

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

**BENEFICIOS PARA EL PEQUEÑO Y MEDIANO EMPRESARIO
A TRAVES DEL CREDITO BANCARIO POPULAR
Y LA PARTICIPACION DEL CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR**



GUATEMALA, MARZO DE 1997

7
23
r(1787)

JUNTA DIRECTIVA DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS DE LA
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

Lic.	Donato Santiago Monzón Villatoro	Decano
Licda.	Dora Elizabeth Lemus Quevedo	Secretario
Lic.	Jorge Eduardo Soto	Vocal I
Lic.	Josué Efraín Aguilar Torres	Vocal II
Lic.	Victor Hugo Recinos Salas	Vocal III
P.C.	Canton Lee Villela	Vocal IV
P.C.	Jorge Alfredo Orozco Flores	Vocal V

TRIBUNAL EXAMINADOR QUE PRACTICO
EL EXAMEN GENERAL PRIVADO

Presidente:	Lic. Alfonso Lima
Secretario:	Lic. Carlos Carrera
Examinador:	Lic. Juan Antonio Castro
Examinador:	Lic. Rolando Ortega
Examinador:	Lic. Luis Calderón

Guatemala,
7 de enero de 1997

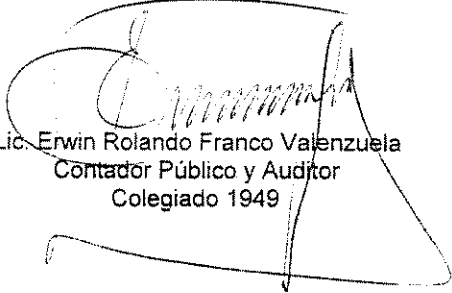
Señor Decano de la
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de San Carlos de Guatemala
Ciudad

Señor Decano:

De conformidad con la designación contenida en oficio de fecha 29 de octubre de 1996, de esa Decanatura, asesoré y revisé el trabajo de tesis "Beneficios para el Pequeño y Mediano Empresario a través del Crédito Bancario Popular y la Participación del Contador Público y Auditor", preparado por el señor Iván Rodrigo Oseida Córdova.

A mi juicio, el trabajo presentado cubre los aspectos fundamentales del tema a que se refiere, por lo que considero procedente que el mismo sea aceptado para su discusión en el examen General Público que el señor Oseida Córdova habrá de sustentar para optar al título de Contador Público y Auditor.

Atentamente,



Lic. Erwin Rolando Franco Valenzuela
Contador Público y Auditor
Colegiado 1949

DE SAN CARLOS
ATEMALA



UNIVERSIDAD DE
CIENCIAS ECONOMICAS

Código "S-8"

Carretera, zona 12
Centroamérica

DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS:
GUATEMALA, VEINTICUATRO DE ENERO DE MIL NOVECIENTOS
NOVENTA Y SIETE.

Con base en el dictamen emitido por el Lic. Erwin Rolando Franco V., quien fuera designado Asesor y la opinión favorable del Director de la Escuela de Auditoria, se acepta el trabajo de Tesis denominado: "BENEFICIOS PARA EL PEQUEÑO Y MEDIANO EMPRESARIO A TRAVES DEL CREDITO BANCARIO POPULAR Y LA PARTICIPACION DEL CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR", que para su graduación profesional presentó el estudiante IVAN RODRIGO OSEIDA CORDOVA, autorizándose su impresión.-----

Atentamente.

"DID Y ENSEÑAR A TODOS"

Lic. DORA ELIZABETH LEMUS QUEVEDO
SECRETARIO

Lic. DONATO MONZON VILLATORO
DECANO

DEDICO ESTA TESIS

A Dios Omnipotente:

Principio y fin de la sabiduría.

