.

- **DESARROLLAR Y APROVECHAR LAS HABILIDADES Y CAPACIDADES DEL RECURSO HUMANO:**

Predisponer, descubrir, estimular y aprovechar las habilidades del personal, facultándolo en la participación y colaboración responsable con los procesos de cambio internos necesarios, a través de promover un pensamiento estratégico, capacitación y aprendizaje constante con enfoque a la calidad.

No basta con ser competitivo en el momento presente, es necesario mantener, mejorar y revitalizar la capacidad competitiva como un desafío del futuro, es el gran reto del proceso de modernización actual. El incremento de la competitividad, la globalización de competidores, exigen hacer las cosas con excelencia, trabajar con calidad, hoy, no es una opción, ni siquiera una ventaja competitiva, es un seguro de supervivencia para la vigencia de una empresa o profesión.

Ante el contenido del tema de la capacidad competitiva, puede verse con claridad, la importancia del desenvolvimiento profesional del especialista en el sector empresarial, porque en base a su preparación académica y su experiencia, lo coloca en la mejor posición de ejercer funciones administrativas, enfocadas a la planeación estratégica, de la empresa a su cargo. Al mismo tiempo, en que el mundo de los negocios de desarrolla económica y socialmente, el planeamiento estratégico sufre cambios, lo que obliga a las empresas a enfocar sus objetivos a lograr la mejor en:

- **LA INVERSIÓN DE SUS RECURSOS:**

La medición del aprovechamiento de éstos , se efectúa por medio de factores de rentabilidad, como el análisis de inversión contra el retorno de la inversión, La rotación de los inventarios junto a un análisis de su vida útil y obsolescencia, análisis y rotación de cuentas por cobrar, incluyendo el equilibrio entre el plazo de crédito concedido en relación al plazo de crédito que dan los proveedores. Las medidas de rentabilidad relacionan los rendimientos de la empresa con las ventas, activos o capital contable, las que en conjunto permiten al especialista, hacer una valuación de las utilidades en relación a un

determinado nivel de estos rubros. Los accionistas, los acreedores y la gerencia concentran su interés en el incremento de utilidades, porque de ello depende el futuro de la empresa.

- **POSICIÓN DE SUS ACCIONES CON DIVIDENDOS ATRACTIVOS:**

La fijación del precio de sus acciones, depende de los flujos de efectivo que generen, desde el momento en que se reciben, por lo que la relación utilidades y dividendos actúan en forma conjunta para determinar su posición.

Los dividendos representan una fuente de flujos de efectivo para los accionistas y proporciona información sobre el rendimiento actual y futuro de la empresa.

- **BUSCAR LOS MEJORES INCENTIVOS FISCALES:**

En el aspecto de impuestos, la política fiscal dentro de la cual actúa la empresa, ejerce un impacto significativo sobre sus flujos de efectivo y valor de sus acciones. El conocimiento de las leyes fiscales es muy importante para el análisis y la planeación fiscal de la empresa donde se incluya cualquier consideración de impuestos que pueda afectarla en forma usual y extraordinaria, porque en base a estos aspectos, se buscan y logran los mejores incentivos y beneficios fiscales, regulaciones fiscales y comerciales adecuadas a la actividad de la empresa, así como evaluar los gravámenes de carácter arancelarios si se da la posibilidad de importar. Por lo que impuestos e inversiones también tienen una relación muy estrecha.

- **FINANCIAMIENTO MAS ADECUADO A SUS NECESIDADES:**

La gestión de la administración financiera, valúa no solo las opciones de negocios desde el punto de vista de la obtención de fondos sino que también en la administración del riesgo de éstos, las exigencias del escenario económico actual, hacen que el especialista se convierta en un experto y desarrolle la aptitud de enfrentar y manejar de forma más adecuada los riesgos, y mantener control de los mismos.

“El desarrollo de la tecnología de la información ha presentado un fuerte impacto en las negociaciones a nivel internacional, por medio de transferencias

y comunicaciones directas inmediatas entre bancos comerciales, bancos de inversión y otras instituciones financieras y los usuarios de estos servicios; este tipo de transacciones han aumentado el uso de operaciones financieras estratégicas, las cuales incluyen adquisiciones, recompras, y reestructuraciones”.¹⁶

En base a los cambios del escenario económico internacional, se reconoce que la participación del profesional en finanzas, además de representar una oportunidad y un reto para su desempeño, requiere una especialización, para enfrentar la competencia global.

2.6 EL CONCEPTO DE ADMINISTRACIÓN:

“ La administración: Es el proceso de diseñar y mantener un entorno, en el que trabajando en grupos, los individuos cumplan eficientemente objetivos específicos”¹⁷

“ Administración, Es la función de lograr que las cosas se realicen por medio de otros, u obtener resultados a través de otros.”¹⁸

“ La Administración: Es un proceso social que lleva consigo la responsabilidad de planear y regular en forma eficiente las operaciones de una empresa, para lograr un propósito dado.”¹⁹

En la práctica la administración es un arte, los conocimientos organizados en los que se basan estos, son una ciencia, por lo cual son complementarias, cuando mejora una la otra también, los conocimientos administrativos son básicos para mejorar la práctica de la administración.

¹⁶ Estrategia, Diseño y Ejecución, José Nocivas Marín y Eduardo Luis Montiel, Editorial Libre.

¹⁷ Harol koontz, Heinz Weihrich, Administración una Perspectiva Global.

¹⁸ Agustín Reyes Ponce, Administración Moderna.

¹⁹ E.F.L. Brench

Los ejecutivos que pretenden administrar sin recurrir a la ciencia administrativa, deben atenerse únicamente a la suerte , la intuición o a lo que han aprendido de experiencias del pasado.

En el campo de la administración, es función de la teoría administrativa, brindar la oportunidad para la clasificación de conocimientos administrativos significativos y oportunos, para alcanzar objetivos propuestos. Una buena administración se obtiene precisamente por la cualidades y calidades técnicas que posea el administrador, de poder coordinar todos los elementos de manera eficiente, la coordinación, es considerada la esencia de la administración por la mayoría de tratadistas de esta ciencia, porque abarca la acción de quien esta administrando sobre el fin perseguido, como lo es la maximización de resultados favorables a la empresa.

El éxito de una buena administración, se basa en la cantidad. Objetividad, calidad y prontitud de la información de que disponga el administrador para la toma de decisiones.

2.6.1 FUNCIONES ADMINISTRATIVAS.

El profesional que se desempeña como administrador debe ejercer las funciones administrativas siguientes:

- Planeación
- Organización
- Integración de personal
- Dirección y
- Control

Estas funciones son esenciales de aplicar en la administración de las empresas, para garantizar la coordinación de los esfuerzos individuales, que varían en cada nivel organizacional.

Un administrador es nombrado para tener facultades de representación, ejecutar actos y celebrar contratos que se relacionen con el giro de la empresa a su cargo, es responsable ilimitadamente por los actos que realice en la entidad, sus funciones se deben contemplar en escritura social, acta o en un mandato o contrato de trabajo.

(H. Fayol, considerado por muchos como el verdadero padre de la moderna administración) dice: “ Administrar es prever, organizar, mandar, coordinar y controlar”

2.6.2 PRINCIPIOS GENERALES DE LA ADMINISTRACIÓN.

Los principios de la administración no son absolutos, tienen cierta flexibilidad y se utilizan a conveniencia de la empresa, entre los de mayor importancia se mencionan los siguientes:

- **DIVISIÓN DE TRABAJO:** Se considera como necesaria para lograr la eficiencia en la fuerza de trabajo administrativa y técnica. Se logra con la especialización del trabajo.
- **DISCIPLINA:** El logro de la obediencia y disciplina, se logra respetando los reglamentos y convenios establecidos en la empresa, mantener el orden y una buena conducta, permiten la subsistencia de esta.
- **AUTORIDAD Y RESPONSABILIDAD:** Estos principios van relacionados y son consecuencia uno de otro, en relación al liderazgo que ejerza el administrador sobre sus subalternos.
- **UNIDAD DE MANDO:** Se manifiesta cuando los subordinados reciben solamente ordenes de un superior. Esto evita la duplicidad de ordenes o fuga de responsabilidades.

- **UNIDAD DE DIRECCIÓN:** Las actividades con un mismo objetivo, deben tener un director y un plan de trabajo se diferencia del de unidad de mando, que éste, se refiere a la organización del cuerpo directivo más que al de personal.
- **SUBORDINACIÓN DEL INTERES INDIVIDUAL AL GENERAL:** No deben diferir, el administrador debe velar porque sean conciliados.
- **REMUNERACIÓN :** La retribución y remuneración deben ser justas y dar la máxima satisfacción al personal de la empresa razonablemente deben compensar los esfuerzos de los empleados.
- **CENTRALIZACIÓN:** La autoridad debe estar centralizada en una sola persona, y este principio determina el rendimiento general de la empresa, se debe dar a conocer y no cambiarlo en forma constante.
- **UNIDAD JERARQUICA:** Se debe mantener la categoría de rangos mayores y menores manteniendo la unidad, formando un solo cuerpo administrativo, desde el gerente general hasta el último conserje.
- **ORDEN:** Relacionado con el aspecto material y social , se adopta el pensamiento de un lugar para cada cosa y cada cosa en su lugar, este principio de organización va en relación al arreglo y orden de cosas e individuos.
- **ESTABILIDAD EN LA TENENCIA DE UN CARGO O PUESTO:** La constante rotación de personal a la larga conlleva a peligros, trastornos y altos costos, una constante rotación puede ser indicio de una mala administración.
- **INICIATIVA:** Esta se interpreta como el diseño y ejecución de un plan, y es una de las manifestaciones más importantes dentro del personal de una empresa a todo nivel, y proporciona satisfacciones en general.

- **ESPIRITU DE GRUPO:** Manifiesta el compañerismo y necesidad de formar equipos de trabajo, es una extensión de unidad de mando y se basa en el principio de “ La unión hace la fuerza”, es necesario mantener una comunicación abierta y efectiva, es esencial para el mejoramiento de los negocios de las empresas.
- **EQUIDAD:** El trato de los subalternos, debe basarse en la lealtad, equidad y dedicación, combinando un trato justo y benevolente y de respeto.

2.6.3 **IMPORTANCIA DE LA ADMINISTRACIÓN EN UNA EMPRESA.**

La administración en una empresa, representa la técnica científica que es esencial, para alcanzar resultados de máxima eficiencia en la coordinación de los elementos que conforman su organización.

La importancia de la administración, se basa en la responsabilidad de aplicar con eficiencia las políticas en general establecidas y por medio de las cuales se establecen las estrategias administrativas, para elevar su productividad, calidad, enfrentar la competencia y mantenerse vigente y rentable dentro de su mercado de acción.

En toda empresa se llevan a cabo funciones relacionadas como: Producción, Ventas, Finanzas, de personal, etc. pero todas giran en torno a la función de la administración, ésta necesita clasificar y programar sus funciones, sub - funciones, actividades y relaciones jerárquicas del personal, subordinadas todas estas actividades en relación a los objetivos estratégicos.

La tarea principal de la administración, es gobernar, coordinar y controlar las numerosas funciones de la empresa, es una tarea delicada, su propósito es que las cosas se hagan de forma eficiente, para conducirla a una función productiva. Delegar y establecer responsabilidades, autoridades, métodos

adecuados y normas para su ejecución, conducen a una actitud de valorizar resultados en una forma profesional.

2.7 LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA.

“ Es el arte de administrar los recursos de la empresa, que tiene como objetivo fundamental maximizar la riqueza y aumentar el precio de mercado de las acciones. ”²⁰

El concepto de Administración Financiera, se relaciona íntimamente, con las obligaciones del Gerente de Finanzas de una empresa, quien tiene a su cargo los asuntos netamente financieros, debido al crecimiento del ambiente económico y regulatorio de estas en los últimos años, ha aumentado la importancia y la complejidad de las funciones del Gerente Financiero. La globalización de los negocios ha permitido el crecimiento enorme en ventas e inversiones a nivel transnacional, todos estos cambios, han permitido que las empresas tenga la necesidad de manejar sus flujos de efectivo en cifras muy altas y en distintas divisas y a protegerse de los riesgos que normalmente surgen a causa del volumen de operaciones y transacciones financieras.

Podría decirse que es el área de mayor responsabilidad, estableciendo interacciones entre el personal, los procesos y los procedimientos de tipo financiero.

En las grandes empresas, la Administración Financiera, normalmente está a cargo de un Departamento de Finanzas, dirigido por un especialista MBA (Master Business Administration), muy concentrado en los flujos de efectivo y en la toma de decisiones y de quien dependen el tesorero y contralor.

2.7.1 FUNCIONES BASICAS DE LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA.

Conociendo el concepto de la administración financiera, permite consecuentemente tener una idea clara del objetivo principal de esta, toda vez

²⁰ Técnicas de Administración Financiera, Lic. Msc. Diego Darío Córdova Citalán. Pág. 33

que desempeña la función básica en la planeación de necesidades de la empresa y del uso eficiente de sus fondos, tratando de mantener una buena combinación de eficiencia y eficacia de los recursos que los propietarios invierten.

El encargado de llevar a cabo estas funciones es el administrador financiero quien debe cumplir con las tres funciones básicas a efecto de poder lograr la maximización de la riqueza, manteniendo un adecuado equilibrio entre el riesgo y rendimiento, estas funciones son:

La planeación financiera, administración de activos y obtención de fondos, “El administrador financiero ocasionalmente se enfrentará a algunos problemas especiales y no recurrentes, tales como aquellos que se refieren a la combinación de una empresa con otra o a la liquidación de una compañía. Rara vez estas diversas funciones estarán exclusivamente bajo la responsabilidad del administrador financiero.

Las políticas financieras generalmente afectan a los departamentos de mercadeo, producción y otros, por lo que funcionarios de distintas áreas intervendrán también en el proceso de toma de decisiones”²¹

a) PLANEACION FINANCIERA.

Esta función constituye una de las de mayor importancia para el administrador financiero, de manera muy frecuente es parte de la planeación a largo plazo para la empresa, da inicio con una visión muy generalizada y amplia del proceso operativo de la empresa, como las cantidades de recursos por desembolsos relacionados con el reemplazo y expansión de maquinaria y equipo, así como otros desembolsos necesarios y que representa gran cantidad de gastos del efectivo, tomando en cuenta estas necesidades y de los pronósticos de ingresos por ventas, se estiman los flujos de entradas y salidas de efectivo, es de gran importancia tomar en cuenta los factores externos e internos que de una u otra manera alteran los planes o presupuestos y que

²¹ Ibid. Págs. 34 y 35

afectan los resultados esperados, por lo que la flexibilidad es muy necesaria en el plan financiero.

b) **ADMINISTRACIÓN DE LOS ACTIVOS.**

El administrador financiero, al planear sus flujos de efectivo, debe velar porque los recursos financieros sean invertidos de manera inteligente, porque su rendimiento sea rentable y compense la inversión. La programación debe ser planificada con investigación, desarrollo y seguimiento, considerando cuidadosamente los riesgos en la toma de decisiones, buscando el equilibrio entre riesgo, y rendimiento.

c) **OBTENCIÓN DE FONDOS.**

Esta función es clave para tener un control sobre la disponibilidad de los fondos necesarios para el funcionamiento de la empresa en el momento necesario, si los flujos de salida del efectivo superan a los de entrada de efectivo, lógicamente se tiene un faltante en el mismo. El reto del administrador financiero, es tener estos fondos en el momento necesario al menor costo posible y con el mejor rendimiento, la adquisición de fondos debe ser estratégica, buscando efectividad y la procedencia más reentable o favorable a los intereses de la empresa, ver la conveniencia de obtener recursos de los propietarios, acreedores, entidades financieras, bolsa de valores. Etc.

2.8 ESPECIALISTA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA.

“Los gerentes de finanzas, administran de manera activa los asuntos financieros de cualquier tipo de empresa, pública o privada, lucrativa o no lucrativa.”²²

En la actualidad es el profesional que está íntimamente ligado a los factores internos y externos de la empresa, con el dominio indispensable de la tecnología específica, destinada a asesorar y administrar en el más alto nivel,

²² Lawrence G. Gitman, Principios de Administración Financiera. Pág. 4.

en las decisiones de inversión y financiamiento, dentro del contexto empresarial dentro del cual se desenvuelve, manejando una alta dosis de incertidumbre. Debe interpretar debidamente los indicadores micro y macroeconómicos que posibiliten el asesoramiento ideal, dentro del contexto global y bajo los aspectos económicos y financieros necesarios.

La constante tendencia de globalización de los negocios, han aumentado la importancia y complejidad de las atribuciones del especialista en administración financiera, el incremento de sus operaciones nacionales como en el extranjero, crean la necesidad de manejar este tipo de transacciones en sus manos, para lograr que las empresas mantengan flujos adecuados de efectivo en moneda nacional y extranjera, para protegerse de los riesgos que surjan en las transacciones.

Un gran número de decisiones de negocios de las grandes empresas, se evalúan en términos financieros, la especialización es un medio para estar capacitados en forma constante para enfrentar este nivel de negocios, administrar los recursos y lograr sus metas con frecuencia. El proceso acelerado de la globalización, ha creado nuevas demandas y oportunidades para el especialista de la administración financiera. En la actualidad el profesional que posee esta especialización, es aquel que se ha preparado específicamente en el campo de las finanzas con grado de maestría y/ o doctorado, quien a través de sus conocimientos, diversifica su labor no solo como gerente financiero, sino también en el área de la tesorería, o asesor financiero como funcionario o en forma independiente de una empresa o corporación. Como consecuencia de los grandes cambios económicos actuales, en los que los mercados bursátiles requieren de gran sagacidad, para lograr los mejores rendimientos a menor riesgo y costos, el papel del especialista financiero es vital, los riesgos y retos a los que se ven presionadas las grandes empresas de negocios, se juegan todo o nada en una transacción en la que la decisión debe de tomarse en unos cuantos minutos, es por eso que los alcances de un administrador financiero especializado hacen que su empresa sea más competitiva, agresiva e inteligente para aprovechar las

mejores negociaciones en el momento preciso y poder sobrevivir ante esta turbulencia de capitales y oportunidades de negociación.

2.8.1 PRINCIPALES ATRIBUCIONES DEL ESPECIALISTA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA.

Entre las principales responsabilidades del especialista en administración financiera, se pueden mencionar las siguientes:

- Preparación de pronósticos y planeación
- Participación activa en la estrategia empresarial
- Participación directa en la estrategia financiera
- Decisión en inversiones de mayor importancia
- Formulación y evaluación de proyectos
- Análisis e interpretación de estados financieros
- Administración de activos, pasivos y capital de la empresa
- Elección de productos y mercados de la empresa
- Análisis del flujo de efectivo
- Estrategias de investigación, inversión, producción y ventas
- Análisis de los aspectos financieros
- Participación directa en la coordinación, supervisión y control
- Administración de negocios en mercados financieros
- Recomendaciones y solución de problemas

Estas funciones se dan como consecuencia del giro y políticas de la empresa, las cuales pueden variar de acuerdo a las decisiones de los negocios, comprendiendo el ambiente económico y basarse sobre todo en el principio económico del análisis marginal al tomar decisiones. Como por ejemplo, los términos de crédito, de compras, cantidad de inventarios, cantidad de efectivo en la empresa, fusiones, monto de utilidades, pago de dividendos, manejo de tasas de interés, etc.

2.9 APALANCAMIENTO FINANCIERO

Entre las atribuciones del especialista en administración financiera, las formas de financiar la empresa son un punto clave, para lograr una buena rentabilidad, sus áreas más importantes como lo son: La responsabilidad de decidir los términos de inversión en divisas , moneda nacional , del mercado de dinero y diversos capitales (tasa de interés , activos y pasivos), Financieros (préstamos, hipotecas, certificados de depósito, cartas de crédito, transferencias, documentos descontados, fideicomisos, bonos de prenda, etc.)

Las decisiones de financiamiento para atender las necesidades de la empresa, son determinantes en el éxito o fracaso de ésta, debido a que dependiendo del costo y plazo de éste, así serán los rendimientos a obtener.

Una forma de obtener crédito a corto plazo, es la que se utiliza con los proveedores, da ventajas por la facilidad de poder circular el dinero y su costo es relativamente bajo en comparación con el crédito bancario.