A mi Patria:

Guatemala

A la Facultad de:

Ciencias Económicas de la Universidad de San
Carlos de Guatemala

A mis padres:

Angel Rodrigo Oseida Reyes
Graciela Córdoba de Oseida

A mis hermanos:

Ingrid Aranzazú, Clara Magaly, Mara Violeta,
Graciela Ivonne, Cristian Hernán, Nelly Glendy
y Angel Arnoldo

A mis sobrinos:

Juan Pablo, Héctor Francisco, Allán Rodrigo,
Carlos Alfonso, Marvin Antonio, José Humberto,
Juan Carlos y Diego Javier

A:

Mis familiares y amigos

A:

Los Pequeños y Medianos Empresarios

INDICE

	Pág.
INTRODUCCION	
CAPITULO I	
LA EMPRESA	1
1. Definición.	1
1.1 Los Orígenes de la Empresa: el Nacimiento de un Espíritu Empresarial.	1
1.2 Las Bases del Espíritu Capitalista.	4
1.3 La Aparición de las Grandes Sociedades Mercantiles.	8
2. Objetivos.	11
2.1 Establecimiento de Objetivos.	13
3. Clasificación.	14
3.1 Por su Actividad.	14
3.2 Por su Tamaño.	15
CAPITULO II	
LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN GUATEMALA	17
1. Antecedentes Históricos.	17
1.1 Formación económico-social de Guatemala.	17
1.2 Realidad reciente de la empresa en Guatemala.	21
2. Importancia.	23
3. EL SIMME (Sistema Multiplicador de Microempresarios).	26
3.1 Origen.	26
3.2 Finalidad.	30
3.3 Objetivos.	30
3.4 Campo de trabajo.	31
4 Organizaciones No Gubernamentales -ONG's-	32
4.1 Definición.	32
4.2 Objetivos.	33
4.3 Campos de actuación.	34

CAPITULO III

EL SECTOR FINANCIERO	35
1. Junta Monetaria.	35
2. Superintendencia de Bancos.	36
3. Bancos del Sistema.	37
3.1 Legislación.	37
3.2 Operaciones que realizan los bancos.	37
3.2.1 Operaciones Activas.	37
3.2.2 Operaciones Pasivas.	37
3.2.3 Operaciones Indiferenciadas.	38
3.3 Clasificación.	38
3.3.1 Banca Central.	38
3.3.2 Banca Comercial.	39
3.3.3 Banca Hipotecaria.	39
3.3.4 Banca de Capitalización.	40
3.3.5 Banca de Ahorro y Préstamo.	40
4. Sociedad Financieras Privadas.	40
5. Otras Instituciones de Crédito.	42
5.1 Las Financiadoras.	42

CAPITULO IV

EL CRÉDITO BANCARIO POPULAR	43
1. Definición.	43
2. Importancia.	43
2.1 Objetivos.	43
3. Principales Fuentes de Financiamiento.	44
3.1 Formal.	44
3.1.1 Préstamos a Corto Plazo.	45
3.1.2 Préstamos a Mediano Plazo.	45
3.1.3 Préstamos a Largo Plazo.	45
3.2 Informal.	45
4. Financiamiento a Pequeños y Medianos Empresarios.	46

4.1	Tipos de Financiamiento.	46
4.1.1	Crédito Comercial.	48
4.1.2	Venta de Cartera.	49
4.1.3	Préstamos de Terceros.	49
4.1.4	Anticipos de Clientes.	49
4.1.5	Préstamos del Sistema Bancario.	49
4.1.6	Préstamos Bancarios de Crédito Popular.	50
4.1.6.1	Requisitos.	50
4.1.6.1.1	Monto.	50
4.1.6.1.2	Plazo.	50
4.1.6.1.3	Garantías.	50
4.1.6.1.4	Activos.	51
4.1.6.1.5	Número de Empleados.	52
4.1.6.1.6	Destino.	52
4.1.6.1.7	Tasas de Interés.	52
5	Evaluación de Financiamiento a Pequeños y Medianos Empresarios.	52
5.1	De la inversión.	52
5.1.1	Historial de la empresa.	53
5.1.2	Procesos productivos.	53
5.1.3	Mercado de los productos.	53
5.1.4	La inversión.	54
5.1.5	Garantías.	54
5.1.6	Evaluación Financiera.	54

CAPITULO V

EL CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR COMO ASESOR FINANCIERO DEL PEQUEÑO Y MEDIANO EMPRESARIO		55
1.	Definición del Contador Público y Auditor.	55
2.	Campos de actuación del Contador Público y Auditor.	55
2.2	Administrativo.	56
2.3	Docencia.	56
2.4	Económico.	56
3.	El Contador Público y Auditor como Asesor Financiero.	57

4.	Beneficios para el Pequeño y Mediano Empresario de la participación del Contador Público y Auditor en la obtención del financiamiento y su empresa en general.	59
----	--	----

CAPITULO VI

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y MEDIDAS CORRECTIVAS	78
---	-----------

1	Resultados de la Investigación .	78
1.1	Acceso del pequeño y mediano empresario al crédito.	78
1.2	Obstáculos para obtener financiamiento.	78
1.3	Beneficios del financiamiento.	79
2	Medidas correctivas.	80
2.1	Informarse del Programa.	80
2.2	Llenar los requisitos, apoyado en la Asesoría de un Contador Público y Auditor.	81
2.3	Presentar su expediente completo.	82

CONCLUSIONES	83
---------------------	-----------

RECOMENDACIONES	85
------------------------	-----------

BIBLIOGRAFÍA	87
---------------------	-----------

INTRODUCCIÓN

En Guatemala, así como en muchos países en vías de desarrollo, una de las pocas alternativas que existen para este fin; es el fomento de la pequeña y mediana empresa, ya que en la actualidad constituyen un importante sector de la economía informal del país. además el crecimiento demográfico de la población guatemalteca es acelerado, lo que conlleva a la necesidad en la prestación de servicios para éstos, tales como alimentación, educación, salud, vivienda, empleo, etc., servicios básicos que no son cubiertos y no podrán ser llenados por las Instituciones estatales, sino únicamente en la medida que se apoyen en los pequeños y medianos empresarios y entren a competir en los mercados inicialmente local y con el tiempo internacional, ya que este sector podrá ser el encargado de prestar dichos servicios, puesto que es generador de riqueza y empleo para la población guatemalteca, de allí la importancia del estudio del tema.

El objetivo que se persigue con la elaboración del presente trabajo de tesis, es el de dar a conocer a los pequeños y medianos empresarios y a la comunidad en general los beneficios que se pueden obtener del financiamiento bancario de crédito popular, si se apoyan con la asesoría de un Contador Público y Auditor, dar a conocer las alternativas de financiamiento que existen, los requisitos que deberán llenar para su obtención y buscar una ayuda de asesoramiento para poder satisfacer sus necesidades sin ningún contratiempo.

A la vez que pretende hacer conciencia tanto a los empresarios del sector, en el sentido de ser responsable con las obligaciones contraídas, lo que redundará en una mayor apertura de las instituciones financieras a este tipo de operaciones bancarias; así como por parte de los Profesionales de las Ciencias Económicas y en particular del Contador Público y Auditor, a buscar la forma de colaborar en el asesoramiento de los pequeños y medianos empresarios, para contribuir al desarrollo del país.

De esa cuenta para una mejor comprensión del trabajo de investigación se desarrolla por capítulos, siendo el Capítulo I, lo relativo a La Empresa, su definición, objetivos y clasificación. El Capítulo II, es dedicado a La Pequeña y Mediana empresa en Guatemala, haciéndose un breve esbozo de lo que es la formación socioeconómica de Guatemala, la importancia que este sector tiene para la economía nacional, así mismo se da a conocer el Sistema Multiplicador de Micro Empresarios -SIMME-, para concluir con describir Las Organizaciones No Gubernamentales ONG's.

El Capítulo III, se relaciona con el Sector Financiero, enfocando brevemente las Entidades responsables de administrar, controlar y vigilar a las instituciones bancarias, haciendo una clasificación de las actividades que desarrollan y sus operaciones, tanto del sector fiscalizado como algunas instituciones no fiscalizadas. Con el Capítulo IV, se pretende dar a conocer a los pequeños y medianos empresarios lo referente al Programa Bancario de Crédito Popular, encontrándose así, su origen, importancia, objetivos y los requisitos para optar a dicho financiamiento.

El capítulo V, es dedicado al Contador Público y Auditor como Asesor Financiero, describiendo algunos campos de actuación del mismo, y las cualidades que deberá tener para ser un buen asesor financiero. Finalmente, en el Capítulo VI, se desarrollan los resultados de la investigación y algunas medidas correctivas a seguir.

Para concluir el último apartado esta constituido por las Conclusiones y Recomendaciones a que se arribaron fruto del trabajo de tesis realizado y la Bibliografía utilizada en la investigación bibliográfica.