El aumento de las transacciones en el mercado de dinero, ha incrementado sustancialmente en los últimos años, la necesidad y disponibilidad inmediata de dinero, ha hecho que éste sea competitivo y que se muevan cantidades considerables de capitales, dentro las entidades financieras y la bolsa de valores, cantidades que se asignan a la conveniencia del inversionista y del prestamista. Los portafolios de inversión constituyen una oportunidad de negociación de varios productos como: bonos, títulos, acciones, futuros, pagarés, cédulas hipotecarias, reportos, etc, en moneda nacional e internacional. Acuden a este tipo de negociaciones, los inversionistas que desean optimizar sus rendimientos y sobre todo diversificar sus fuentes de financiamiento de acuerdo a las necesidades de la empresa. En este aspecto se debe considerar las alternativas del riesgo, a mayor rendimiento mayor riesgo y menor rendimiento, menor riesgo.

CAPITULO III

3.- RELACION DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO, ANTE EL SECTOR EMPRESARIAL COMERCIAL DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO Y ESPECIALISTAS EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA.

3.1 TRATADOS DE LIBRE COMERCIO.

Son acuerdos bilaterales, multilaterales, entre dos o más países o regiones, con el objetivo de eliminar aranceles entre sus negociaciones, regidas por normas y reglamentos que procuran de manera sistemática y progresiva, la eliminación completa de los aranceles que afectan las transacciones internacionales.

3.1.1 ASPECTOS A CONOCER DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO.

Para tener una idea amplia, es importante conocer aspectos como los siguientes:

¿Para que es un tratado de libre comercio?, Es un acuerdo comercial, firmado por dos o más países, para ampliar y normar relaciones comerciales entre si, permitiendo aranceles más bajos.

¿Para que se firma un tratado de libre comercio? Para permitir ampliar las oportunidades de mercado de los productos, garantizando las normas y requisitos a cumplir para entrar a determinado país, por medio de:

- Un mejor acceso a nuevos mercados,
- Ofrecer transparencia en las normas que se aplican a los productos de exportación de cada país y servicios que se puedan ofrecer.

¿Qué normas básicas deben saber quienes deseen exportar productos con beneficios de los tratados de libre comercio?

1.- Un arancel que se aplica a su producto, para entrar al mercado del país con quien se llevará la relación y que se debe revisar en forma anual, hasta que este llegue a cero en casi todos los productos.

- 2.- Conocer la norma de origen que el producto debe de cumplir.
- 3.- La norma técnica, como por ejemplo los requisitos de etiquetado que el producto debe cumplir.
- 4.- La norma sanitaria o fitosanitaria que debe cumplir.

Y otras más que acuerden los países negociadores y las que permitan las circunstancias de dicho tratado.

Términos en relación a éstos tratados, que es necesario conocer son los siguientes:

ARANCEL: Es el impuesto que se cobra en un país, para que puedan entrar productos extranjeros.

NORMA DE ORIGEN: Comprende los requisitos necesarios que se deben llenar en la producción, para que este se considere originario de un país, el cual es de gran importancia para que pueda gozar de las preferencias arancelarias negociadas en el tratado.

NORMA TÉCNICA: Son las disposiciones gubernamentales voluntarias u obligatorias que se deben cumplir por los productores que se aplican a bienes o servicios, respecto al tipo de procesos, productos o especificaciones a cumplir para su elaboración. Se establecen para garantizar ciertos niveles de seguridad y calidad en éstos.

NORMA DE ETIQUETADO: Son los requisitos y disposiciones gubernamentales, sobre el contenido y las descripciones que la etiqueta debe contener, referente del producto. Pueden ser sobre contenidos, volumen, indicaciones y ubicación en el envase del producto, (Ej. Una vez abierto, manténgase en refrigeración).

NORMA SANITARIA O FITOSANITARIA: Se refiere a las medidas que un país puede adoptar con el objetivo legítimo de proteger la vida y salud de las personas, de los animales, o para preservar a los vegetales de plagas o enfermedades. (Ej. Carnes por presencia de residuos de antibióticos). Estas

medidas pueden desde prohibir o restringir la importación de un producto, hasta definir su forma de distribución apropiada.

A inicios del 2002, Los Estados Unidos formularon una invitación a la región Centroamérica para iniciar un proceso de negociación de un tratado de libre comercio, que se conoce como DR-CAFTA (Dominican Republic, Central American Free Trade Agreement), por sus siglas en Inglés. Este acuerdo tiene una importancia histórica para los países de la región, ofrece un enorme potencial para incrementar la IED (Inversión Extranjera directa), recibida por estos países y provee una clara dirección para cambios innovadores en las políticas de mejora de la competitividad de sus sectores privados y en la sostenibilidad de su estrategia integral de desarrollo. A pesar de sus grandes ventajas la adaptación de la región Centroamericana a las demandas y requerimientos de libre comercio, representa retos grandes, si se pretende asegurar que los beneficios resultantes de la transformación de estas economías alcance a la mayoría de la población.

Con fecha tres de marzo del dos mil cuatro, se realizó el XII Congreso de Profesionales de Las Ciencias Económicas de Guatemala, en la ciudad de Quetzaltenango, y entre sus temas centrales, se pueden mencionar: “La Búsqueda de un Modelo Alternativo de Desarrollo Territorial en Guatemala”, “El Papel de las Empresas, La Sociedad y las Instituciones”, y “La Unión Aduanera, Modelo de Desarrollo Territorial”, este último tema, expuesto por el Secretario General de la SIECA (Secretaría de Integración Económica Centroamericana) Haroldo Rodas Melgar, comenta “Que se están dando pasos positivos para alcanzar un Modelo de Desarrollo Territorial, como necesidad de los cambios a nivel mundial, regional, Centroamericano y nacional.

Resalta la importancia de la transformación en aspectos económicos, tecnológicos, sociales y políticos, que dan paso al proceso de globalización, para enfrentarlo. Ante este proceso es necesario tomar en cuenta el regionalismo, que lleva a pensar en la gran importancia del Proceso de Integración Centroamericana, y como tema esencial, la unión aduanera, considerando que las cifras de comercio registradas entre los años 1950 al

2003, el intercambio de bienes pasó de ocho millones de dólares a tres mil millones de dólares, lo que representa una tasa promedio de crecimiento anual del doce punto dos por ciento. Es de importancia saber que en Centroamérica, todos los productos originarios de esta región, gozan de libre comercio, con excepción del café sin tostar y el azúcar de caña. Razón que le da mayor importancia a los Tratados de Libre Comercio”.²³

El Secretario General de la SIECA, realizó en la ciudad capital de Guatemala, una presentación sobre el avance del estado aduanal, del proceso de Unión Aduanera, a los presidentes de las Cámaras de Comercio Hispanas, en la cual explicó en relación a: Los productos que gozan de libre comercio en la región, La administración aduanera común, El mecanismo de recaudación, Los productos originarios que no gozan de libre comercio, Estado actual de la armonización arancelaria (se encuentran armonizados el noventa y dos por ciento de los rubros), La situación actual de las aduanas de la región, El comportamiento de los principales productos tradicionales, La estructura de las exportaciones de Centroamérica de acuerdo a su destino y los principales avances alcanzados, como el Manual Único de Procedimientos Aduaneros vigente entre Guatemala, El Salvador y Honduras, y los acuerdos Centroamericanos, como el “CAUCA” (Código Aduanero Uniforme Centroamericano), y el “RECAUCA” (Su reglamento), Arancel Uniforme, El Mecanismo de solución de diferencias comerciales y el Tratado Centroamericano de Inversión y Comercio de Servicios. Temas de mucha importancia dados a conocer al sector empresarial, por su relación con las perspectivas del proceso de integración centroamericana, y que vienen a identificar los espacios y oportunidades al respecto.

En base a lo expuesto con anterioridad, se pueden identificar algunas razones por las que es ventajoso negociar un tratado de libre comercio, por medio de discusiones claras y transparentes en relación a las implicaciones económicas, sociales, laborales y ambientales, y que maximicen las

²³ Conferencia XII Congreso de Profesionales de Las Ciencias Económicas de Guatemala 3/03/04

posibilidades de participación y de éxito de los empresarios de la región. Entre estas se pueden mencionar las siguientes:

- Porque permite acceder mercados más grandes y más lugares para vender lo que se produce.
- Porque se tienen fronteras bilaterales, e idioma y cultura similar.
- Porque el ingreso promedio del país vecino es apto para que compren más productos.
- Al tener más mercados para vender, se produce más y se crean más fuentes de trabajo y se generan más divisas para el país.
- Se actúa como bloque económico ante terceros países y se logran mejores relaciones comerciales.

Como es lógico, todos los beneficios que se pueden lograr, dependerán de la estrategia global que se realice al respecto, aquí es donde la función de un especialista logra mantenerla dirigida a aprovechar estas oportunidades, enfocadas a la reducción de costos, calidad mejorada de productos y servicios, mayor preferencia de los clientes y sobre todo eficacia competitiva.

3.1.2 TRASCENDENCIA DEL DR-CAFTA.

“ El DR-CAFTA, representa la oportunidad de tener acceso a un mercado de doscientos ochenta millones de habitantes, creando condiciones para mejorar e incrementar las exportaciones, atracción de inversiones, nuevas oportunidades de empleo y crecimiento económico.

Estados Unidos de Norteamérica se ha constituido como la economía más grande del mundo, con un PIB (Producto Interno Bruto) per. Capita que es veintitrés veces más grande que el de Guatemala. Se estima que el DR-CAFTA, generará un mercado de más de trescientos veinte millones de personas con un veintitrés por ciento del total de la producción mundial.”²⁴

²⁴ w.w.w. agexpront.org.gt Informes Sobre el CAFTA

Es importante conocer la relación de las economías de la región de Centro América, con la de Estados Unidos, en función del impacto que el este tratado representa, así:

CUADRO No. 2
LAS ECONOMIAS DEL CAFTA CON C. A.

Posición Mundial	País	PIB real (% del Total mundial)	PIB en billones De dólares	PIB per. Capita En dólares	POBLACION
1	ESTADOS UNIDOS	22,00	9,873	35,069	281,524,634
70	GUATEMALA	0,12	19	1,542	12,061,197
82	COSTA RICA	0,07	16	4,255	3,830,344
91	PANAMA	0,05	10	3,396	2,915,366
98	EL SALVADOR	0,04	13	2,011	6,565,459
109	HONDURAS	0,03	6	847	6,847,439
116	NICARAGUA	0,03	2	475	5,051,764

FUENTE: Fondo Monetario Internacional 2004

La posición de Guatemala, ante los países de Centro América es representativa, mantiene índices mayores en cuanto al porcentaje mundial del PIB real, el PIB en billones de dólares también es mayor, pero en el PIB Per. Capita ocupa la cuarta posición, debido a que su población en relación al resto de países más poblados, como son El Salvador, Honduras y Nicaragua es casi del doble de estos, con la cantidad de doce millones sesenta y un mil ciento noventa y siete habitantes

3.1.3 ACTIVIDADES PREDOMINANTES DEL DEPARTAMENTO DE QUETZALTENANGO, Y SU OPORTUNIDAD CON EL CAFTA.

De acuerdo a información obtenida en el periódico El Quetzalteco, con fecha 10 de febrero del 2005, en su sección Económica, y Tema titulado ¿A QUE SE DEDICAN LOS QUETZALTECOS? y elaborado en base censos de población, las actividades económicas predominantes del Departamento de Quetzaltenango, son en primer lugar la agricultura, seguida por la industria manufacturera y luego el comercio.

Los rubros generales que presenta esta información se distribuyen así:

AGRICULTURA:	54%
INDUSTRIA MANUFACTURERA:	13%
COMERCIO:	11%
SERVICIOS COMUNALES:	7%
CONSTRUCCIÓN:	6%
TRANSPORTE:	3%
ADMINISTRACIÓN PUBLICA Y DEFENSA:	3%
FINANCIERAS, SEGUROS, ETC.	2%
ENSEÑANZA.	1%

Estos datos permiten visualizar, las necesidades y espacios en relación a los sectores más productivos de esta ciudad, constituyéndose en fuente de información, para poder organizarse y formar grupos de apoyo con el fin de aprovechar las oportunidades que este tratado permita obtener.

Guatemala ha sabido, aprovechar tratados comerciales en el pasado, dentro de los más relevantes, está el suscrito hace más de cuarenta años y que definió a Centroamérica como una región de libre comercio. También se aprovecharon las iniciativas unilaterales del gobierno de los Estados Unidos, como la iniciativa para la Cuenca del Caribe (CBI), pero que siempre dejó al país dependiente de la voluntad norteamericana, con condiciones preferentes a los productos de exportación.

3.2 TRATADOS DE LIBRE COMERCIO QUE INVOLUCRAN A LA REGION C.A.

El proceso de globalización ofrece muchas oportunidades de desarrollo comercial y profesional, entre los tratados de libre comercio que involucran a la región y que es importante conocer más a acerca de ellos, podemos mencionar entre ellos:

- **DR-CAFTA (Dominican Republic, Central America Free Trade Agreement).**

El Tratado de Libre Comercio entre los países de República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos, representa una oportunidad de desarrollo para esta región, ha sido la conclusión de algunos foros organizados referente a este tema.

En relación a este tratado, los expertos locales proponen buscar aliados entre los países Centroamericanos, para negociar mejor y aprovechar la oportunidad a fin de efectuar cambios de fondo necesarios para la región, con la apertura de los mercados más importantes del mundo y atraer inversión de capitales, generar trabajos para la población, hacer crecer la producción y exportar más para generar divisas y elevar así la tasa de crecimiento del PIB (Producto Interno Bruto).

Los países que abren su economía al comercio exterior, han podido avanzar en su desarrollo económico y social, esta experiencia se puede constatar con los países de Chile, Nueva Zelanda, Singapur, que en los años setentas dieron inicio a sus procesos de liberalización y adoptaron políticas hacia el exterior, obtuvieron mejores resultados que los países Centroamericanos que mantuvieron una visión hacia adentro.

En la región Centroamericana, Costa Rica fue el país pionero en iniciar una promoción de exportaciones en la década de los ochentas, y con esto logró exportar la misma cantidad de productos, que el resto de países Centroamericanos en conjunto.

- **ALCA (Área de libre Comercio de las Américas).**

Los países del continente Latinoamericano, se han trazado la meta para el año 2005, de activar un área compartida de libre comercio por medio del ALCA (Área de libre Comercio de las Américas). Este tratado involucra a 800

millones de consumidores y abarca el área de Canadá a Argentina, en total 34 países.

Las decisiones en el ALCA se adoptarán por consenso, principio en el cual se fundamentará su proceso de negociación, se espera que con las reglas y disciplina de la OMC (Organización Mundial de Comercio), sea un acuerdo equilibrado, comprensivo y congruente en los acuerdos mutuos de los países miembros.

De acuerdo a lo planificado, este otro tratado confirma la importancia de la liberalización comercial tanto a nivel mundial como regional, para generar crecimiento y desarrollo económico, por medio de un sistema de comercio mucho más abierto y equilibrado. Además incluye el fortalecimiento de la democracia, la creación de prosperidad y realización del potencial humano, con observancia en las perspectivas de leyes y reglamentos de cada país con promoción a los derechos laborales, con respeto a las normas fundamentales de trabajo internacionalmente conocidas, con pleno reconocimiento de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Entre los temas sobre los cuales se ha basado la negociación del ALCA, podemos mencionar:

- Acceso a mercados, que incluye normas y estándares.
- Agricultura incluyendo medidas sanitarias y fitosanitarias.
- Comercio Electrónico.
- Compras del sector público.
- Derechos de propiedad intelectual.
- Inversiones.
- Política de competencia.
- Servicios.
- Solución de diferencias.
- Subsidios, Antidumping y Medidas compensatorias.

Estos principios, representan las condiciones a las que se tiene que adaptar cada país participante, por lo que Guatemala, debe establecer condiciones de excelencia y profesionalismo para garantizar una participación efectiva, he allí la importancia de que su capital humano, sea capacitado y especializado en éstas áreas, para ser un país competitivo.

Como es de comprender, estos tratados no son la solución a los problemas económicos de los países en desarrollo, representan únicamente una oportunidad de poder involucrarse en los procesos de los mismos, y reafirma la necesidad de contar con asistencia técnica y personal calificado, para obtener el mejor beneficio de participación en este proyecto, y no permitir que solo los países líderes se beneficien.

- **PLAN PUEBLA PANAMA (PPP).**

Otro tratado que involucra directamente a Guatemala, como país partícipe es el PLAN PUEBLA PANAMA (PPP), que entre sus objetivos dice tener como iniciativa, impulsar el desarrollo integral sustentable, promoviendo la participación de la región de Centroamérica, conformada por: Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua , Panamá y la región Sur Sur-Este de México (Estado de Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Puebla, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz y Yucatán). Se espera potenciar la riqueza humana y ecológica de esta región mesoamericana, con respeto de su diversidad cultural, desarrollo humano, disminución de la vulnerabilidad y mejor calidad de vida para los pobladores marginales. Para lo cual abarca tres aspectos fundamentales como lo son:

- Políticas de infraestructura y desarrollo urbano y vivienda.
- Evaluar problemas y como convertirlos en negocios.
- Crear instrumentos jurídicos y financieros en donde pueda actuar la participación privada.

La importancia de este tratado se basa en ocho iniciativas Mesoamericanas que son:

- Desarrollo Sustentable.
- Desarrollo Humano.
- Prevención y Mitigación de Desastres Naturales.
- Promoción del turismo.
- Facilitación del Intercambio Comercial.
- Integración Vial.
- Interconexión Energética.
- Interconexión de Telecomunicaciones.

La estrategia del PPP parte del reconocimiento de las múltiples interrelaciones que definen a la región mesoamericana. Se espera que estas interconexiones puedan potenciar un cambio estructural, que retome los desafíos del pasado y del presente, para proyectarlos hacia un futuro compartido por estos pueblos de la región mesoamericana. Los proyectos tienen un propósito doble: Uno promover la integración y dos fomentar el dialogo entre autoridades y sociedad civil para consolidar la visión compartida del desarrollo social y económico.

Para que este proceso se realice dentro de un ambiente dinámico, efectivo y funcional, y de acuerdo a los estudios realizados sobre este tema, muestran que la inversión extranjera que atraerán estos tratados internacionales, en el país, es aún muy riesgosa, porque en gran parte una de las grandes razones para ello, es que en la actualidad existe un marco jurídico no adecuado para promover este tipo de inversiones, necesitándose para que esto suceda, reglas claras, seguridad jurídica, aduanas eficientes, agilidad en los puertos de embarque y desembarque, menos burocracia, respeto por la propiedad privada, transparencia gubernamental y atraer la inversión en una forma más efectiva y segura para el país.

Este es un tema de actualidad y que aun sigue siendo discutido, criticado y censurado a todo nivel, pero hay sectores involucrados que aún lo desconocen, por lo que su divulgación debe ser mas directa, y permita su

comprensión, utilización y sobre todo su aprovechamiento buscando la oportunidad de participación y no ser desplazados.

Al conocer con amplitud el tema de Los Tratados de Libre Comercio, obliga a pensar, ¿Cómo se pueden aprovechar las oportunidades que se den ante este proceso?, y de manera especial, dentro del contexto empresarial comercial de la ciudad de Quetzaltenango, es de todos conocido, que el mercado estadounidense es un mercado muy amplio y con difíciles estándares de calidad para ingresar al mismo, el mercado Centroamericano, Mexicano y resto del mundo, que no se diga, es competitivo y representa también un reto. Debido a esto, es un desafío fuerte que hay que encarar tarde o temprano, para lo cual, la actitud positiva y competitiva es la mejor disposición. Aquí cabe vincular la importancia de la participación de profesionales especializados, las empresas que realmente sean competitivas ante este proceso, son las que van a sobrevivir, al estar más organizadas y que sus servicios y productos sean eficientes, para poder cubrir las exigencias de los negocios globalizados, tanto en calidad como en cantidad.

Ante este proceso de cambio, las entidades transnacionales que vengán a instalarse dentro del contexto empresarial de esta ciudad, representan una oportunidad de participación para el Especialista, servicios que puede desempeñar como funcionario de tiempo completo o como asesor independiente. Es de considerar, que concretamente el desempeño del Especialista en Administración Financiera, va a ser el de representar una oportunidad más ante este proceso de globalización, como parte de las fortalezas y oportunidades (elementos de un análisis FODA, por medio del cual se determinan los factores internos como las fortalezas y debilidades, las amenazas y oportunidades como los externos) que toda empresa nacional o internacional va a tener a su alcance, y que puede aprovechar, porque al estar involucrado dentro de la cultura regional (costumbres, idiomas, conocimiento geográfico, conocimiento económico y social del conglomerado, etc), representa una ventaja competitiva y de beneficio, para su mejor desempeño.

No está de más considerar, que dentro de todas las oportunidades que se den, a medida que este proceso avance, está la posibilidad de que, los especialistas, vayan descubriendo aptitudes e inquietudes para constituirse en empresarios independientes u organizarse en gremios representativos y formar también bloques de inversión empresarial, y poder contribuir al crecimiento y desarrollo económico del país.

CAPITULO IV

4. - EL ESPECIALISTA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, Y LA CAPACIDAD COMPETITIVA, DEL SECTOR EMPRESARIAL COMERCIAL DE LA CIUDAD QUETZALTENANGO.

La importancia del Especialista en Administración Financiera, en la capacidad competitiva del sector empresarial de la ciudad de Quetzaltenango, se centra en poder identificar las ventajas de su contratación, toda vez que debido al proceso de desarrollo al que está inmersa esta región, los servicios especializados en el ramo financiero, constituyen una alternativa, para todas aquellas empresas que necesiten estar a la vanguardia de los negocios y apoyo en su crecimiento y rentabilidad.

Este estudio se adecua al proceso de desarrollo económico que se avecina, debido a la internacionalización de los negocios, porque en base a ello, el sector empresarial comercial se verá obligado a tomar acción, en nuevas estrategias competitivas, con el fin de abarcar nuevos mercados, competir con nuevos y mejores productos y servicios de satisfacción inmediata. La participación del profesional especializado, jugará un papel importante en este proceso, ofertando sus servicios, en busca de proporcionar una asesoría adecuada. Entre las ventajas que la empresa puede tener en la contratación del especialista, como funcionario o asesor independiente, podemos mencionar como las mas importantes: De investigación y desarrollo, de producción, de distribución, Finanzas y control, además de las funciones administrativas que les permite trabajar en equipo con el resto de funcionarios. El profesional especializado tiene la ventaja de poseer los conocimientos adecuados que deberá adaptar al entorno dentro del cual se desenvuelva, con el fin de orientar a la empresa a aprovechar de la mejor forma sus recursos, reducir sus costos y maximizar sus resultados.

Ante el proceso de globalización, la ciudad de Quetzaltenango, pasa a ser una de las ciudades que cuenta con ventajas competitivas a nivel nacional, por la proximidad territorial de zonas fronterizas con los países del norte, lo que es

causa de atracción para inversionistas nacionales e internacionales esto augura un crecimiento considerable de nuevas fuentes de trabajo y que para el profesional especializado residente en esta ciudad, constituye un reto, poder ofertar sus servicios con competitividad, dominando idiomas extranjeros, pero sobre todo aprovechando el conocimiento de las características que dominan el ambiente empresarial globalizado. Como consecuencia de estos cambios, el profesional especializado, debe reunir un perfil adecuado, a las condiciones y entorno del sector empresarial, que le permita poner en práctica, conocimientos, experiencias y sobre todo estrategias con visiones futuristas y de logro de objetivos de crecimiento.

La participación competitiva del especialista, le dará a la empresa la oportunidad de poder fortalecer sus aptitudes para enfrentar los riesgos en las diferentes circunstancias que se presenten debido a que la globalización de los negocios cada vez exige más eficiencia y eficacia, mejores resultados, basados en una buena información y el conocimiento amplio en los campos de tipo financiero, económico, legal, administrativo, recursos humanos y sobre todo en el campo de las relaciones humanas, a nivel interno y externo.

Con los avances financiero y económico global, la experiencia y habilidad de los estudios superiores, dan al profesional la sagacidad de enfrentar retos, con los cuales se definen la toma de decisiones empresariales en este orden y de los cuales dependerá el futuro de la empresa a su cargo. Todo esto significa un desafío constante, de involucrarse ante este proceso con capacitación con el fin de mantener la competitividad a todo nivel, porque así lo exige este proceso de economía globalizada.

4.1 PARTICIPACIÓN DEL “MAF” (Master en Administración Financiera), EN LA CAPACIDAD COMPETITIVA DEL SECTOR EMPRESARIAL DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO.

Entre los objetivos de esta investigación, están, el de determinar los espacios de intervención del Especialista en Administración Financiera, dentro del contexto empresarial comercial de la ciudad de Quetzaltenango, así como,

cual va a ser su participación en el mismo, conocer cual es el perfil idóneo que se requiere para su mejor proyección y que sus servicios sean ofertados de la mejor manera atendiendo a las diferentes necesidades que se den en este medio, como consecuencia del proceso de apertura comercial que se avecina.

Este estudio realizado en el sector empresarial comercial, de la ciudad de Quetzaltenango, se obtuvo sobre una muestra selectiva de dieciséis grandes empresas, ubicadas en los sectores de mayor movimiento comercial, como: La Democracia zona tres, Centro Histórico Zona uno, Avenida Las Américas Zona nueve y sector de la zona dos, empresas que reúnen las características del objetivo de este estudio.

Las dieciséis empresas investigadas, fueron seleccionadas mediante muestreo intencional, en base a los siguientes criterios: Número de empleados, monto de capital, años de vigencia, cobertura de negocios, proceso administrativo formal, ubicación en área mas comercial, tipo de empresa etc., parámetros que permitieron obtener la información en forma directa por medio de sus propietarios, administradores y gerentes, a través de un cuestionario básico de veinticuatro preguntas, complementando con fichas de entrevistas personales, para confirmar situaciones que sustentan el presente informe, sobre la población representada por empresas oriundas de esta ciudad, otras provienen de la ciudad capital, y que constituyen una muestra representativa de las mismas. De esto se obtuvieron resultados que corresponden a cada una de las variables e indicadores determinantes de la investigación y que se describen a continuación, atendiendo a su importancia.

CUADRO No. 3
LISTADO DE LA MUESTRA SELECCIONADA EN EL UNIVERSO
OBJETO DE ESTUDIO.

	# Bole ta.	Nombre	Tipo de Empresa	Zona	Actividad	Años Vigencia	# Empl.	Hay Admor.
1	1	Electra	Corp..	1	Electrod.	+ 5	+ 5	Si
2	2	FPK	Gran E.	9	lectrón.	+ 5	+ 5	Si
3	3	Al.Yarzebski	Gran E.	1	Electrod.	+ 35	+ 5	Si
4	10	Al. M y Yessenia	Gran E.	3	Abarrotes	+ 10	+ 5	Si
5	11	Casa del Tubo	Gran E.	1	M/Constr.	+ 5	+ 5	Si
6	18	La Skina de Gut.	Corp.	1	Varios	+ 65	+ 5	Si
7	19	Super M.Demo.	Gran E.	3	Abarrotes	+ 50	+ 5	Si
8	20	Tda.Hiper Paiz	Corp.	9	Art.Cons.	+ 5	+ 5	Si
9	21	Al. Universal	Gran E.	3	Varios	+ 25	+ 5	Si
10	25	Despensa Fam.	Corp.	1	Abarrotes	+ 5	+ 5	Si
11	26	Corp.Cifuentes	Gran E.	3	Art.Baño	+ 15	+ 5	Si
12	27	Ferret. El Tejar	Corp.	2	Ferretería	+ 5	+ 5	Si
13	28	Paiz Montblanc	Corp.	3	Art.Consumo	+ 5	+ 5	Si
14	29	El Descuentazo	Corp.	3	Varios	+ 5	+ 5	Si
15	30	Lib.Evangélica	Gran E.	1	Librería	+ 45	+ 5	Si
16	31	Lib. Tulán	Gran E.	3	Librería	+ 5	+ 5	Si

Fuente: Investigación de campo.

4.2 ASPECTOS RELEVANTES DEL SECTOR EMPRESARIAL COMERCIAL DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO.

a.- ORIGEN DE SU CAPITAL.

En relación a la procedencia del capital inicial de estas empresas, el 81% afirman que se han constituido con capital propio, el 13% indican han sido constituido por herencia, lo que viene a indicar que fueron iniciadas como un patrimonio de tipo familiar, el 6% restante, afirman, haber obtenido su capital inicial por medio de créditos Bancarios, a particulares y a familiares cercanos. Consideran que cada una de ellas fue la oportunidad que les permitió, dar inicio a sus actividades comerciales y que durante el transcurso de su desarrollo, aún acuden a agenciarse de capital de trabajo con las mismas Instituciones Financieras locales, y con más frecuencia en las épocas de mayor negocio cuando necesitan invertir más y poder atender la demanda de sus clientes, de manera especial en la época prenavideña de cada año.

b.- PRESENCIA DEL ADMINISTRADOR.

La presencia del Administrador, en este grupo de empresas, es de importancia, porque de esto depende el buen desenvolvimiento de la misma debido al volumen de las actividades, que requieren una buena coordinación de sus elementos básicos, para lograr los mejores resultados. El 94% de las empresas encuestadas, si tienen contratado a un Administrador, quién es el responsable de los negocios y demás funciones que van en beneficio de su actividad comercial. El 6% restante de estas empresas, la administración está a cargo de su propietario, ejerce estas funciones de acuerdo a su experiencia, confianza, basando en este aspecto su desenvolvimiento como administrador.

Es importante observar que de acuerdo a lo establecido en este estudio, las funciones administrativas en un 69% están a cargo del sexo masculino, y en un 13% al sexo femenino, lo que demuestra que la participación de la mujer en este campo, aún se está introduciendo, obedeciendo a espacios que debido a su dedicación, entrega y perseverancia le han permitido ocupar, en un 18%, la administración está a cargo de un hombre y una mujer, función que comparten en puestos al mismo nivel, como estrategia, por razones de horario, empresa familiar o complemento de funciones, siempre en busca de lograr los objetivos propuestos.

c.- FACTOR DE ANTIGÜEDAD Y CRECIMIENTO.

Este sector manifiesta un crecimiento del 81% durante los últimos 15 años, razón que atribuyen no solo al aspecto del aumento de la población, sino también a la afluencia de otro tipo de empresas, que han buscado en esta ciudad una oportunidad de descentralizar y ofrecer sus servicios, que con la presencia de Instituciones Financieras (Bancos, Casas de cambio, Financieras etc.) que constituyen un apoyo a las actividades comerciales en ésta ciudad; factor que es considerado importante, porque ha venido a contribuir a mejorar sus servicios, operaciones comerciales y sobre todo crear nuevas fuentes de trabajo. Dentro de este grupo de empresas, el promedio de vida empresarial, se

manifiesta dentro de un rango de 7, 10 y hasta 43 años de existencia; el 9% restante de empresas lo conforman empresas que tienen menos de 5 años de haberse constituido, encontrándose en proceso de proyección y acreditamiento, el 10% restante se abstuvo de contestar, argumentando que esta información solamente la conocen desde sus casas matrices.

Este crecimiento se evidencia y se sustenta con información obtenida en los resultados generales de actividades predominantes del área urbana de la ciudad de Quetzaltenango, específicamente del sector comercial, realizado por UIEP (Unidad de Información e Investigación Estadística y Planificación) PROINFO (Proyecto de Información Sociodemográfica y de Salud para el Desarrollo local), Municipalidad de Quetzaltenango, que determina un recuento censal de mayo a agosto del año 2000,²⁵

d.- RADIO DE ACCION Y EXPANSION.

En este rubro se determina cual es el área de acción comercial de las empresas encuestadas, el 56% consideran como su mejor mercado el local, en un 38% han considerado de importancia combinar el local y el regional, lo que les ha permitido tener cierta exclusividad de sus servicios en la capital y departamentos circunvecinos como los son Huehuetenango, San Marcos, Suchitepéquez , y Totonicapán ; el 6% se han visto en la necesidad de buscar nuevos mercados por lo que además del local, regional y nacional, han logrado introducirse en mercados internacionales, con exportaciones, que le han permitido expandirse en sus negocios y lograr mejores resultados.

El 88% de estas empresas, consideran, su participación como competitiva, lo atribuyen al tipo, y exclusividad de los productos que distribuyen, en su mayoría por estar elaborados con materiales de calidad, y que los hace tener ciertas preferencia de parte de sus clientes, locales como del exterior, también denota la participación de la dirección y administración de estos establecimientos, porque manifiestan que entres sus políticas de ventas,

²⁵ UIEPPROINT@intelnet.net.gt

compras, distribución y mercadeo, han priorizado estrategias modernas de negocios, como atención al cliente, innovación constante, seguimiento de satisfacción al cliente, control de calidad, mercadeo etc., además que confían este logro a la solidez, prestigio y seriedad de sus servicios, precios competitivos, variedad en un solo lugar, buenos materiales de fabricación, productos exclusivos (importados) y sobre todo el prestigio alcanzado a través de muchos años de actividad comercial dentro de la ciudad de Quetzaltenango.

e.- MANIFESTACIONES DE RENTABILIDAD.

La opinión de los informantes en relación a la Rentabilidad de las empresas, determina que los administradores a cargo de este sector, se muestran preocupados por los bajos índices de rentabilidad que afectan no solo a éstas empresas, sino que consideran que es un fenómeno que afecta a nivel nacional, por lo que en un 88%, manifiestan que en los últimos 2 años de actividades comerciales, la rentabilidad sobre la inversión ha disminuido considerablemente, los factores que atribuyen ellos a este fenómeno, son varios, entre los que se pueden mencionar:

- Más competencia generada por la presencia de nuevos establecimientos comerciales que han llegado a esta ciudad a competir con mejores precios más variedad y estrategias de ofertas que sirven de gancho para atraer más compradores, muchas de ellas pertenecen a corporaciones y cadenas de comercios, nacionales e internacionales que han instalado agencias o sucursales , tales como Hiper Paíz, Elektra, Despensa Familiar, Agencias Way, El Tejar, Curacao y otras.

- Proceso de recesión que atraviesa el país por malas políticas de gobierno y que no incentivan a este sector.

- Inseguridad que vive el país por altos índices de violencia y riesgos para el patrimonio privado a nivel personal y empresarial.

- Alza en los impuestos fiscales que cada día van en

aumento y que afecta las proyecciones económicas de las empresas.

- Proceso de inflación que afecta el poder adquisitivo de la población y repercute en la disminución de ventas por este fenómeno.

El resto de esta población que es del 12% esta constituida por empresas de alta solidez, solvencia y clientela acreditada por muchos años, considera que su rentabilidad no ha sido muy afectada, manifestándose a través de sus utilidades que han ido en aumento y que giran en torno a una cartera de negocios (ventas al crédito y plazos especiales) bien establecida, con productos exclusivos, clientes y proveedores especiales y fieles a la empresa, a quienes de les atiende y responde, con ciertas condiciones de venta, compras y crédito, por lo que constituyen la base medular de sus actividades comerciales, no obstante, también aducen que la situación del país y actuales políticas de gobierno desestimulan la inversión a todo nivel .

En este aspecto cabe mencionar que la rentabilidad de una empresa esta íntimamente ligada a las políticas administrativas establecidas dentro de las misma, por lo que, éstas pueden en un momento dado sufrir una baja, debido a factores de competitividad que en un momento dado la afectan, como lo es el despegue de un negocio, propósito de ampliar clientes, nuevo mercado, Etc.

f.- COMPORTAMIENTO DE UTILIDADES DE LAS EMPRESAS.

El comportamiento de las utilidades de estas empresas, se manifiesta de acuerdo al grado de madurez de cada una de ellas, el 75% afirma que sí han aumentado en cada año de operaciones comerciales, el 19% no han tenido incremento y el 6% se abstuvo de contestar, esto indica que las empresas con mayor fuerza económica y tiempo de actividades comerciales, si han tenido una recompensa. Este resultado tiene relación con el grado de rentabilidad de este sector, lo que viene a confirmar el análisis del inciso anterior.

g.- EFECTOS DE LA PRESENCIA DEL ADMINISTRADOR, EN EL SECTOR EMPRESARIAL COMERCIAL DE QUETZALTENANGO.

El análisis efectuado en el estudio de este sector, demuestra que debido al tamaño, actividad, volumen de operaciones, la presencia del Administrador en las mismas es base fundamental, para su buen funcionamiento, las empresas encuestadas, poseen un administrador a cargo de esta función, con las variaciones que se detallan a continuación:

CUADRO No. 4

NUMERO DE ADMINISTRADORES QUE HAN TENIDO LAS EMPRESAS ENCUESTADAS:

Número de administradores	Número de empresas	Porcentaje
Ninguno	1	6%
1	8	50%
2	3	19%
4	2	13%
5	1	6%
Varios	1	6%
TOTAL:	16	100%

Fuente: Estimación investigación de campo, efectuada para el presente trabajo, .

Analizando el comportamiento demostrado en la información anterior, el 50% de empresas encuestadas, han tenido un solo administrador, esto demuestra estabilidad laboral, identificación y confianza como funcionarios de las mismas, de acuerdo a lo manifestado por los entrevistados, en los casos subsiguientes, se debe a cambios estratégicos del puesto administrativo, y corresponde a agencias y empresas de reciente instalación dentro del sector comercial de la ciudad, en las que la rotación de personal es parte de sus políticas administrativas.

CUADRO No. 5
CALIFICATIVO DEL ADMINISTRADOR, A CARGO DE LAS EMPRESAS
COMERCIALES DE QUETZALTENANGO.

CALIFICATIVO	NUMERO DE EMPRESAS	%
EXCELENTE	3	19%
MUY BUENO	6	38%
BUENO	5	31%
REGULAR	1	6%
NO CONTESTO	1	6%
TOTAL:	16	100%

Fuente: Estimación investigación de campo, efectuada para el presente trabajo, .

Esta calificación, se fundamenta en base a las respuestas de las autoridades superiores, respaldadas en la confianza, experiencia y capacidad demostrada a lo largo de sus funciones en el cargo, el calificativo de excelente, se le atribuye a aquel funcionario que por medio la constante innovación, ha logrado mantener políticas administrativas adecuadas, que le han permitido a la empresa un buen control y manejo de inventarios, nivel de compras y ventas manteniendo satisfechos a sus clientes, basado en la buena comunicación en la jerarquía administrativa de esta.

Se considera de muy bueno el 38%, es un porcentaje representativo y corresponde a empresas que basan sus gestiones administrativas en la confianza, experiencia y honradez, adquirida a través del tiempo.

El 6% que se abstuvo de contestar , por tratarse de su propia opinión en vista de que el ente superior calificador reside fuera de esta ciudad, y su función es en calidad de delegado de la región.

CUADRO No. 6

NECESIDAD DE MAS CAPACITACION PARA EL ACTUAL ADMINISTRADOR, DEL SECTOR EMPRESARIAL COMERCIAL DE QUETZALTENANGO.

CALIFICATIVO	NUMERO DE EMPRESAS	%
SI NECESITA MAS CAPACITACIÓN	10	62%
NO NECESITA MAS CAPACITACION	4	25%
NO RESPONDIO	2	13%
TOTAL:	16	100%

Fuente: Estimación investigación de campo, efectuada para el presente trabajo,.

La necesidad de capacitación constante, como una estrategia administrativa es en la actualidad necesaria, porque sus beneficios se manifiestan en obtener mejores resultados para la empresa, un personal bien capacitado y actualizado es uno de los recursos básicos de toda administración moderna.

Esta información obtenida, demuestra que en un 62% las empresas , necesitan enfocar mejoras de capacitación a cargo de la Administración, con tendencia a llenar un perfil que se adapte a las necesidades prioritarias de las condiciones de desarrollo económico a las que está afecto este sector, y que de acuerdo a la opiniones recabadas, se pueden mencionar entre las de mayor relevancia las siguientes:

AMPLIAR MEJORAS EN

- Información digital
- Información ante el Proceso de Globalización

- Expansión de nuevos mercados
- Búsqueda de cambios tecnológicos
- Nuevas estrategias de ventas
- Control de riesgos del entorno nacional e internacional.
- Aprovechamiento de oportunidades en tratados de libre comercio regionales.

Los entrevistados, reconocen que la capacitación constante, es básica para que ser competitivos. El 25% de esta población, está representado por empresas que cuentan con información y sistemas de informática digital actualizada, que les permite mantener facilidad y rapidez para sus funciones administrativas, que por su tendencia de crecimiento y modernización, van a la vanguardia en estos aspectos, también cuentan con asesoramiento y entrenamiento constante, permitiéndoles reducir sus costos al estar en línea, con sus casas matrices desde la ciudad capital con sistemas de operación, que los hace más competitivos en sus actividades comerciales.

CUADRO No. 7
NIVEL ACADEMICO DE ADMINISTRADORES DE LAS EMPRESAS
COMERCIALES DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO.

GRADO ACADEMICO	UNIVERSIDAD	NUMERO DE EMPRESAS	%
Ninguno	.-.	2	12%
Perito Contador	.-.	1	6%
Administrador de Empresas	USAC	3	19%
Administrador de Empresas	URL	2	13%
Contador Público y Auditor	USAC	2	13%
Contador Público y Auditor	URL	1	6%
Ingeniero Mecánico	USAC	1	6%
Ingeniero Civil	USAC	1	6%
Psicólogo	USAC	1	6%
No contestaron	.-.	2	13%
TOTAL:		16	100%

Fuente: Estimación investigación de campo, efectuada para el presente trabajo.

Esta información surge como un indicador para observar, en que nivel profesional se encuentran los administradores actualmente en las empresas, el 12 % que indica no tener ninguna preparación académica obedece a propietarios y familiares que han estado a cargo de éstas empresas por muchos años, característica que es muy notoria dentro del ambiente empresarial tradicional de Guatemala. La presencia del profesional en Administración de Empresas en este sector con porcentaje del 32% es representativa, podemos decir que es la que más sobresale en este ambiente. El 19% de profesionales en Contaduría Pública, llama la atención, por ser muy común, que el CPA, desempeñe dos funciones, una como Administrador y otra como asesor y contralor de las actividades contables, inmerso dentro de gestiones del control interno, asesor financiero y fiscal; por lo que el profesional de esta disciplina que busque la especialización en Administración Financiera, viene a completar un perfil competitivo.

El 13% que se abstuvo de contestar, población que está conformada por personas que aún estudian y en algunos casos solamente han cerrado cursos en carreras de Administración de Empresas o Contador Público y Auditor y optaron por no manifestar su nivel académico.

En los tiempos actuales, la versatilidad de los negocios y la proyección del profesional dentro del sector empresarial, ha dado un giro muy importante, el que se demuestra por medio de la participación de profesionales ejerciendo funciones en equipo, es así, como especialistas financieros, y del ramo de la Ingeniería y otras carreras, forman parte del grupo de asesores y como Gerentes de producción, mercadeo, y de diferentes áreas dentro de la empresa moderna, labor que realizan con dedicación y éxito.

La participación del Perito Contador en este sector es del 6%, esto demuestra que las empresas que confían este puesto a cargo de ellos, lo basan en la economía de sus gastos administrativos, experiencia del movimiento del negocio, logrado por trabajar muchos años en la empresa.

En relación al Centro Académico, del cual han egresado los profesionales a cargo de la administración de las empresas de este estudio, se puede observar que en este medio, las universidades con mayor representatividad son la USAC y la URL, debido a que llevan más años de haberse instituido como casas de estudios superiores en esta ciudad, no obstante en la actualidad ya existen nuevas universidades que vienen a ser otras opciones y oportunidades para que la población estudiantil pueda aprovechar y proyectarse en un futuro, como profesionales en las diferentes áreas que el ambiente empresarial vaya requiriendo de acuerdo a sus necesidades de crecimiento.

CUADRO No. 8
CALIDAD DE DEPENDENCIA EN LA QUE ACTUAN LOS ACTUALES
ADMINISTRADORES, DE LAS EMPRESAS COMERCIALES DE
QUETZALTENANGO.

CALIDAD	NUMERO DE EMPRESAS	%
Funcionario fijo	14	88%
Asesor independiente	1	6%
Funcionario fijo y Asesor Independiente.	1	6%
TOTAL:	16	100%

Fuente: Estimación investigación de campo, efectuada para el presente trabajo.

La participación del Administrador en una empresa, puede ser en forma permanente, dentro del horario laboral de la empresa, o en forma independiente fungiendo como asesor, de las dos formas su función es importante y necesaria. El comportamiento de esta respuesta en la encuesta realizada, demuestra que el 88% de empresas la función del actual administrador es de planta, o sea que está contratado específicamente para hacerse cargo de

coordinar todas las actividades de la empresa desde su despacho gerencial, desde el cual se le consulta, coordina y controla las actividades comerciales a conveniencia de las necesidades de la empresa. El 6% interviene como asesor independiente, lo que significa que actúa bajo ciertos convenios previamente establecidos con tiempos y puntos específicos. El 6% restante de esta población empresarial, además de contar con un Administrador de planta, se han visto en la necesidad de contar con un Asesor Independiente, lo que les ha permitido poner en práctica estrategias modernas empresariales, logrando un mayor crecimiento en sus actividades comerciales.

CUADRO No. 9

VENTAJAS QUE REPRESENTA AL SECTOR EMPRESARIAL COMERCIAL DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO, ANTE LA OPCION DE CONTAR CON SERVICIOS DE UN ESPECIALISTA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA.

Incremento De sus ventas	Mejor aprovechamiento De sus recursos	Una Administración profesional	Mejores utilidades, administración Profesional, y mejor aprovechamiento de sus recursos	Mejor aprovechamiento de sus recursos, Mayores utilidades y Una administración profesional.	No respondió	Total
6%	38%	19%	12%	6%	19%	100%

Fuente: Estimación investigación de campo, efectuada para el presente trabajo.

De acuerdo a las respuestas obtenidas por los representantes de las empresas encuestadas, en relación a la presencia del Especialista en Administración Financiera dentro de contexto empresarial de la ciudad de Quetzaltenango, las opiniones se centralizan en un 38%, como índice mayor, que consideran que una administración más profesional y especializada, viene a contribuir al mejor aprovechamiento de los recursos de la empresa.

Opinan, que al haber más profesionales especializados en el campo financiero, son alternativa de apoyo, ante los retos del proceso de

modernización empresarial, lo que significa que toda empresa que esté dispuesta a enfrentar este fenómeno, debe invertir en transferencia de tecnología a todos sus niveles, para poder competir, buscar nuevos mercados, tener acercamiento a mesas de negocios a nivel nacional y regional; una asesoría especializada será necesaria para saber aprovechar de mejor manera las oportunidades que se presenten, manejando propuestas de negocios definidas con las que se logre el apoyo de organizaciones e instituciones de desarrollo que se interesen en proyectos sostenibles y sustentables, dentro de la región.

Estos comentarios son importantes, toda vez, que determinan la oportunidad que el Profesional Especializado en Administración Financiera, tiene en la ciudad de Quetzaltenango, la que en gran parte depende del grado de desarrollo de los factores que intervienen ante el proceso de globalización, especialmente el Tratado PPP (Plan Puebla Panamá), que por razones fronterizas de la región, área geográfica, idioma, recursos naturales, y otras bondades de nuestro país, lo sitúan como un mercado atractivo. Es obligación de las autoridades competentes, mejorar el clima de inversión dentro del país, creando innovación en infraestructura, versatilidad financiera a nivel de región, que permita la facilidad de las negociaciones, educación, capacitación, agilidad institucional (a nivel de aduanas) Etc. para atraer nuevos capitales de inversión.

Por lo tanto, el aprovechamiento de oportunidades, la búsqueda e identificación de espacios que surjan, así como la información, capacitación, comunicación constante y busca de las mejoras del gremio profesional especializado, son aspectos claves, para la participación del MAF.

Existe temor ante los riesgos que se auguran en el fenómeno de la globalización económica, significa un reto que tarde o temprano habrá que enfrentar, la ratificación del Tratado de Libre Comercio CAFTA, es otro aspecto que debe tomarse en cuenta, porque es el punto de partida, para que la región centroamericana se involucre directamente a un mercado muy grande como lo es el Estadounidense, de acuerdo a lo reglamentado por este tratado, con dos

países que ratifiquen el mismo, se da por aprobado y entra en vigencia, hay un plazo de dos años, para incorporarse o quedar fuera, por lo que es necesario definir en que y como se puede ser mejor que el resto de países de la región para poder competir, la presencia de Recurso Humano especializado y los recursos naturales del país, son herramientas útiles para enfrentar este desafío y no quedar excluidos.

CAPITULO V

5 COMPROBACION DE LA HIPÓTESIS.

La hipótesis de la presente investigación, fue:” A MENOR PARTICIPACIÓN DEL PROFESIONAL ESPECIALIZADO EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DENTRO DEL SECTOR EMPRESARIAL COMERCIAL DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO, MAYOR SERA LA LIMITACIÓN COMPETITIVA DE ESTAS , PARA AFRONTAR EL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN DEL PAIS “.

A continuación se analizan las relaciones de causa y efecto de indicadores independientes y dependientes.

CUADRO No. 10

MATRIZ DE RELACION DE CAUSA –EFECTO DE INDICADORES INDEPENDIENTES y DEPENDIENTES

INDICADORES INDEPENDIENTES:	RELACION DE CAUSA Y EFECTO:
<ul style="list-style-type: none"> • Presencia del MAF en el sector empresarial comercial de la ciudad de Quetzaltenango. • Personal a cargo de la administración de las empresas comerciales • Tipo de Administradores a cargo • Años en puesto de la administración • Nivel Académico administradores • Atribuciones administrador • Competitividad del MAF • El MAF como asesor independiente • Experiencia del MAF • Atribuciones del MAF • Expectativas para el MAF 	<p>De acuerdo a la información empírica se evidencia un crecimiento en el sector empresarial comercial de la gran empresa:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Como consecuencia del crecimiento de la población, por constituir la segunda ciudad en importancia del país. • El aumento del sector empresarial comercial, se manifiesta en las zonas de mayor concentración poblacional • La alta densidad comercial, obedece a los sectores mas urbanizados y con concentración de establecimientos financieros • Establecimientos con alto movimiento comercial debido a especialización en el servicio al cliente <p>La relación de causa y efecto en el crecimiento empresarial comercial de este sector es directa, toda vez que la competitividad es una estrategia que los negocios deben tomar para poder afrontar el proceso de globalización de la economía nacional, a efecto de no desaparecer y poder competir con nuevos capitales que surgirán en el país por la influencia de los tratados de libre comercio. La especialización del profesional en administración financiera es una alternativa de poder apoyarse en una asesoría actualizada y poder generar mejores ingresos a mejores costos de inversión. (capital Rec. Humano). El especialista en MAF, tiene el reto de ser competitivo y poder ofertar sus servicios y nuevas estrategias de negocios.</p>
<p>INDICADORES DEPENDIENTES:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Localización de empresas comerciales grandes • Crecimiento Empresarial comercial • Evolución del sector empresarial comercial • Densidad poblacional comercial • Falta de competitividad empresarial • Fortaleza para el sector empresarial comercial • Participación del sector empresarial comercial en el proceso de globalización • Surgimientos de nuevas empresas 	

Fuente: Elaboración propia en base a la investigación empírica.

Por lo tanto, con el análisis anterior se deduce que la hipótesis se comprueba, debido a que las variables inducidas (crecimiento empresarial comercial, proceso de globalización) se analizan por medio de los indicadores, en los cuales se encuentra una relación directa de causa y efecto, en donde se demuestra que la participación del profesional especializado en MAF, dentro del sector empresarial comercial de la ciudad de Quetzaltenango, es relevante e incide en la competitividad de este, es un reto para el profesional especializado de poder proyectarse a este sector, de manera formal o independiente y contribuir con sus participación y especialidad al desarrollo y fortalecimiento ante el proceso de globalización en el que esta inmerso el país.

La oportunidad de poder ofertar y proyectar sus servicios como especialista en el campo administrativo, económico, y financiero de este importante sector, es una alternativa para el profesional, y, debe ser en base a una propuesta o plan de trabajo que vaya de acuerdo a las necesidades detectadas en el contexto empresarial, con el objetivo de lograr la maximización de sus recursos, crecimiento de capital, en su papel de funcionario o asesor independiente.

Como consecuencia de la integración de la región Centroamericana, al proceso de globalización y tratados internacionales se ampliarán las oportunidades de inversión con nuevas empresas, proyectos y negocios, en donde la presencia del profesional pasa a ser una herramienta estratégica en cuanto a ocupación y aprovechamiento del Recurso Humano calificado, por lo que es importante examinar y atender las observaciones que las autoridades e instituciones internacionales, como la OIT (Organización Internacional del Trabajo) y otras afines han tomado en consideración en relación a este tema, observando parámetros y calificativos de los profesionales ante normas internacionales, paralelas a los Tratados de libre comercio y negociaciones, como es la incorporación de profesionales de todas las disciplinas entre las universidades de la región Centroamericana y Latinoamericana.

De acuerdo a los resultados obtenidos en esta investigación, por medio de entrevistas personales a los gerentes, propietarios y administradores, se

determina que la ausencia de un Especialista en Administración Financiera en el sector empresarial comercial de esta Ciudad de Quetzaltenango es del 94%, índice que es representativo y un 5% de esta población manifiesta sí contar con un especialista, pero en forma independiente o sea como asesor financiero que lo considera como un apoyo y estrategia de competitividad por medio de la cual han logrado diferenciar sus servicios al contar con su participación, y también a la internacionalización de sus negocios, lo que les obliga a contar con un servicio especializado. Esta diferencia se marca y obedece a que los empresarios consideran que los servicios de un profesional de esta calidad, de momento representa para sus costos una inversión bastante onerosa, al cotizar sus servicios a un costo mucho mayor que los actuales administradores, no obstante, manifiestan que al haber en Quetzaltenango, un número considerable de nuevos profesionales con esta especialización, es interesante poder optar a sus servicios de la manera más conveniente y rentable, por una asesoría independiente o por medio de la organización de este grupo de profesionales como tipo de sociedad de asesores independientes y ofertar sus servicios de manera introductoria y a un costo accesible a la capacidad y conveniencia de cada empresa.

Las opiniones externadas consideran que el egreso de profesionales especializados en Administración Financiera, representa una oportunidad para la comunidad empresarial de esta ciudad, de contar con personal calificado; definen al profesional joven como muy activo, extrovertido y competitivo, por lo que constituye según esto, una ventaja para el profesional y se proyecte en esta región.

6.- CONCLUSIONES.

6.1 El Especialista en Administración Financiera, tiene más futuro u oportunidad de ofertar sus servicios como asesor independiente, debido a que el sector empresarial comercial de la ciudad de Quetzaltenango, aún no está apto completamente, tradicionalmente esta función la realiza el propietario del negocio o una persona no

especializada; ante una economía globalizada y en función de una actitud competitiva, las empresas están en la posibilidad desarrollar capacidad de contratación de personal especializado.

- 6.2 La presencia de un Especialista en Administración Financiera (MAF), representa una ventaja competitiva para toda empresa que desee contar con herramientas de trabajo que le den fortaleza dentro de sus tácticas de administración.
- 6.3 La integración de la región al proceso de modernización, como consecuencia de los tratados internacionales, harán buscar competitividad del nivel profesional del recurso humano, siendo un fuerte compromiso para los futuros profesionales en MAF, para cumplir con ello.
- 6.4 La globalización de los negocios, y el desarrollo acelerado de la tecnología, hace que una empresa se vea en la necesidad de contratar personal especializado, capacitado, agresivo estratégica e intelectualmente, con el uso de nuevas herramientas de trabajo, lo que constituye una opción de alinearse ante este proceso.
- 6.5 Un enfoque especializado y profesional, permitirá a las empresas de esta región, hacer posibles inversiones estratégicas, bajo la coordinación de un especialista, en busca del éxito y no exponerse a riesgos innecesarios, por falta de orientación oportuna.
- 6.6 La oportunidad del profesional especializado, se fundamenta en la forma en que éste pueda mercadear y proyectar sus servicios, considerando factores a su favor como: el avance de la tecnología tanto de informática como de comunicación, el conocimiento y práctica de nuevas y modernas filosofías de Administración. capacidad de relacionarse con mayor amplitud(dominio de idiomas) etc.

- 6.7 Derivado de la evolución de los negocios, ante el proceso de globalización, la función del Especialista en Administración Financiera, juega un papel estratégico en la capacidad competitiva del sector empresarial comercial de la ciudad de Quetzaltenango, debido a que cada día se hace necesario, para la toma de decisiones, dominar aspectos de tipo financiero y administrativo, en pro del desarrollo de este importante sector.
- 6.8 El Especialista en Administración Financiera, tiene un futuro prometedor, dentro del mercado laboral, debido a las tendencias de globalización, desconcentración, descentralización y regionalización, lo que exige profesionales competitivos, para enfrentar este reto.

7.- RECOMENDACIONES.

- 7.1 El profesional especializado en Administración Financiera, requiere una constante preparación y actualización, no solo en el área de las finanzas, sino también en lo administrativo, legal, recursos humanos y relaciones laborales e interpersonales a nivel de toda la empresa en la que se desenvuelva.
- 7.2 La evolución del mundo de los negocios, va a la par con los avances tecnológicos, el Administrador Financiero, debe estar en concordancia con estos cambios, para lograr la maximización de los recursos de la empresa.
- 7.3 El Especialista debe estar informado de los cambios y problemática nacional como internacional, para poder evaluar estrategias de negocios y medir posibles riesgos sobre los mismos y proteger de manera inteligente los recursos de la empresa.
- 7.4 El desempeño del Especialista en Administración Financiera, como funcionario o asesor independiente, lo debe comprometer ante la empresa a su cargo, de obtener información pronta, fehaciente y suficiente, para poder emitir opinión, decisión o asesoría eficiente y acertada, pero sobre todo muy profesional.
- 7.5 Como Asesor Financiero, el especialista, debe basar su función en dos puntos estratégicos: Uno, la minimización en pago de los costos y gastos, y dos, proporcionar a la empresa una rentabilidad aceptable para el mejor del valor de sus acciones y crecimiento de su capital.
- 7.6 Se deben considerar las alternativas que ofrecerán los Tratados internacionales, en cuanto a la apertura y ocupación de nuevos espacios para el profesional especializado en Administración y Finanzas, con el surgimiento de nuevas empresas.

PROPUESTA

CONTRIBUCIÓN DEL ESPECIALISTA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, EN LA ADAPTACIÓN DEL SECTOR EMPRESARIAL COMERCIAL DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO, FRENTE A LOS RETOS DE LA COMPETITIVIDAD EN RELACION A LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO.

1.- PRESENTACIÓN Y JUSTIFICACIÓN.

La investigación realizada en el presente trabajo de tesis, ha permitido visualizar la incidencia y los desafíos actuales de competitividad, ante los cuales se enfrenta el sector empresarial comercial de la ciudad de Quetzaltenango, toda vez que mediante un entorno de constante cambio y al no estar completamente apto para poder afrontar estas exigencias, se ve obligado a fortalecer su capacidad competitiva para estar vigente y poder afrontar este proceso; la participación del especialista en administración financiera, representa la disponibilidad de un factor de contribución, ante la adaptación e integración de este sector productivo a un ambiente de competitividad.

Ante esta situación, la relación de empresario y especialista, motiva a tomar una actitud participativa, enfocando aspectos de tipo financiero administrativo, con el fin de desarrollar estrategias de negocios, para el mejor aprovechamiento de los recursos y elevar el valor patrimonial de la empresa.

La importancia de la participación del especialista en administración financiera, en la capacidad competitiva del sector empresarial, de la ciudad de Quetzaltenango, estriba en la necesidad de romper con los esquemas de administración empírica tradicional que aún prevalecen en el ambiente empresarial de esta ciudad, y adopte opciones de inversión planificadas estratégicamente, para la toma de decisiones en los negocios que tenga que afrontar ante los retos de los Tratados de libre comercio. Como consecuencia

de esto, el impacto mas representativo, se determinará en la economía de este importante sector, siendo una pauta para integrarse a este proceso de modernización, sobrevivir y ser competitiva a todo nivel.

Mediante una asesoría profesional y especializada, la expansión de sus negocios dominarán áreas de acción nacionales e internacionales, permitiéndoles así mayor cobertura de comercialización, debiendo reunir estándares de calidad, por medio de una integración y gestión financiera en la toma de decisiones operativas y estratégicas de la empresa.

La fuerza laboral de la empresa, se fundamenta de forma primordial en el recurso humano, factor que exigirá cada vez más, personal calificado, para estar a la par del desarrollo tecnológico y logístico, en búsqueda de la calidad total, innovación constante, responsabilidad y el mejor criterio en la toma de decisiones, en donde la fortaleza de una empresa se basa en la combinación de sus activos tangibles e intangibles, constituyéndose el especialista en un elemento esencial para este sector objeto de estudio.

2.- CONCEPTUALIZACION.

La participación del especialista en administración financiera, se basa en ciertos aspectos específicos de la empresa, que varían de acuerdo con la naturaleza de la misma y en base a cada una de sus funciones básicas como la inversión, el financiamiento y las decisiones.

La administración financiera es el área de la administración, que cuida los recursos de la empresa, para ello se centra en dos aspectos importantes como son la rentabilidad y liquidez. Esto significa que la administración financiera busca hacer que los recursos sean lucrativos y líquidos al mismo tiempo.

2.1 CONTRIBUCIÓN Y PARTICIPACIÓN DEL ESPECIALISTA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA.

El especialista interactúa dentro de la empresa para que funcione de manera eficiente, este a su vez crea planes financieros para que la empresa obtenga los recursos necesarios y lograr el mejor funcionamiento y expansión de sus actividades de forma eficiente.

La participación de éste, se centra en realizar operaciones de negociación, como son: la compra de recursos, pago de salarios, mercado de capitales, adquisición de inmuebles, terrenos, manejar en forma adecuada los mercados de la empresa, responsabilidad en la obtención de calidad a bajo costo y enfocar metas en obtener fondos para maximizar el capital de la empresa.

2.2 BASES DE UNA ASESORIA FINANCIERA.

Asesor es la persona que sobre una base profesional o de servicio, orienta y da consejo a la empresa, sobre aspectos de inversión, negocios, etc.

Una asesoría financiera, es el procedimiento mediante el cual, se utiliza la información contable de la empresa, con su aprovechamiento para ser utilizada como una herramienta de administración, y para evaluar su funcionamiento durante un período dado a sus necesidades.

Su función se basa en dos objetivos básicos: La minimización en el pago de gastos y proveer a lo máximo la proporción de utilidades apoyándose en funciones fundamentales como la planificación y control financiero, consecución de fondos e inversión de estos.

El aprovechamiento de datos contables, confiables y congruentes con la realidad de la empresa, constituyen la base de la información financiera, ya que por medio de sus registros, clasificación y resúmenes en forma significativa y en términos monetarios, las transacciones y hechos de carácter financiero, representan un instrumento efectivo para el especialista, propietario y otras entidades relacionadas a la misma.

Toda esta información, es un medio primordial, para llegar a diversos fines, y con el propósito especial de:

- Formulación, complementación y apreciación de normas administrativas.
- Coordinación de actividades de la empresa.
- Planeación y control de operaciones diarias.
- Estudios de proyectos específicos o fases de negocios.
- Información sobre la administración de la empresa a su propietario, accionistas, acreedores, inversionistas, Bancos, Instituciones gubernamentales etc.

2.3 TRATADOS DE LIBRE COMERCIO.

Instrumentos de negociación internacional, entre países, con el principal propósito de facilitar las negociaciones, eliminando barreras arancelarias, por medio de reglas mutuas y con el afán de expandir las relaciones comerciales a todo nivel, y en la que se deben cumplir ciertas reglas y estándares de calidad.

3.- OBJETIVOS.

3.1- OBJETIVO GENERAL.

Contribuir en la identificación de oportunidades de competitividad , ante los Tratados de Libre Comercio, en la adaptación de este proceso, por el sector empresarial comercial de la ciudad de Quetzaltenango, con el apoyo del Especialista en administración financiera.

3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS.

3.2.1 Propiciar la participación del Especialista en administración financiera, dentro del sector empresarial comercial de la ciudad de Quetzaltenango, en forma reciproca.

3.2.2 Fortalecer áreas formativas del Especialista en administración financiera, en base a las exigencias de cambio, del entorno de la región, ante los T.L.C.

3.2.3 Contribuir con la orientación de pensamientos modernos de competitividad, para el sector Empresarial comercial de la ciudad de Quetzaltenango, para que mejore su aptitud ante este proceso de globalización.

4.- DESARROLLO DE LA PROPUESTA.

CONTRIBUCIÓN DEL ESPECIALISTA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, EN LA ADAPTACIÓN DEL SECTOR EMPRESARIAL COMERCIAL DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO, FRENTE A LOS RETOS DE LA COMPETITIVIDAD EN RELACION A LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO.

Ante la oportunidad de participación del especialista en administración financiera, egresado del Centro Universitario de Occidente, CUNOC, y la apertura de los Tratados de Libre Comercio, en los que se encuentra inmerso el sector empresarial comercial de la ciudad de Quetzaltenango, el rol de este, se fundamenta en la necesidad de que su participación, sea un apoyo para este sector, toda vez que el ambiente se torna cada vez más competitivo y donde las alternativas de convertir a estos tratados en un instrumento de generación de oportunidades y espacios de desarrollo económico, se concreten, depende de la interrelación del profesional y empresario, para lo cual, esta propuesta, constituye una sugerencia de participación mutua, a efecto de ser aprovechable y que el presente estudio tenga la contribución deseada.

Los elementos involucrados en la presente propuesta, están constituidos por el Sector empresarial comercial de gran empresa de la ciudad de Quetzaltenango, y el Profesional Especializado en Administración Financiera del Centro Universitario de Occidente, CUNOC. Por lo que a continuación se desarrolla en su orden la forma de como cada una de estas partes, puede y debe aportar elementos de juicio y apoyo para fortalecer tanto la participación de "MAF", como la de propiciar una actitud competitiva dentro del sector ya mencionado.

4.1 ASPECTOS EN LOS QUE EL ESPECIALISTA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, PUEDE CONTRIBUIR, PARA FORTALECER LA COMPETITIVIDAD, DEL SECTOR EMPRESARIAL COMERCIAL DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO.

4.1.1 ASPECTOS QUE EL SECTOR EMPRESARIAL COMERCIAL REQUIERE DEL ESPECIALISTA :

- Ofrecer a la empresa apoyo en puntos específicos del negocio, por medio de los que pueda obtener beneficios económicos inmediatos.
- Tener amplio conocimiento y dominio de los aspectos claves como el entorno y rol de la empresa, para fortalecer el poder de negociación de la misma.
- Amplio dominio en factores micro y macro económicos, que afecten el desenvolvimiento de la empresa.
- Poder de negociación, para aprovechar oportunidades en la obtención de los mejores precios y ventas.
- Aprovechar la información financiera, con el propósito de obtener financiamiento en el momento preciso, negociando tasas de interés favorables en base a relaciones de reciprocidad con las Instituciones relacionadas a la empresa.
- Amplio conocimiento en aspectos de leyes fiscales y mercantiles, con el fin de evitar recargos, multas, reparos y otros inconvenientes que afecten los resultados de la empresa.
- Apoyo en la gestión de la administración del crédito ante proveedores, Acreedores, Instituciones Financieras y bolsa de valores.

- Dominio de idiomas extranjeros, para facilitar gestión de negociación.

4.1.2 AREAS FORMATIVAS QUE DEBE FORTALECER EL ESPECIALISTA, DE ACUERDO A LA SITUACIÓN ACTUAL.

- Comercio internacional (políticas de y leyes de exportación).
- Profundizar en el conocimiento de los Acuerdos y Tratados de Libre Comercio.
- Normativas de calidad ISO 9000
- Mediciones de econometría.
- Sistemas de conectividad informática.

4.1.3 COMO PUEDE CONTRIBUIR EL ESPECIALISTA, PARA FORTALECER LA COMPETITIVIDAD.

- Establecer contactos de negocios con el exterior, a efecto de ampliar mercados, expandir negocios.
- Búsqueda de nuevos productos y mejores marcas para distribuir a mayor escala y calidad exclusiva.
- Identificar nuevos nichos de mercado, y mejorar las utilidades de la empresa.
- Planeación estratégica para focalizar e identificar mercados futuros y clientes potenciales.
- Orientación del clima empresarial, en cuanto a calidad y capacitación del recurso humano.

- Medir eficiencia financiera para necesidades futuras de inversión y la obtención de recursos.
- Responsabilidad fiscal de la empresa, para contribuir con el crecimiento económico del país.
- Responsabilidad social de la empresa, contribuyendo al desarrollo de su entorno.
- Utilizando aptitudes y filosofías modernas de administración para mejorar la competitividad de la empresa, pudiendo mencionarse entre ellas:

JUSTO A TIEMPO: Filosofía moderna de administración para mejorar la competitividad empresarial, como una nueva manera de administrar los inventarios, cuyos objetivos son aumentar las utilidades al eliminar costos de mantener inventarios almacenados innecesarios y mejorar la posición competitiva de la empresa, al mejorar la calidad y flexibilidad de la entrega a los clientes en el tiempo requerido y preciso.

TEORIA DE RESTRICCIONES: Actitud que ayuda a la administración a mejorar la competitividad por medio de determinar correctamente las restricciones internas como externas de la empresa, y a decidir como sacar el mejor provecho de éstas, por medio del ahorro de recursos, solo incluir lo que aporta valor, eliminando lo innecesario.

CALIDAD TOTAL: Cultura de administrar con excelencia, en todas las dimensiones, y que son de importancia para el cliente, con un enfoque y logística de servicio al cliente.

REINGENIERÍA: Revisión fundamental y rediseño para mejorar el desempeño de las funciones de la empresa, innovación constante.

FACULTAMIENTO: Dar autonomía y capacidad de decisión. Donde los miembros de la empresa tienen completo acceso y uso de información, crítica,

habilidades, responsabilidad. Un ambiente en el cual los empleados de todos los niveles se sientan con influencia sobre la eficiencia de la empresa.

FRANQUICIAS DE NEGOCIOS: Un plan estratégico de franquicias, permite a la empresa, contar con objetivos de expansión, que se establecen bajo un contrato, en el que deben delinearse las condiciones ajustadas a la realidad de la empresa (no copiar contratos literalmente de otras franquicias), a través de un plan propio, con porcentajes de pago de regalías, límite de duración y acuerdos en los que se establezcan las condiciones necesarias y en beneficio mutuo entre las empresas relacionadas. Es crear una red que logre capacidad de negociación, compra y acceso a una economía de escala y recursos para aumentar rentabilidad, subsistencia y expansión hacia nuevos mercados.

4.1.4 COMO MERCADEAR LOS SERVICIOS DEL ESPECIALISTA.

- La información y recursos financieros de una empresa son elementos muy delicados, y de los que se mantienen bajo cierto celo empresarial, no obstante para que exista una apertura de confianza y credibilidad, se deben manejar algunos aspectos como: Ética profesional, manejo de valores personales bien cimentados, para lograr la credibilidad tanto profesional como personal.

4.2 ASPECTOS DEL SECTOR EMPRESARIAL COMERCIAL DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO, QUE INFLUYEN ANTE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO Y LA PRESENCIA DEL ESPECIALISTA Y SU COMPETITIVIDAD.

DEBILIDADES:

- Proliferación sin control del sector empresarial informal, que se encuentra fuera del sistema fiscal, y que afecta como una competencia desleal.
- Empirismo en la administración empresarial, (prevalece una cultura de sistema empresarial de tipo familiar).

- Tramitología lenta y burocrática en cuanto a gestiones legales locales.
- Debilidad en infraestructura física y otras (Medios de comunicación y transporte en mal estado, deficiencia en el sistema energético, sistemas de conectividad de bandas anchas de comunicación electrónica para extender comercialización y negocios a nivel internacional, necesidad de aeropuertos adecuados).

OPORTUNIDADES:

- Ubicación geográfica de la ciudad de Quetzaltenango, favorable que la convierte en un punto estratégico de movilización y comunicación, con áreas fronterizas y lugares circunvecinos.
- Nivel de educación con renombre y prestigio.

Estos aspectos se traducen en ventajas comparativas para la ciudad de Quetzaltenango, en relación con los departamentos vecinos, lo cual da la oportunidad de trasladarlas en ventajas competitivas por medio de un fortalecimiento y clima de negocios competitivo que se debe aprovechar, ante las circunstancias actuales.

4.3 ACCIONES ESTRATEGICAS SUGERIDAS POR EL GRUPO GESTOR EN CUANTO A ESTABLECER UNA INFRAESTRUCTURA FÍSICA DE COMPETITIVIDAD EN LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO.

4.3.1 INSTANCIAS DE APOYO EN LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO.

“El grupo Gestor, modelo de asociación para el desarrollo económico, tiene como visión: ser reconocida como la instancia de coordinación, integración y cogestión que trabaja por el fortalecimiento y desarrollo económico local y territorial.

Su misión: Es apoyar, coordinar e integrar el trabajo de los Grupos Gestores, siendo un interlocutor entre la sociedad civil y las instituciones que promueven el desarrollo económico.

Promueve el desarrollo, identificando, potencialidades económicas, capital social, clima de negocios y liderazgos locales, bajo principios y valores de honradez, profesionalismo, transparencia, confianza, calidad, credibilidad, apoliticidad y experiencia, implementa sus acciones sustentadas en los elementos estratégicos siguientes:

INNOVACIÓN

EMPRESARIALIDAD

COMPETITIVIDAD

PRODUCTIVIDAD

DESCENTRALIZACIÓN

Razones que la constituyen en una organización de apoyo y fortaleza a nivel regional y territorial.”²⁶

Los ejes temáticos sobre los cuales el grupo Gestor, enfoca su apoyo a los sectores productivos de la ciudad de Quetzaltenango, tienen una incidencia directa sobre el presente trabajo, porque la innovación empresarial va ligada a la competitividad y productividad empresarial, factores que de una u otra manera se ven en la necesidad de buscar la especialización del recurso humano, como estrategia de proyección y modernización.

²⁶ Entrevista personal Ing. Roberto Gutiérrez, Representante Red Nacional, Grupos Gestores.

4.4 ESTRATEGIA DE RELACION EMPRESARIO SECTOR EMPRESARIAL COMERCIAL DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO, VERSUS, ESPECIALISTA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, CUNOC.

(Aprovechamiento de la información financiera con enfoque a fortalecer capacidad competitiva).

La información financiera de estas empresas, constituyen una combinación de hechos, operaciones contables y juicios, que se preparan con el fin de presentar un informe periódico acerca del progreso de las gestiones administrativas, en donde se refleja la situación de las inversiones y resultados obtenidos durante un período dado, y en el que se refleja el juicio, responsabilidad e integridad de quienes la preparan y certifican (Peritos Contadores, Auditores), así como su adhesión a los principios, convenciones contables generalmente aceptados para tal fin.

El área de la información financiera que se debe fortalecer para este fin, lo conforman los estados financieros básicos, que son: ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA (Balance General), ESTADO DE RESULTADOS (Estado de Pérdidas y Ganancias,) así como ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO, ESTADO DE CAPITAL, Y UTILIDADES NO DISTRIBUIDAS.

Su importancia se basa en la calidad, utilización y aprovechamiento de esta información. Se consideran instrumentos importantes para el especialista, porque por medio de ellos, se puede percatar de la situación en que se encuentra en una fecha dada la empresa, y la tendencia que llevan sus operaciones, facilitando la labor financiera, a efecto de poder conducir, mantener y mejorar su rentabilidad.

En relación a esta necesidad de buscar rentabilidad y competitividad, el análisis e interpretación del ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA (Balance General) Y EL ESTADO DE RESULTADOS (Estado de Pérdidas y Ganancias), representan los Estados Financieros más importantes, ya que tienen como

objeto determinar cual es la situación financiera y económica y sus tendencias a futuro.

Por esta razón es imprescindible que el Especialista en Administración Financiera, cuente con amplio conocimiento de las prácticas, conocimientos, procedimientos y características económicas que prevalecen tanto interna como externamente en la empresa, para tener la capacidad de interpretar y aprovechar adecuadamente los resultados de sus cálculos y proyecciones enfocadas a maximizar los recursos disponibles. Además de la situación financiera, debe conocer ampliamente las condiciones internas de las prácticas y normas empresariales, variaciones en niveles de precios, sentido común para llegar a conclusiones relacionadas con la vigencia de la empresa, en el caso de una empresa nueva la habilidad del especialistas está en proceso de desarrollo, en una empresa con varios años de constituida, los logros y la capacidad son un soporte de su trayectoria e historial manifestada en la realización financiera de la misma y en base a estos aspectos se proyecta la estrategia.

La información financiera, debe reunir todos estos aspectos importantes, para ser un apoyo tanto de planificación proyección como para otros fines en beneficio de la empresa (Bancos, Agencias de Crédito, Acreedores, Accionistas, Fusiones, ampliaciones de capital etc.). Para este fin existen métodos analíticos, cuyo objetivo es simplificar o reducir la información financiera en términos más comprensibles y útiles, que consisten en calcular, organizar y luego analizar e interpretarlos con el fin de hacerlos más significativos y aprovechables. Para lograrlo deben fortalecerse, los que mayor influencia poseen, las áreas siguientes:

**AREAS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS QUE SE DEBEN
FORTALECER, PARA PROPICIAR LA
COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL.**

RUBROS	ASPECTOS A CONSIDERAR
ACTIVOS CORRIENTES (CIRCULANTES): EFECTIVO	Flujos de efectivo más circulantes, Inversiones más rentables, (más convertibles a corto plazo), Disponibilidad del efectivo necesario no excesos del mismo sin invertir, sobregiros autorizados, traslados automáticos Cta. DM. y Ahorros.
INVENTARIOS	Mayor rotación, Reducir niveles de inventarios (reducir costos almacenamientos), aprovechar financiamiento de almacenadoras (bonos de prenda).
CUENTAS POR COBRAR	Política de crédito acorde a la situación de precio financiamiento, Control índice cartera crediticia clientes, Tasa morosidad clientes.
ACTIVOS NO CORRIENTES (FIJOS): MOBILIARIO Y EQUIPO	Innovación Mob. Y Equipo, utilización servicio Out sourcing, Leasing. (reducir costos e impuestos), mayor eficiencia en márgenes operativos por incremento de ventas.
PASIVOS: CORRIENTES (CIRCULANTE) A CORTO PLAZO	Relación estrecha con proveedores, logrando envíos frecuentes, momento necesario y bajos precios, aprovechamiento bajo costo crédito con proveedores. Operaciones de crédito a corto plazo, con rendimientos superiores a otras opciones.
PASIVO NO CORRIENTE (FIJO) A LARGO PLAZO	Hipotecas, bonos de prenda, Préstamos prendarios, Cédulas hipotecarias, Fideicomisos, con tasas blandas y negociadas en base a reciprocidad con empresas financieras con las que se tiene relación estrecha.

4.5 IMPORTANCIA DEL ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN FINANCIERA, COMO ESTRATEGIA PARA EVALUAR EL RENDIMIENTO Y COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA EMPRESARIAL COMERCIAL.

4.5.1 INDICES FINANCIEROS:

El análisis de las razones financieras evalúan el rendimiento de la empresa, por medio de métodos de cálculo e interpretación para las partes interesadas en conocer la situación financiera.

PARTES INTERESADAS.

Propietarios, accionistas actuales y potenciales: Para medir niveles de riesgo, rendimiento presente como futuro que afecten precio de las acciones.

Acreedores: Liquidez a corto plazo, capacidad de pago de intereses y capital.

Gerente Financiero: Rendimiento de la empresa de un período a otro, detectar problemas de evaluación e inversión.

Entre los índices financieros más utilizados en el medio están los de:

LIQUIDEZ, ENDEUDAMIENTO Y RENTABILIDAD.

Liquidez: Permiten determinar la capacidad inmediata que tiene la empresa de poder cubrir sus obligaciones a corto plazo, conforme vencen.

Endeudamiento: Indican la relación que existe entre los fondos que proveen los acreedores de la empresa en relación a lo que aportan los accionistas o su capital.

Rentabilidad: Mide el rendimiento de su capital por cada quetzal invertido.

**EJEMPLIFICACION DE ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA EL ÉXITO, PARA
DETERMINAR INDICES FINANCIEROS
EMPRESA EL ÉXITO
ESTADO DE SITUACIÓN GENERAL**

(En miles de Quetzales)

	31 Diciembre	
	2004	2003
ACTIVOS		
ACTIVOS NO CORRIENTES		
Edificios	Q 2.070.	Q 1.900.
Maquinaria y Equipo	" 1.800.	" 1.600.
Mob. e Instalaciones fijas	" 350.	" 310.
Equipo de Transporte	" 275.	" 310.
Otros activos fijos	" 90.	" 90.
TOTAL ACTIVOS NO CTES. BRUTOS:	Q 4.585.	Q 4.210.
Menos: Depreciación Acumulada	" (2.000.)	" (1.800.)
TOTAL ACTIVOS NO CTES.	Q 2.585.	Q 2.410.
ACTIVOS CORRIENTES		
Efectivo	Q 360.	Q 280.
Valores negociables	" 60.	" 50.
Cuentas por Cobrar	" 500.	" 360.
Inventarios	" 280.	" 300.
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES:	Q 1.200.	Q 990.
TOTAL ACTIVOS:	Q 3.785.	Q 3.400.
PASIVO		
CAPITAL		
Acciones preferentes	Q 200.	Q 200.
Acciones comunes	" 190.	" 160.
Utilidades retenidas	" 1.775.	" 1.610.
TOTAL CAPITAL:	Q 2.165.	Q 1.970.
PASIVO NO CORRIENTE		
Deuda a largo plazo	Q 1.020.	Q 960.
PASIVO CORRIENTE		
Cuentas por pagar	Q 380.	Q 270.
Documentos por pagar	" 70.	" 90.
Cargos por pagar	" 150.	" 110.
TOTAL PASIVO CORRIENTE:	Q 600.	Q 470.
TOTAL DE PASIVOS:	Q 1.620.	Q 1.430.
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	Q 3.785.	Q 3.400.

Estados Financieros de acuerdo a NICS.(Normas Internacionales de Contabilidad)

(Estados comparativos períodos 2004/2003)

**EJEMPLIFICACION DE ESTADOS FINANCIEROS DE LA
EMPRESA EL ÉXITO, PARA DETERMINAR INDICES
FINANCIEROS
EMPRESA EL ÉXITO**

ESTADO DE RESULTADOS

(En miles de Quetzales)

	31 Diciembre			
	2004		2003	
VENTAS	Q	3.070.	Q	2.500.
Menos: Costo de ventas	Q	<u>(2.080.)</u>	Q	<u>(1.700.)</u>
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS:	Q	<u>990.</u>	Q	<u>800.</u>
Menos Gastos de Operación				
Gastos de Ventas	Q	110.	Q	100.
Gastos generales y Admón.	“	220.	“	222.
Gastos de depreciación	“	<u>200.</u>	“	<u>190.</u>
TOTAL GASTOS OPERATIVOS:	Q	<u>(530.)</u>	Q	<u>(512.)</u>
UTILIDAD OPERATIVA:	Q	460.	Q	288.
Menos: Gastos Financieros				
	Q	<u>(95.)</u>	Q	<u>(90.)</u>
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS:	Q	365.	Q	198.
Menos: Impuestos	“	<u>(114.)</u>	“	<u>(61.)</u>
UTILIDAD NETA DESPUÉS DE IMPUESTOS:	Q	<u>251.</u>	Q	<u>137.</u>

Estados Financieros de acuerdo a NICS. (Normas Internacionales de Contabilidad)
(Estados comparativos periodos 2004/2003)

4.5.2 RAZONES DE LIQUIDEZ

a) RAZON CORRIENTE:

PERIODOS	ACTIVO CORRIENTE	PASIVO CORRIENTE	RAZON CORRIENTE
2004	Q 1.200	Q 600.	2
2003	Q 990	Q 470.	2.11

Esta razón también se le conoce como Razón Circulante, se obtiene de dividir el activo corriente (circulante) entre el monto que corresponde a los pasivos corriente (a corto plazo), el resultado obtenido indica el número de fondos disponibles que cubren las obligaciones a corto plazo de la empresa.

En el presente caso, para el período 2004 la relación es de Q 2 x Q 1. Y en el 2003 Q 2.11 x Q 1, lo que indica que la empresa cuenta con estos valores para cubrir este tipo de deudas.

El indicador se mantuvo de año a año, en términos generales un término muy elevado puede indicar que la empresa es demasiado líquida y que está perdiendo rentabilidad, por lo que este resultado es aceptable. (En la práctica es aceptable que la relación sea al Q 1 x Q 1).

b) RAZON DE ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR:

PERIODOS	CUENTAS POR COBRAR	VENTAS TOTALES	INGRESO PROMEDIO	ROTACIÓN CTAS. X COBRAR.
2004	500	3.070	8.52	59
2003	360	2.500	6.94	52

Llamada también Razón de liquidez de Cuentas por Cobrar o de Cartera y se basa en las ventas al crédito, esta razón se obtiene de dividir el monto registrado como Cuentas por Cobrar, entre el promedio de ingresos por día (Ventas totales divididas entre 360 días).

En este caso el resultado indica, que el número de días que tarda la empresa en convertir en efectivo sus cuentas por cobrar, para el período 2004 es de 59 días y en el 2003 de 52 días.

Este índice es muy importante para la empresa, porque permite mantener la atención en las políticas de ventas al crédito, permitiéndole tener una cartera crediticia sana, no morosa y que constituye una ventaja para poder cubrir sus compromisos a tiempo.

4.5.3 INDICES DE ENDEUDAMIENTO

a) RAZON DE ENDUDAMIENTO.

PERIODOS	DEUDA TOTAL	ACTIVOS TOTALES	RAZON DE ENDEUDAMIENTO
2004	Q 1.620	Q 3.785.	43%
2003	Q 1.430	Q 3.400.	42%

Esta razón se obtiene de dividir la deuda total entre los activos totales de la empresa.

Mide el porcentaje de fondos proporcionados por los Acreedores de la empresa, para el financiamiento de los activos.

Para el período 2004 es del 43% y para el 2003 del 42%, respectivamente, indicando el porcentaje de deuda por cada Quetzal financiado por los acreedores. El análisis indica que la empresa tuvo un incremento en 1% en este rubro, es aceptable. Se considera prudente que este índice no exceda del 50%, a efecto de mantener un equilibrio entre el patrimonio de la empresa y la parte que es financiada por los acreedores.

b) RAZON PASIVO a CAPITAL

PERIODOS	DEUDA TOTAL	CAPITAL CONTABLE	RAZON DEUDA CAPITAL
2004	Q 1.620	Q 2.165.	75%
2003	Q 1.430	Q 1.970.	73%

Se obtiene, de dividir la deuda total dentro del capital contable de la empresa.

Indica, la relación entre los fondos que proveen los acreedores y los que aportan los accionistas.

Los porcentajes para cada período indican la parte del capital contable que han aportado los accionistas por la deuda total de la empresa. Este índice indica que para el período 2004, la empresa incremento en 2% la aportación de sus accionistas.

c) INDICE DE ROTACIÓN DE INVENTARIOS

PERIODOS	VENTAS	INVENTARIO	ROTACIÓN DE INVENTARIOS
2004	Q 3.070.	Q 280.	10.96
2003	Q 2.500.	Q 300.	8.33

Se obtiene de dividir el total de ventas, entre el total de inventario.

Su resultado indica, el número de veces que la empresa vendió su inventario, durante cada período, en este caso para el 2004 lo vendió 11 veces, para el 2003 lo vendió 8 veces, mejoró su rotación para el último período, razón que es aceptable, porque demuestra que se han incrementado sus ventas.

Una alta rotación de inventarios es ideal, porque demuestra que esta bien administrada, especialmente si se cuenta con una política de “Justo a tiempo”,

en donde la administración estratégica de los inventarios indican que hay ahorro en almacenamiento y cantidades justas y necesarias para atender los pedidos de los clientes.

d) RAZON DE COBERTURA DE INTERESES

PERIODOS	INTS. + IMPSTOS. + UTILIDAD	TOTAL INTERESES	COBERTURA DE INTERESES
2004	Q 460.	Q 95.	4.84
2003	Q288.	Q 90.	3.20

Se obtiene de dividir el total de utilidades antes del pago de impuestos, más gastos por intereses, entre el total del pago de intereses del período.

Mide la habilidad que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones en intereses, entre más alto sea éste, mayor es la capacidad de cumplir con los mismos. Un valor igual a 1 indica que las utilidades se emplean en su totalidad para cubrir este tipo de gastos.

En este caso los índices para cada período objeto de análisis, indican que la empresa tiene una cobertura aceptable para cumplir con sus obligaciones financieras y que aumentó en 1.64, para el período 2004 en relación de 3.20, del período 2003. Se puede notar una mejora en sus utilidades para cubrir gastos financieros, le favorece su récord crediticio.

4.5.4 RENTABILIDAD

a) INDICE DE RENDIMIENTO SOBRE EL CAPITAL (ROE)

PERIODOS	UTILIDADES NETAS	TOTAL CAPITAL	RENDIMIENTO/ CAPITAL
2004	Q 251.	Q 2.165.	12%
2003	Q137.	Q 1.970.	7%

Se calcula al dividir las utilidades netas dentro del capital pagado.

Indica, la tasa de rendimiento obtenida por los accionistas en base a su inversión. En este caso se obtuvo un incremento para el último período de 5%, lo cual es aceptable como índice de rentabilidad.

b) INDICE DEL MARGEN DE UTILIDAD SOBRE VENTAS

PERIODOS	UTILIDADES NETAS	VENTAS TOTALES	MARGEN DE UTILIDAD S/ VENTAS
2004	Q 251.	Q 3.070.	8%
2003	Q137.	Q 2.500.	5%

Se calcula, al dividir las utilidades netas, dentro de las ventas totales de la empresa.

Demuestra la utilidad que se obtiene por cada quetzal de ingreso en las ventas. Este ejemplo demuestra que hubo un incremento del 3%, en comparación con el año anterior, demostrando que el volumen de ventas es aceptable y como consecuencia hay un incremento del margen de utilidad.

c) RAZON DE GANANCIA OPERATIVA SOBRE VENTAS, EXCLUYENDO GASTOS FINANCIEROS.

PERIODOS	UTILIDAD BRUTA	VENTAS TOTALES	GANANCIA OPERATIVA SOBRE VENTAS
2004	Q 990.	Q 3.070.	32%
2003	Q800.	Q 2.500.	32%

Se obtiene de dividir las utilidades en operación, dentro del total de ventas del período. En estos dos períodos no tuvo ninguna variación. El presente análisis es muy interesante, porque permite ver que hubo incremento en las

ventas y utilidades y se mantuvo una política operativa sobre ventas estable, lo que es de beneficio para la economía de la empresa.

d) RAZON DE INMOVILIZACIÓN DE LA INVERSIÓN

PERIODOS	ACTIVO TOTAL - ACTIVO NO CORRIENTE	ACTIVO TOTAL	INMOVILIZACION DE LA INVERSION
2004	Q 1.200.	Q 3.785.	32%
2003	Q 990.	Q 3.400.	29%

Razón, que se obtiene de dividir el activo total menos el activo no corriente, dentro del total de los activos de la empresa. Indica el porcentaje que se mantiene fijo en relación a la inversión. Hubo un incremento del 3% en este índice para el período del 2004.

4.5.5 RESUMEN DE LOS INDICES FINANCIEROS PRACTICADOS EN LA EJEMPLIFICACION DE LA EMPRESA EL ÉXITO, DURANTE LOS PERIODOS 2004/2003.

CUADRO DE ANÁLISIS GENERAL DE LA EMPRESA EL ÉXITO

	RAZON	Período 2004	Período 2003	Resultado Índice	Comentarios
1	CORRIENTE	2	2.11	-0.11	La variación fue mínima, por lo que se considera que hay cierta estabilidad en cuanto a liquidez inmediata.
2	LIQUIDEZ CTAS. X COBRAR	59	52	+7	Incrementó en 7 días el período que tarda en convertir sus cuentas por cobrar en efectivo, para el año 2004.
3	ENDEUDAMIENTO	43 %	42 %	+1%	Hubo incremento del 1% por cada quetzal financiado en los activos por los acreedores.
4	PASIVO A CAPITAL	75 %	73 %	+2 %	Incremento del 2% en cuanto a aportación de los accionistas al capital contable.
5	ROTACIÓN DE INVENTARIOS	10.96	8.33	+2.63	Variación positiva de 2.63 veces en el incremento del movimiento de los inventarios para el período 2004.
6	COBERTURA DE INTERESES	4.84	3.20	+1.64	La empresa tiene capacidad de cumplir con sus gastos financieros, cobertura aceptable.
7	RENDIMIENTO S/ CAPITAL	12%	7%	+5%	Hubo un incremento del 5% por los accionistas en cuanto a la inversión, lo que es favorable.
8	MARGEN UTILIDAD S/ VENTAS	8%	5%	+3%	La utilidad que se obtiene por cada quetzal en ventas se incrementó en un 3%.
9	GANANCIA OPERATIVA S/ V, - GTOS. FINANC.	32%	32%	-.-	No hubo variación, demuestra estabilidad en cuanto a este rubro.
10	INMOVILIZACIÓN DE LA INVERSIÓN	32%	29%	+3%	Hubo incremento del 3% para el último período en cuanto al porcentaje que se mantiene fijo en relación a la inversión.

INTERPRETACIÓN:

El análisis efectuado a la Empresa ejemplificada, demuestra que es una empresa en proceso de desarrollo, el incremento relacionado de sus índices, manifiestan una política de crecimiento, un poco lento pero se puede decir que es seguro. Mantiene políticas de crédito aceptables y de ventas positivas, lo que le da una garantía en cuanto a solidificar sus estados financieros y ser sujeto de crédito e inversión favorable en su proceso de crecimiento.

Los aspectos de liquidez, solvencia, reciprocidad y arraigo, son factores que le dan una pauta más de rentabilidad en cuanto a su patrimonio empresarial.

No obstante, la interpretación financiera, permite establecer estrategias dirigidas a la eficiencia y aprovechamiento de los recursos y maximización de resultados, en algunos casos no se establecen estándares de medición, debido a que dependen al tipo de empresa y del criterio y experiencia del Especialista, confrontarlos con los resultados pasados obtenidos, es recomendable, también compararlos con los promedios de la población empresarial competitiva dentro del medio relacionado, a efecto que se apliquen estos índices en las proyecciones empresariales, para determinar cual será su posición en el futuro.

ANEXOS

ANEXO I
DISEÑO DE INVESTIGACIÓN
PLAN DE INVESTIGACIÓN PARA EL TRABAJO DE TESIS

TEMA:

PARTICIPACIÓN DEL PROFESIONAL ESPECIALIZADO EN ADMINISTRACION FINANCIERA, EN LA CAPACIDAD COMPETITIVA DEL SECTOR EMPRESARIAL COMERCIAL, DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO.

1.- JUSTIFICACION:

Quetzaltenango, es una ciudad que por su posición geográfica, condiciones de clima y aspectos culturales, ha crecido grandemente en la actualidad. Es uno de los departamentos de la república de Guatemala que ha crecido tanto en producción como en actividad comercial, por lo que ha sido atracción de inversionistas, cuyos capitales, han venido a contribuir al desarrollo económico de esta ciudad, representando fuentes de empleo para sus habitantes.

Por esta razón se considera de importancia, conocer a cargo de quien se encuentra la administración de los negocios del sector empresarial comercial, toda vez que es muy común encontrar que las empresas del sector comercial, están a cargo de su propietario, un familiar, un contador, una persona empírica y en pocos casos por un administrador, la cual ante el crecimiento e impulso que se está viviendo a nivel nacional e internacional en el aspecto económico y social resulta desventajoso. Por ello esta investigación, reviste importancia especial para poder determinar, la participación que puede tener el Profesional especializado en Administración Financiera dentro de este sector económico.

Además, es importante un estudio de esta naturaleza, para poder vislumbrar en esta investigación cuáles son las necesidades reales del sector empresarial comercial de la ciudad de Quetzaltenango, al contar con la

participación del profesional especializado en administración financiera , y que los haga más competitivos en el contexto de la globalización.

Finalmente este estudio pretende conocer las oportunidades que los futuros Profesionales en Administración Financiera (Master en Administración Financiera) poseen para proyectarse a la comunidad empresarial de la ciudad de Quetzaltenango, así como sugerir ideas e inquietudes a la escuela de postgrados del Centro Universitario de Occidente, para poder programar en las futuras promociones de estos profesionales, una preparación más integral a las exigencias del ambiente empresarial comercial de esta ciudad.

2.- PLANTEAMIENTO Y DEFINICION DEL PROBLEMA:

La ciudad de Quetzaltenango, es la segunda en importancia del país, y su actividad comercial contribuye a la expansión económica de ésta; considerándose que es uno de los sectores más productivos de la ciudad.

Las empresas comerciales que existen en esta ciudad, en su gran mayoría han sido constituidas desde hace varios años y a través del tiempo han logrado mantener su capital, prestigio, y renombre comercial heredado de generación en generación.

En la mayoría de estas empresas, además de trabajar el padre y los hijos, un miembro de la familia es el encargado de dirigir y administrar la misma, por lo que la participación del propietario del negocio en la administración de la misma, constituye una tradición o costumbre.

En otro sector de estas empresas, dependiendo de su tamaño, importancia y capacidad económica, la administración está a cargo de un Administrador, del contador de la misma o de algún empleado antiguo que por su experiencia y confianza depositada en el mismo, se le ha asignado esta responsabilidad.

En las empresas comerciales de Quetzaltenango, ya sea que estén administradas por su propietario, un administrador, un contador o una persona empírica, es tan necesaria la participación de un profesional especializado en Administración Financiera para poder llevar un mejor control interno de la misma y alcanzar los objetivos económicos propuestos, porque de acuerdo al monto de capital que se invierta en la misma así serán los alcances propuestos en el aprovechamiento de sus recursos y maximización de sus resultados .

Al estar administradas las empresas comerciales por una persona no especialista en este ramo, aparentemente se logra un ahorro de gastos, en el pago de salarios; pero a la larga trae como consecuencia, una administración tradicional que implica, gastos innecesarios y estancamiento económico, pérdida de mercado, pérdidas económicas y en muchos casos la quiebra.

A efecto de obtener una mejor administración, con mayor impulso económico y financiero, e introducir a las empresas frente al reto y la oportunidad de involucrarse dentro del proceso de globalización que enfrenta el país, la presencia del Profesional especializado en Administración Financiera, viene a constituir una alternativa de apoyo en este grupo de empresas, que por la magnitud de sus operaciones comerciales, al contar con su asesoría y orientación y aplicación de nuevas estrategias de tipo financiero y administrativo , se logra mejor competitividad agresividad, rentabilidad y solidez en sus funciones.

2.1 DEFINICION DEL PROBLEMA:

La presente investigación permite conocer a cargo de quien está delegada la administración de las empresas comerciales de una muestra representativa de las mismas, conociendo sus alcances y limitaciones. Así también permite establecer el nivel de oportunidad de que un profesional en la materia como es el Profesional especializado en Administración Financiera (en el grado de Maestría) tiene de poder proyectar y ofrecer sus servicios a este tipo de instituciones, toda vez que un grupo considerable de futuros

profesionales en este ramo están próximos a egresar como promoción pionera del Centro Universitario de Occidente, CUNOC, en la escuela de postgrados. Considerando las razones ya expuestas, se puede plantear el presente problema de investigación:

¿ CUAL ES LA PARTICIPACION DEL PROFESIONAL ESPECIALIZADO EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, EN LA CAPACIDAD COMPETITIVA DEL SECTOR EMPRESARIAL COMERCIAL DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO?

2.2 DELIMITACION DEL PROBLEMA:

2.2.1 DELIMITACION ESPACIAL.

El área geográfica del estudio comprende el sector empresarial comercial de la gran empresa de las áreas urbanas más comerciales de la ciudad de Quetzaltenango, siendo ellas la zona 1, 2, 3 y 9 con una muestra representativa de 16 empresas comerciales, entre ellas:

- 3 Empresas dedicadas a la venta de electrodomésticos
- 3 Empresas de artículos de ferretería
- 2 Empresas de artículos de librería
- 4 Empresas de artículos de consumo (supermercados)
- 4 Empresas de artículos varios (Medicina, muebles, construcción, suntuarios).

Las unidades de análisis de este estudio se han seleccionado con una muestra intencional de la población, con orientación y localización de las mismas, en base al tipo de gran empresa comercial existente en la ciudad de Quetzaltenango.

Se determinó la importancia de cada negocio de acuerdo a la densidad poblacional comercial de la ciudad, como puntos importantes de crecimiento, y acceso a las mismas.

2.2.2 DELIMITACION TEMPORAL.

La investigación se realizó en base a un estudio transversal, que se refiere a las actividades de las grandes empresas comerciales de la ciudad de Quetzaltenango, que se efectuará durante diciembre del 2002.

2.2.3 DELIMITACION TEORICA.

La investigación se efectuó con un enfoque teórico enfocado al área económica, tomando en cuenta los principios y conceptos científicos de las ciencias económicas y de otras ciencias y disciplinas auxiliares e inherentes al tipo de investigación.

3.- OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION:

3.1 OBJETIVO GENERAL.

Determinar cual va a ser la participación del Profesional especializado en Administración Financiera en la capacidad competitiva del sector empresarial comercial de la ciudad de Quetzaltenango, tomando en cuenta el perfil académico, que éste debe llenar, de acuerdo al contexto empresarial, a efecto de conocer su incidencia y proyección en el mismo, para que sus servicios profesionales sean mejor ofertados.

3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS.

3.2.1 Detectar las necesidades y oportunidades laborales de recursos humanos especializados en Administración Financiera, en las empresas del sector empresarial comercial de la ciudad de Quetzaltenango.

3.2.2 Determinar las ventajas de la contratación del Profesional especializado en Administración Financiera en la empresa comercial de la ciudad de Quetzaltenango.

3.2.3 Identificar los espacios de intervención del profesional especializado en Administración Financiera, en el sector comercial de la ciudad de Quetzaltenango.

4.-HIPÓTESIS:

A MENOR PARTICIPACION DEL PROFESIONAL ESPECIALIZADO EN ADMINISTRACION FINANCIERA DENTRO DEL SECTOR EMPRESARIAL COMERCIAL DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO, MAYOR SERA LA LIMITACION COMPETITIVA DE ESTAS PARA AFRONTAR EL PROCESO DE GLOBALIZACION DEL PAIS.

VARIABLES	CONCEPTOS	INDICES	SUBÍNDICES	INDICADORES	UNIDADES DE ANALISIS	BOSQUEJO PREMLINAR
VARIABLE DEPENDIENTE	SECTOR EMPRESARIAL COMERCIAL	CAPACIDAD COMPETITIVA	DEFINICIÓN: Características	EMPRESA PRIVADA 15)Inicio operaciones		III SECTOR EMPRESARIAL COMERCIAL
CAPACIDAD COMPETITIVA DEL SECTOR COMERCIAL DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO.			TIPO EMPRESA	16)Particular 17)Sociedad 18)Corporación		TIPO DE ADMÓN. ETAPAS DE ADMÓN. FACULTADES ETC. - Planeación - Desarrollo - Misión - Visión - Objetivos - Características etc. IV IMPORTANCIA DEL MAF - Antecedentes - Resultados - Participación del MAF - Comprobación Hipót. - Alternativas del MAF - Discusión Resultados - Objetivos de la Especia- Lización - Conclusiones - Recomendaciones - Propuesta - Bibliografía - Anexos

5.- METODOLOGIA:

5.1 METODO:

El proceso de la presente investigación fundamentó su desarrollo y análisis, aplicando una metodología exploratoria, descriptiva y explicativa.

Primero es exploratoria porque contiene consideraciones importantes relacionadas con el conocimiento que se desea tener sobre el problema planteado, por medio de la información valiosa aportada a través de la encuesta y entrevistas.

Es descriptiva porque delimita los hechos que conforman el problema de investigación, identifica características, señala formas de conducta y actitudes de la muestra, estableciendo comportamientos, descubriendo y comprobando la asociación entre variables de investigación.

Es explicativa, porque se esfuerza en aplicar la hipótesis planteada, relacionado las variables dependientes con las independientes.

Este proceso implica el esfuerzo realizado en la investigación, con la utilización de diferentes formas de abordar el método científico, en el desarrollo del trabajo a través de la utilización de técnicas e instrumentos válidos para un estudio completo, tomando como base el material elaborado en este diseño de investigación, enfocado a una muestra representativa al sector comercial de la ciudad de Quetzaltenango, así como los factores que caracterizan y determinan el rol del Profesional especializado en Administración Financiera en ésta área, y su capacidad competitiva en el mismo.

Se han puesto en práctica los conocimientos teóricos, empíricos, experiencias, observaciones, entrevistas y demás instrumentos y técnicas inherentes al estudio, que permitan el desarrollo de la investigación en referencia. El informe de este trabajo responde a la hipótesis planteada para el mismo, y que se expresa en su contenido, por que es importante conocer el rol del Especialista en Administración Financiera en el sector empresarial

comercial de la ciudad de Quetzaltenango, y que éste redunde en mayores beneficios, tanto para los futuros profesionales de esta especialización, como al sector empresarial donde se ha desarrollado la investigación, su importancia se fundamenta y resalta, al ser un estudio descriptivo, al identificar características propias de la población empresarial de la ciudad, por medio de la medición de su tamaño, función y comportamiento dentro de este importante sector.

El trabajo está enfocado a las grandes empresas comerciales de la ciudad de Quetzaltenango, casos que integran la muestra dirigida, tomando en cuenta los elementos de la población intencionalmente seleccionados para tal motivo, los que son de gran importancia por su trayectoria, tamaño y función dentro del conglomerado objeto de estudio y porque los mismos forman parte del universo por medio de su estratificación en base a su concentración dentro del sector mas comercial.

5.2 TIPO DE ESTUDIO:

Transversal, cualitativo, observacional, descriptivo y analítico.

5.3 PROCESO METODOLOGICO DE LA INVESTIGACION:

a. PLANIFICACION:

Se realizó un análisis de la investigación en base a la tabulación de los datos obtenidos en la muestra representativa, básicamente enfocado al sector comercial de la ciudad de Quetzaltenango, con apoyo de este diseño de investigación que se utilizó como una guía en el proceso de investigación y la asesoría de tesis correspondiente, así como las consultas, visitas, observaciones y entrevistas que se necesitaron para recabar y completar información que se requería con el enfoque disciplinario del tema.

b. RECOPIACION, REGISTRO Y ORDENAMIENTO DE LA INFORMACIÓN.

Se hicieron las revisiones bibliográficas necesarias al tema, así como las consultas y entrevistas a la muestra representativa del 30% de un grupo seleccionado de 50 empresas comerciales de los tres sectores más comerciales de la ciudad de Quetzaltenango, que participan en mayor importancia en el ambiente comercial, pasando una encuesta, a través de un cuestionario, con 24 preguntas cerradas y abiertas, para adquirir la información necesaria a esta investigación y que se utilizó de una manera práctica, adecuada y aprovechable al caso.

La información y recopilación del material de estudio se concentró en el presente informe, que forma parte del discurso pertinente al tema, sujeto a las revisiones y correcciones necesarias, por el asesor de tesis y siguiendo los objetivos del programa de estudios de la Maestría en Administración Financiera.

c.- ANALISIS E INTERPRETACION.

Se realizó por cada capítulo, e integrándose en forma conjunta de acuerdo al proceso, desarrollo, avance, y conclusiones de este tema de investigación.

d. -ELABORACION Y PRESENTACION DEL INFORME FINAL O TESIS.

Al concluir las revisiones y correcciones necesarias al tema de investigación se presentó ante las autoridades pertinentes de la escuela de postgrados del Centro Universitario de Occidente, de la Universidad de San Carlos de Guatemala, para su trámite correspondiente de aprobación, conteniendo conclusiones, y recomendaciones sobre los resultados del estudio del tema de investigación.

6.-RECURSOS:

6.1 HUMANOS:

Conjunto de propietarios, administradores, de la muestra representativa de empresas objeto de estudio.

Docente del curso de Metodología de La Investigación, Msc. Lic. Nery Edgar Saquimux Canastuj como orientador en la elaboración del presente plan de investigación de tesis, Msc. Lic. Miguel Ángel de León Rojas, docente del CUNOC, propuesto como asesor de tesis, revisores designados por la comisión de supervisión de Postgrados del Centro Universitario de Occidente, e Iniciativa de investigación por cuenta del estudiante de la Maestría en Administración Financiera.

6.2 FISICOS Y MATERIALES.

Los recursos físicos y materiales necesarios para la realización de la investigación en referencia, de acuerdo al presente diseño de investigación, consistieron en:

Equipo de computación,

Centro de estudio (casa de habitación, universidad)

Útiles de oficina (papel, lapiceros, tinta, grapas, fólder. Diskets, CDS, etc.)

Libros, revistas, documentos, tesis, periódicos, diccionario, diskets, etc.

Material de computación.

6.3 FINANCIEROS:

La presente investigación requirió recursos monetarios para afrontar gastos del proceso de investigación, que corrieron por cuenta del estudiante investigador de Maestría en Administración Financiera, y los que en forma estimativa ascendieron a la suma de Q20,912.10.

CUADRO DE PRESUPUESTO DE LA INVESTIGACION

RECURSOS:	MONTO EN QUETZALES.	TOTALES
RECURSOS HUMANOS:		
<ul style="list-style-type: none"> • Honorarios investigador De 8/01 a 8/02 (del 2do. Al 5to. Trimestre) Q1, 000.00 c/mes. • Honorarios por encuesta 4 días (pasando 3 boletas c/día) Q200.00c/día. • Honorarios trabajo tabulación 3 días a Q200.00c/día • Honorarios por revisión y asesoría tesis • Gastos por transporte proceso investigación 	Q 12,000.00 Q 1,000.00 Q 600.00 Q 2,000.00 Q 20.00	Q15,620.00
RECURSOS MATERIALES:		
<ul style="list-style-type: none"> • Depreciación Equipo de computación Q7,000.00 al 33.33% en un año • Utiles de Oficina 1 resma de papel bond carta de 80 gramos Lápiz, lapiceros, grapas, folders y otros Tinta para impresora de computadora 2 disket de 3.5 para computadora Bibliografía, Libros, revistas etc. Fotocopias Impresión boletas Impresión tesis 	Q 2,333.10 Q 70.00 Q 50.00 Q 235.00 Q 7.00 Q 160.00 Q 62.00 Q 50.00 Q 2,000.00	Q 4,967.10
RECURSOS INSTITUCIONALES:		
<ul style="list-style-type: none"> • Por Consumo de Energía Eléctrica • Consulta información Internet 	Q 125.00 Q 50.00	Q 175.00
OTROS GASTOS NO PREVISTOS:	Q 150.00	Q 150.00
GRAN TOTAL COSTOS FINANCIEROS DE LA INVESTIGACIÓN:		Q20,912.10

**7. CRONOGRAMA ESPECÍFICO DE ACTIVIDADES DE LA ELABORACION DEL DISEÑO DE INVESTIGACION.
(fechas claves)**

ACTIVIDADES:	FECHAS	OBSERVACION
1 Problematicación del tema de investigación	4/08/01 al 11/08/01	
2 Elaboración de la justificación	12/08/01 al 25/08/01	
3 Elaboración planteamiento y definición del problema	12/08/01 al 25/08/01	
4 Delimitación del problema	12/08/01 al 25/08/01	
5 Elaboración del Marco Teórico	25/08/01 al 14/09/01	
6 Elaboración y operatización hipótesis	16/09/01 al 22/09/01	
7Elaboración ficha metodológica y operacional	23/09/01 al 6/10/01	
8 Cronograma y presupuesto	8/10/01 al 13/10/01	
9 Bibliografía y anexos	8/10/01 al 13/10/01	
10Aprobación diseño de investigación	14/10/01 al 31/01/02	
11Encuesta boletas investigación	12/11/01 al 28/12/01	
12Depuración y tabulación de boletas	1/01/02 al 31/01/02	
13Tabulación datos y resultados	1/02/02 al 28/02/02	
14Análisis e interpretación de resultados	1/03/02 al 31/03/02	
15Preparación cuadros estadísticos	1/04/02 al 30/04/02	
16Preparación informe final	1/05/02 al 30/7/02	
17Presentación informe final	22/11/02	

8. BIBLIOGRAFÍA PRELIMINAR

- 1. - ADMINISTRACION MODERNA**
Reyes Ponce, Agustín
Editorial Limusa, S.A., México
Grupo Noriega Editores, 1999
- 2.- DICCIONARIO DE CONTADORES**
Kohler, Eric L., UTEHA, México
- 3.- FINANZAS EN ADMINISTRACIÓN**
J.Fred.Weston, Thomas E.Copeland
Editorial Ingramex, Edición1999, Tomo II
- 4.- CODIGO DE COMERCIO DE LA REP. DE GUATEMALA**
Decreto 2-70, Editorial Gómez Robles, Guatemala, C.A.
Del Congreso de la República
- 5.- ENCICLOPEDIA ENCARTA, 2002**
Microsoft Corporation
- 6.- REVISTA TRADICIONES DE GUATEMALA**
Fascículo No. 22
Editada por Prensa Libre de Guatemala
- 7.- PRINCIPIOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**
Lawrence J. Gitman
Octava Edición, San Diego State University
México, 2000
- 8.- DICCIONARIO DE LA LENGUA ESPAÑOLA.**
Editorial, Océano, Edición 1999
Barcelona, España
- 9.- DICCIONARIO ENCICLOPEDICO OCEANO UNO.**
Editorial Océano, Edición 2000
Barcelona, España
- 10.- GUIA PARA REALIZAR INVESTIGACIONES SOCIALES.**
Rojas Soriano, Raúl,
Plaza Valdez, S.A. de C.V. 16ª. Edición 1995
- 11.- METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION.**
Hernández Sampieri, Roberto, Dr. Carlos Fernández Collado
Dra. Pilar Baptista Lucio, Mc. Graw Hill,
2da. Edición, México

- 12.- **COMO ELABORAR UN DISEÑO DE INVESTIGACION DE INVESTIGACION SOCIAL.**
Lic. Msc. Saquimux, C. Nery Edgar
Mazatenango, Suchitepéquez, 2000
13. - **GLOBALIZACION, “ESTRATEGIAS PARA OBTENER UNA VENTAJA COMPETITIVA INTERNACIONAL,**
YIP, Jorge S.
Editorial Norma, 1996
- 14.- **PLANIFICACION ESTRATEGICA**
Océano Multimedia, Best Business.com
- 15.- [http:// w.w.w.orbita.starmedia.com](http://w.w.w.orbita.starmedia.com)
- 16.- [http:// w.w.w. globalizate.org/ques.](http://w.w.w.globalizate.org/ques)
17. - [http:// w.w.w. bbs business.com](http://w.w.w.bbsbusiness.com)
- 18.- [http:// w.w.w. incae.ac.cr/es/clads.](http://w.w.w.incae.ac.cr/es/clads)
- 19.- [http:// www. sieca.org.gt.](http://www.sieca.org.gt)

ANEXO II
BOLETA DE INVESTIGACIÓN:

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

DEPARTAMENTO DE POSTGRADOS

MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

RESPETABLE PROPIETARIO (A):

EMPRESARIO (A):

ADMINISTRADOR (A):

GERENTE:

POR ESTE MEDIO SOLICITO SU COLABORACIÓN, AL TENER LA AMABILIDAD DE CONTESTAR EL PRESENTE CUESTIONARIO, QUE FORMA PARTE UN ESTUDIO DE INVESTIGACIÓN, TITULADO: " PARTICIPACIÓN DEL PROFESIONAL ESPECIALIZADO EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA , EN LA CAPACIDAD COMPETITIVA DEL SECTOR EMPRESARIAL COMERCIAL , DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO", PREVIO A PRESENTAR EXAMEN PROFESIONAL PUBLICO EN EL GRADO DE MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA.

POR FAVOR CONTESTE CON CONFIANZA, QUE SU INFORMACIÓN TENDRA UN TRATAMIENTO CONFIDENCIAL Y PROFESIONAL.

- 1) ¿CON QUE CAPITAL DIO INICIO LA EMPRESA?
CAPITAL PROPIO _____
HERENCIA _____
PRESTAMO _____ POR _____

- 2) ¿ HAY UN ADMINISTRADOR A CARGO DE LA EMPRESA?

SI _____
NO _____

- 3) ¿ HAY UN MASTER EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA A CARGO DE LA EMPRESA?

SI _____ NO _____

- 4) ¿ CUANTOS ADMINISTRADORES HA TENIDO HASTA LA FECHA LA EMPRESA?

5) ¿ CUANTOS AÑOS DE CONSTITUIDA TIENE LA EMPRESA?

1 año _____ Más de 5 años _____

6) ¿CÓMO CALIFICA LA PARTICIPACIÓN DEL ADMINISTRADOR DE SU EMPRESA?

a) EXCELENTE

b) MUY BUENA

c) BUENA

d) REGULAR

e) Mala

7) ¿CUÁL ES EL NIVEL ACADEMICO DEL ADMINISTRADOR DE LA EMPRESA?

PERITO CONTADOR _____
Lic. ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS _____
Lic. CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR _____
MASTER EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA _____
OTRO _____

8) ¿ EL ADMINISTRADOR ES DE SEXO?

FEMENINO _____ MASCULINO _____

9) ¿REQUIERE MAYOR CAPACITACIÓN EL ACTUAL ADMINISTRADOR?

SI _____ NO _____

¿Por que? _____

10) ¿ LE INTERESARIA A LA EMPRESA CONTRATAR A UN ESPECIALISTA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA?

SI _____ NO _____

¿Por qué? _____

11) ¿ HA EXPERIMENTADO BAJA RENTABILIDAD LA EMPRESA DURANTE LOS DOS ULTIMOS AÑOS?

SI _____ NO _____

- 12) ¿ SI HA TENIDO BAJA RENTABILIDAD LA EMPRESA, LO ATRIBUYE A?
- 13) ¿HAN AUMENTADO DESDE EL INICIO LAS UTILIDADES DE LA EMPRESA?
SI_____ NO_____
- 14) ¿ CUAL ES EL TIPO DE ESTA EMPRESA?
PEQUEÑA _____
MEDIANA _____
GRANDE _____
SOCIEDAD _____
CORPORACIÓN _____
- 15) ¿ CUANTOS EMPLEADOS POSEE LA EMPRESA ?
MENOS DE 5 _____
MAS DE 5 _____
- 16) ¿ QUE TITULO UNIVERSITARIO POSEE EL ACTUAL ADMINISTRADOR DE ESTA EMPRESA?

- 17) ¿ EN CALIDAD DE QUE INTERVIENE EL ACTUAL ADMINISTRADOR DE LA EMPRESA?
DE PLANTA _____ ASESOR INDEPENDIENTE _____
- 18) ¿ DE QUE UNIVERSIDAD EGRESO EL ADMINISTRADOR DE ESTA EMPRESA?
USAC _____ URL _____ OTRA _____
- 19) ¿ HA CRECIDO EL MERCADO DE ACCION DE ESTA EMPRESA?
SI _____ NO _____
- 20) ¿ CUAL ES EL MEJOR MERCADO DE ESTA EMPRESA EN LA ACTUALIDAD?
LOCAL _____
REGIONAL _____
OTRO _____

21) ¿A SU CRITERIO, ES COMPETITIVA SU EMPRESA EN LA ACTUALIDAD?
SI _____ NO _____ ¿POR QUÉ? _____

22) ¿QUE VENTAJAS CONSIDERA USTED TENDRÍA ESTA EMPRESA AL CONTAR CON LA ASESORIA DE UN PROFESIONAL ESPECIALIZADO EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA?

a) UNA ADMINISTRACIÓN PROFESIONAL

b) MEJOR APROVECHAMIENTO DE SUS RECURSOS

c) MEJORES UTILIDADES

d) OTRA

23) ¿ CREE USTED QUE EL EGRESO DE ESPECIALISTAS EN MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DEL CUNOC, TRAERA MEJOR APOYO AL OFRECER SUS SERVICIOS AL SECTOR EMPRESARIAL COMERCIAL DE QUETZALTENANGO?

SI _____ NO _____

¿ Por que? _____

24) ¿QUÉ EXPECTATIVAS VE USTED PARA LOS FUTUROS PROFESIONALES EN MAESTRIA DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, ANTE EL SECTOR COMERCIAL DE QUETZALTENANGO. ?

ATENTAMENTE,

MIRIAM ARAVEY CABALLEROS TABORA

ANEXO III CEDULA DE ENTREVISTA.

A: GERENTES, ADMINISTRADORES Y EMPRESARIOS DEL SECTOR EMPRESARIAL COMERCIAL DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO.

1.- ¿ CUAL ES LA PERCEPCIÓN QUE USTED TIENE, EN RELACION A LA PARTICIPACIÓN DE UN “MAF” (Master En Administración Financiera) DENTRO DEL CONTEXTO EMPRESARIAL COMERCIAL DE LA CIUDAD DE QU ETZALTENANGO?

2.- ¿ QUE TIENE AHORA?

3.- ¿Y QUE PUEDA TENER CON LA RATIFICACIÓN Y PUESTA EN VIGENCIA DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO?.

4.- ¿EN DONDE HAY ACTUALMENTE ESPACIOS PARA EI ESPECIALISTA EN “MAF”?

5.- ¿ Y EN DONDE CREE USTED QUE VAN HABER ESPACIOS PARA EL “MAF”, ANTE LOS TLC ?.

6.- ¿ SEGÚN SU VISUALIZACION COMO EMPRESARIO, GERENTE O ADMINISTRADOR, QUE AREAS CONSIDERA USTED DEBE DOMINAR UN “MAF”?.

7.- ¿ CUALES SON LAS VENTAJAS COMPETITIVAS DEL SECTOR EMPRESARIAL DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO, ANTE LOS TLC?

8.- ¿ CUAL ES LA IMPORTANCIA DE LA PARTICIPACIÓN DEL “MAF”, ANTE EL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN, ESPECÍFICAMENTE DENTRO DEL CONTEXTO DE QUETZALTENANGO?

9.- ¿ SEGÚN SU OPINIÓN, ANTE EL PROCESO DE MODERNIZACION DE LOS NEGOCIOS, PARA EL SECTOR EMPRESARIAL DE QUETZALTENANGO, CUALES SON:
SUS FORTALEZAS:

SUS DEBILIDADES:

Y OPORTUNIDADES:

ANEXO No. IV

LISTADO DE LAS 50 EMPRESAS DEL SECTOR EMPRESARIAL COMERCIAL, DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO, QUE CONFORMAN EL UNIVERSO, DEL OBJETO DE ESTUDIO.

# Boleta.	Nombre	Tipo de Empresa	Zona	Actividad	Años Vigencia	# Empl.	Hay Admor.
1	Electra	Corp..	1	Electrod.	+ 5	+ 5	Si
2	FPK	Gran E.	9	lectrón.	+ 5	+ 5	Si
3	Al.Yarzebski	Gran E.	1	Electrod.	+ 35	+ 5	Si
4	Ags. Way	Gran E.	1	Electrod.	+10	+ 5	Si
5	Ag. Alvarado	Gran E.	3	Electrod.	+ 5	+ 5	no
6	Al. Israel	Med. E.	1	Electronic.	+ 3	Fam.	No
7	Al.Panamericana	Med. E.	1	Electronic.	+ 25	3	no
8	Al. Nvo. Egipto	Med. E.	1	Varios	+ 20	3	no
9	Al. Aparicio	Gran E.	1	Eletrodom.	+ 5	+ 5	No/resp.
10	Al. M y Yessenia	Gran E.	3	Abarrotes	+ 10	+ 5	Si
11	Tubo Fort	Gran E.	1	M/Constr.	+ 5	+ 5	Si
12	Al. Noemí	Med. E.	3	Telas	+ 10	3	no
13	Al. Barsán	Med. E.	3	Electrod.	+ 10	2	no
14	Abarr. Albamar	Gran E.	1	Abarrotes	+ 25	+ 5	si
15	Al.Casa Musical	Gran E.	3	Eletronic.	+ 10	+ 5	no
16	Abarrot.Formosa	Med. E.	1	Abarrotes	+ 20	2	no
17	Farm. Herrera	Gran E.	1	Farmacia	+ 30	+ 5	si
18	La Skina de Gut.	Corp.	1	Varios	+ 65	+ 5	Si
19	Super M.Demo.	Gran E.	3	Abarrotes	+ 50	+ 5	Si
20	Tda.Hiper Paiz	Corp.	9	Art.Cons.	+ 5	+ 5	Si
21	Al. Universal	Gran E.	3	Varios	+ 25	+ 5	Si
22	Al. Antillón	Gran E.	3	Mat. Elect.	+ 5	+5	no
23	Al.Trébol	Gran E.	3	Abarrotes	+ 20	4	no
24	La Guadalupana	Med. E.	3	Abarrotes	+ 10	3	no
25	Dispensa Fam.	Corp.	1	Abarrotes	+ 5	+ 5	Si
26	Corp.Cifuentes	Gran E.	3	Art.Baño	+ 15	+ 5	Si
27	Ferret. El Tejar	Corp.	2	Ferretería	+ 5	+ 5	Si
28	Paiz Montblanc	Corp.	3	Art.Consumo	+ 5	+ 5	Si
29	El Descuentazo	Corp.	3	Varios	+ 5	+ 5	Si
30	Lib.Evangélica	Gran E.	1	Librería	+ 45	+ 5	Si
31	Lib. Tulán	Gran E.	3	Librería	+ 5	+ 5	Si
32	Central Minera	Gran E.	2	Ferretería	+ 25	+ 5	no
33	Farm.José Gil	Gran E.	3	Farmacia	+ 5	+ 5	No/resp.
34	Electrocasa	S.A.	3	M/Electric.	+ 5	+ 5	No/resp.
35	Lib.Ramírez	Gran E.	1	Librería	+ 25	+ 5	no
36	Al.Bella Aurora	Med. E.	1	Telas	+ 5	1	no
37	Al.C. Mercantil	Med. E.	1	Varios	+ 5	1	no
38	Al. Villagrán	Gran E.	1	Electrodom.	+ 30	2	no
39	Al. Relámpago	Gran E.	3	Mat.Electric.	+ 5	3	no
40	Al. Alta Cerámica	Gran E.	3	Pisos	+ 5	+ 5	si
41	Al. Pringle	Med. E.	1	Varios	+ 5	2	no
42	Al. Aries	Med. E.	1	Varios	+ 5	2	no
43	Al. Caribe	Med. E.	1	Varios	+ 5	1	no
44	Ferret.Vesubio	Gran E.	1	Ferretería	+ 5	+ 5	no
45	Farm. Méndez	Gran E.	3	Farmacia	+ 5	+ 5	si
46	Al. Novatela	Med. E.	3	Telas	+ 5	+ 5	no
47	Centro P.Comerc.	Gran E.	3	Art. Plastico	+ 5	+ 5	no
48	Al. Merkavicentro	Med. E.	1	Varios	+ 5	2	no
49	Al.Dos Hermanos	Med. E.	1	Ropa	+ 5	2	no
50	Al.Imperio 2000	Med. E.	1	Varios	+ 5	2	no

La muestra:

Se cubrió un universo de cincuenta grandes empresas del sector empresarial comercial, de la ciudad de Quetzaltenango, en las áreas más comerciales, siendo entre ellas, las zonas, 1, 2, 3 y 9. Con una muestra representativa, elegida en forma intencional y en base a factores y parámetros que determinan su importancia, ubicación, tamaño, vigencia, etc.

De este gran total (50 empresas), se calculó una muestra aplicando un 30%, sobre las mismas, resultando elegidas 16, que se detallan a continuación:

ANEXO No IV-1

LISTADO DE LA MUESTRA SELECCIONADA EN EL UNIVERSO OBJETO DE ESTUDIO.

	# Boleta.	Nombre	Tipo de Empresa	Zona	Actividad	Años Vigencia	# Empl.	Hay Admor.
1	1	Electra	Corp..	1	Electrod.	+ 5	+ 5	Si
2	2	FPK	Gran E.	9	lectrón.	+ 5	+ 5	Si
3	3	Al.Yarzebski	Gran E.	1	Electrod.	+ 35	+ 5	Si
4	10	Al. M y Yessenia	Gran E.	3	Abarrotes	+ 10	+ 5	Si
5	11	Casa del Tubo	Gran E.	1	M/Constr.	+ 5	+ 5	Si
6	18	La Skina de Gut.	Corp.	1	Varios	+ 65	+ 5	Si
7	19	Super M.Demo.	Gran E.	3	Abarrotes	+ 50	+ 5	Si
8	20	Tda.Hiper Paiz	Corp.	9	Art.Cons.	+ 5	+ 5	Si
9	21	Al. Universal	Gran E.	3	Varios	+ 25	+ 5	Si
10	25	Despensa Fam.	Corp.	1	Abarrotes	+ 5	+ 5	Si
11	26	Corp.Cifuentes	Gran E.	3	Art.Baño	+ 15	+ 5	Si
12	27	Ferret. El Tejar	Corp.	2	Ferretería	+ 5	+ 5	Si
13	28	Paiz Montblanc	Corp.	3	Art.Consumo	+ 5	+ 5	Si
14	29	El Descuentazo	Corp.	3	Varios	+ 5	+ 5	Si
15	30	Lib.Evangélica	Gran E.	1	Librería	+ 45	+ 5	Si
16	31	Lib. Tulán	Gran E.	3	Librería	+ 5	+ 5	Si

Fuente: Investigación de campo.

ANEXO No.IV-2

Los resultados de las veinticuatro preguntas, con sus respectivas respuestas, de las diez y seis encuestas pasadas al Sector Empresarial Comercial (gran empresa) de la ciudad de Quetzaltenango, se presentan a continuación.

RESULTADOS DE LAS PREGUNTAS DE LA BOLETA DE ENCUESTA:

1) ¿ CON QUE CAPITAL DIO INICIO LA EMPRESA?

CONCEPTO	No.	%
a Propio	13	81
b Herencia	2	13
c Préstamo	1	6
TOTAL:	16	100

Fuente: Investigación de campo.

2) ¿HAY UN ADMINISTRADOR A CARGO DE LA EMPRESA?

CONCEPTO	No.	%
a SI	15	94
b NO	1	6
TOTAL:	16	100

Fuente: Investigación de campo.

3) ¿HAY UN ESPECIALISTA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, EN SU EMPRESA?

CONCEPTO	No.	%
a SI	1	6
b NO	15	94
TOTAL:	16	100

Fuente: Investigación de campo.

4) ¿CUÁNTOS ADMINISTRADORES HA TENIDO A LA FECHA SU EMPRESA?

	CONCEPTO	No.	%
a	Uno	8	50
b	Dos	3	19
c	Cuatro	2	13
d	Cinco	1	6
e	Ninguno	1	6
f	No respondió	1	6
	TOTAL:	16	100

Fuente: Investigación de campo.

5) ¿CUÁNTOS AÑOS DE CONSTITUIDA TIENE SU EMPRESA?

	CONCEPTO	No.	%
a	Menos de 5 años	2	12
b	Más de 5 años	14	88
	TOTAL:	16	100

Fuente: Investigación de campo.

6) ¿CÓMO VALORA LA PARTICIPACIÓN DEL ADMINISTRADOR DE SU EMPRESA?

	CONCEPTO	No.	%
a	Excelente	3	19
b	Muy buena	6	38
c	Buena	5	31
d	Regular	1	6
e	No respondió	1	6
	TOTAL:	16	100

Fuente: Investigación de campo.

7)¿ CUAL ES EL NIVEL ACADEMICO DE SU ACTUAL ADMINISTRADOR?

	CONCEPTO	No.	%
a	Ninguno	2	12
b	Perito Contador	1	6
c	Lic. Admón. De Empresas	5	32
d	Contador Público y Auditor	3	19
e	Otros Profesionales	3	18
f	No respondió	2	13
	TOTAL:	16	100

Fuente: Investigación de campo.

8)¿SU ADMINISTRADOR ES HOMBRE O MUJER?

	CONCEPTO	No.	%
a	Femenino	2	13
b	Masculino	11	69
c	Femenino y Masculino (dos)	3	18
	TOTAL:	16	100

Fuente: Investigación de campo.

9)¿REQUIERE MAYOR CAPACITACION SU ACTUAL ADMINISTRADOR?

	CONCEPTO	No.	%
a	SI	10	62
b	NO	4	25
c	No respondió	2	13
	TOTAL:	16	100

Fuente: Investigación de campo.

Si = Porque, así lo exigen los cambios que se están dando (tecnología, mercadeo, TLC)

No = Porque, considera tener suficiente experiencia en el negocio, es capacitado constantemente.

10) ¿LE INTERESARIA A SU EMPRESA CONTRATAR A UN ESPECIALISTA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA?

	CONCEPTO	No.	%
a	SI	8	50
b	NO	5	32
c	No respondió	3	18
	TOTAL:	16	100

Fuente: Investigación de campo.

Si = Porque, consideran daría mejores ideas para competir mejor.

De preferencia lo solicitarían como asesor independiente.

No = Porque, la situación actual de la empresa no permite mas gastos administrativos.

Ya cuenta con una asesor independiente.

Su presupuesto no lo permite aún.

11) ¿HA EXPERIMENTADO BAJA RENTABILIDAD SU EMPRESA, DURANTE LOS DOS ULTIMOS AÑOS?

	CONCEPTO	No.	%
a	SI	14	88
b	NO	2	12
	TOTAL:	16	100

Fuente: Investigación de campo.

12)¿ SI HA TENIDO BAJA RENTABIIDAD SU EMPRESA, LO ATRIBUYE A?

	CONCEPTO	No.	%
a	Mala Administración	2	12
b	Recesión Económica	7	44
c	Otra causa (competencia)	6	38
	No respondió	1	6
	TOTAL:	16	100

Fuente: Investigación de campo.

13)¿HAN AUMENTADO DESDE SU INICIO LAS UTILIDADES DE SU EMPRESA?

	CONCEPTO	No.	%
a	SI	12	75
b	NO	3	19
c	No respondió	1	6
	TOTAL:	16	100

Fuente: Investigación de campo.

14)¿ CUAL ES EL TIPO DE SU EMPRESA?

	CONCEPTO	No.	%
a	Pequeña	-----	-----
b	Mediana	-----	-----
c	Grande	9	56
d	Sociedad	-----	-----
e	Corporación	7	44
	TOTAL:	16	100

Fuente: Investigación de campo.

15)¿CUÁNTOS EMPLEADOS POSEE SU EMPRESA?

	CONCEPTO	No.	%
a	Menos de 5	-----	-----
b	Más de 5	16	100
	TOTAL:	16	100

Fuente: Investigación de campo.

16)¿QUE TITULO UNIVERSITARIO POSEE SU ACTUAL ADMINISTRADOR?

	CONCEPTO	No.	%
a	Administrador de Empresas	5	32
b	Contador Público y Auditor	3	19
c	Ingeniero Civil	1	6
d	Ingeniero Mecánico	1	6
e	Psicólogo	1	6
f	Ninguno	5	31
	TOTAL:	16	100

Fuente: Investigación de campo.

17) ¿EN CALIDAD DE QUE INTERVIENE SU ACTUAL ADMINISTRADOR?

	CONCEPTO	No.	%
a	Fijo de planta	14	88
b	Independiente	1	6
c	1 Fijo y 1 Asesor Independiente	1	6
	TOTAL:	16	100

Fuente: Investigación de campo.

18) ¿ DE QUE UNIVERSIDAD EGRESO SU ADMINISTRADOR?

	CONCEPTO	No.	%
a	USAC	8	50
b	URL	3	19
c	Ninguna	3	19
d	No respondió	2	12
	TOTAL:	16	100

Fuente: Investigación de campo.

19) ¿ HA CRECIO EL MERCADO DE ACCION DE SU EMPRESA?

	CONCEPTO	No.	%
a	SI	13	81
b	NO	3	19
	TOTAL:	16	100

Fuente: Investigación de campo.

20) ¿ CUAL ES EL MEJOR MERCADO DE SU EMPRESA EN LA ACTUALIDAD?

	CONCEPTO	No.	%
a	Local	9	56
b	Regional	6	38
c	Ambos e Internacional	1	6
	TOTAL:	16	100

Fuente: Investigación de campo.

21)¿CREE USTED QUE SU EMPRESA ES COMPETITIVA EN LA ACTUALIDAD?

	CONCEPTO	No.	%
a	SI	14	88
b	NO	2	12
	TOTAL:	16	100

Fuente: Investigación de campo.

Si = Porque, sus productos son exclusivos, buena atención al cliente, se han anticipado a los cambios, tienen ofertas constantes, solidez acreditada.

No = Porque, Aún necesitan innovarse en comparación con la competencia actual, se están capacitando para competir mejor.

22)¿ QUE VENTAJAS CONSIDERA TENDRÍA SU EMPRESA AL CONTAR CON LA ASESORIA DE UN PROFESIONAL ESPECIALIZADO EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA?

	CONCEPTO	No.	%
a	Administración más profesional	3	19
b	Mejor aprovechamiento Recursos	6	38
c	Incremento de sus ventas	1	6
d	Admón. Prof., Aprov. Rec. Y mejor utilidad	2	12
e	Mejor Aprov. Rec. y Mejor Utilidad	1	6
f	No respondió	3	19
	TOTAL:	16	100

Fuente: Investigación de campo.

23)¿ CREE USTED, QUE EL EGRESO DE ESPECIALISTAS EN MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DEL CUNOC, TRAERA MEJOR APOYO, AL OFRECER SUS SERVICIOS AL SECTOR EMPRESARIAL COMERCIAL DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO?

	CONCEPTO	No.	%
a	SI	14	88
b	No respondió	2	12
	TOTAL:	16	100

Fuente: Investigación de campo.

SI = Porque, Es una oportunidad que se debe aprovechar,

Por su crecimiento económico, este sector lo necesita, El proceso de cambio lo amerita y es una buena opción para mejorar, El profesional joven es agresivo y competitivo, su mayor preparación académica puede ayudar a mejorar y competir.

24)¿ QUE EXPECTATIVAS VE USTED, PARA LOS FUTUROS PROFESIONALES EN MAESTRIA DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, ANTE EL SECTOR EMPRESARIAL COMERCIAL DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO?

	CONCEPTO	No.	%
a	Gran reto de proyección para el profesional	2	12
b	El sector comercial ha crecido y hay opciones de participar	10	64
c	Favorecerá al crecimiento económico de este sector	2	12
d	Es una oportunidad para las empresas	1	6
e	No respondió	1	6
	TOTAL:	16	100

Fuente: Investigación de campo.

9.- BIBLIOGRAFÍA

1. - ADMINISTRACION MODERNA
Reyes Ponce, Agustín
Editorial Limusa, S.A., México
Grupo Noriega Editores, 1999

- 2.- FINANZAS EN ADMINISTRACIÓN
J. Fred. Weston , Thomas E. Copeland
Editorial Ingramex, Edición1999 ,Tomo II

- 3.- CODIGO DE COMERCIO DE LA REP. DE GUATEMALA
Decreto 2-70, Editorial Gómez Robles, Guatemala, C.A.
Del Congreso de la República

- 4.- ENCICLOPEDIA ENCARTA , 2002
Microsoft Corporation

- 5.- REVISTA TRADICIONES DE GUATEMALA
Fascículo No. 22
Editada por Prensa Libre de Guatemala

- 6.- PRINCIPIOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA
Lawrence J. Gitman
Octava Edición, San Diego State University
México, 2000

- 7.- ADMINISTRACIÓN Una Perspectiva Global
Harold Koontz, Heinz Weihrich
11a. Edición Mc. Graw-Hill
México 1998

- 8.- TÉCNICAS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA
C.P.A. y MAF. Diego Darío Córdova Citalán
Veredi Impresos , 1ra. Edición, Año 2000, Guatemala, C.A.
- 9.- FUNDAMENTOS EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA
j. Fred Weston, E. F. Brigham
Editorial Programas Educativo,S.A. Edición 1999
- 10.- www.mineco.gob.gt
TLC. Triángulo Norte-México
Ministerio de Economía, dirección de Administración de
Tratados, Gobierno de la Rep. De Guatemala. 2002
- 11.- BIBLIOTECA DE PLANEACION ESTRATEGICA
Henry Mintzberg /James Brian Quinn
Tomo IV 1989
- 12.- LA ADMINISTRACION PANORAMA GENERAL
Folleto elaborado por: Gloria Pineda M. INCAE
Costa Rica, 1999
- 13.- REVISTA “CIENCIAS ECONOMICAS” En Perspectivas
Tema: Guatemala Frente a la Globalización
Por Lic. Y Msc. Jorge Lemus Chávez
Quetzaltenango, Noviembre 2002
- 14.- ADMINISTRACIÓN FINANCIERA
Van Horne, C. James, Editorial Prentice may
Hispanoamericana, S.A. 9ª. Edición 1997
- 15.- Macena@cien.org.gt
MARIA DEL CARMEN ACEÑA
CAFTA, Una oportunidad

- Guatemala, 2003
- 16.- TLC (Tratado de Libre Comercio), A TODA MARCHA
JOSE MOLINA CALDERON
Lic. Economista
Red Económica, Prensa Libre publicación 26/02/03
 - 17.- CONTROL ESTRATÉGICO
ALVARADO, ENRIQUE
Editorial Libre, 3ra. Edición. San José Costa Rica 1992
 - 18.- ESTRATEGIA, DISEÑO Y EJECUCIÓN
MARIN, JOSE NICOLAS & MONTIEL EDUARDO
Editorial libre, San José Costa Rica, 1993
 - 19.- GLOBALIZACIÓN, “Estrategias para obtener una
Ventaja Competitiva Internacional”
YIP GEORGE S., Editorial Norma 1996
 - 20.- CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA
Ramírez Padilla, David Noel
5ª. Edición, Mc Graw Hill, México 1997
 - 21.- W.W.W.Pnudguatemala.org. Informe Nacional de Desarrollo
Humano 2003
 - 22.- UNA OPORTUNIDAD PARA EL DESARROLLO ECONOMI-
CO DE QUETZALTENANGO, GRUPO GESTOR, julio 2003.
 - 23.- [HTPP:// xelajuj.tripod.com/xela.htm](http://xelajuj.tripod.com/xela.htm)
 - 24.- LA PEQUEÑA BURGUESIA INDÍGENA COMERCIAL DE
GUATEMALA.
Irma Alicia Velásquez Nimatuj
Isbn 99922-789-4-3 1ra. Edición noviembre 2002

- 25.- ELEMENTOS DE LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA
Harol Koontz & Cyril O'Dannell
- 26.- ALTAVISTA GOOGLE, ESTADÍSTICA CO. DE Q.
- 27.- w.w.w., camcom @ xelaenlinea.com
- 28.- ESTUDIO SOBRE LOS FACTORES EMPRESARIALES
ESTRATÉGICOS QUE CONTRIBUYEN EN EL ÉXITO
ORGANIZACIONAL DE LA PEQUEÑA EMPRESA PRI
VADA . PRESPECTIVAS DE LOS EXPERTOS EN LA
CIUDAD DE QUETZALTENANGO.
Eddy Giovanni Xicar Mejía
Universidad Francisco Marroquín
Tesis de grado en Administración de Empresas
Quetzaltenango, 2003
- 29.- ESTRATEGIA COMPETITIVA.
Michael Porter,
Ed. CECSA.
- 30.- w.w.w. orbita.starmedia.com
- 31.- Revista Lila No. 25, febrero 2000
Dr. ngel O. Radiati
- 32.- w.w.w. incae.ac.cr.ES/clads/tlc
shtml.
- 33.- w.w.w. bbs business.com
Planificación Estratégica.