Se espera con el presente trabajo, contribuir con un grano de arena, al desarrollo económico y social de Guatemala, al dar a conocer a los pequeños y medianos empresarios los beneficios que pueden obtener de acceder al financiamiento bancario de crédito popular; y a engrandecer el campo de acción de la profesión, al visualizar a este sector como un potencial para prestar servicios de asesoría financiera.

CAPITULO I

LA EMPRESA

1. Definición.

La empresa es un término que se aplica a muy diversas realidades de tal manera que una definición general es muy difícil de lograr; por lo que iniciaremos nuestra exposición realizando una breve reseña histórica de su origen y evolución.

"La empresa, en opinión unánime de los tratadistas, nace con el mercado y, precisamente por ello, se desarrolla de la mano del capitalismo. No ha de resultar extraño, por tanto que durante bastante tiempo, los estudios económicos sobre la empresa no hayan sido otra cosa que un paso más para el estudio de los mercados, ya que era en ellos donde encontraba su origen y su fuerza motivadora. La preocupación por la empresa en sí, esto es, considerada como principal objeto o motivo de investigación, queda pospuesta hasta épocas más cercanas a nuestros días." (1)

1.1 Los Orígenes de la Empresa: el Nacimiento de un Espíritu Empresarial.

En la antigüedad se detecta una empresa de tipo individual y artesanal,

(1) Reyes Ponce. Agustín, "El Administrador". Pág. 41 *

con fines no muy definidos y concepciones de organización primarias. Existen unidades económicas que únicamente producen para satisfacer las necesidades mínimas de los individuos o de los grupos humanos, unidades basadas en la propia organización social del señor de la tribu, de la familia o de cualquier otra institución social. "En consecuencia, podríamos resumir las características de la empresa y de su actividad económica para la época citada siguiendo estas líneas:

- a) Unidades con organización simple o muy escasa, basada en estructuras paternalistas y jerarquizantes, propias de las instituciones sociales dominantes.
- b) Localización de las explotaciones de estas unidades según los lugares de obtención de la materia primas (factorías agrícolas, mineras, metalúrgicas, etc.).
- c) Utilización de mano de obra en régimen de esclavitud o de dependencia casi total respecto al señor (terrateniente, noble o clérigo).
- d) Desarrollo comercial de la empresa a través de las colonias, cuyas factorías o unidades técnico-comerciales son controladas por la metrópoli.
- e) Convivencia de dos tipos de empresa, una de carácter privado o de propiedad del señor o del comerciante y otra de carácter público o de propiedad

de la Corona o del Estado de la época, cuyo objetivo es realizar actividades de construcción, obras públicas, transporte, etc." (2)

Es precisamente en la Alta Edad Media cuando se desarrolla un tipo de organización económica cual es el "feudal-señorial" o "feudalismo", desarrollado de la mano de una filosofía que estructura ideológica y funcionalmente la sociedad. Condiciones fundamentales que sirvieron de apoyo a la formación del capitalismo y al nacimiento del espíritu de la empresa y, en consecuencia, a la aparición de ésta como unidad económica conceptualmente completa.

La característica principal de la "economía feudal" es la organización de la producción y del consumo en comunidades de pueblos o estados para procurar su autosuficiencia.

En los primeros siglos de la Edad Media la empresa que surge del citado feudalismo, en su primitiva versión, es de tipo artesanal, aparte de la hacienda o rudimentaria explotación agrícola. "Esta unidad económica de producción ofrece estas características:

- a) Empleo de escaso capital financiero, por tanto, existencia de reducidos activos productivos.
- b) Inexistencia de separación entre el trabajo directivo y el manual.

(2) Depto. Publicaciones USAC, (109-3m.) Apuntes de Teoría Administrativa I, Pág. 15

c) El artesano, agricultor y comerciante tratan de satisfacer sus pedidos y necesidades a un precio normal -en un principio inexistentes como magnitud monetaria, sólo como espécimen de permuta-; sin buscar, por ello, una conducta sistemática y planeada de máximo beneficio.

d) Mercado local o de tipo urbano.

e) Aparición de cierta disociación entre el trabajo organizado y la propiedad de la tierra." (3)

Ya en la época entre el siglo XII y el siglo XIII, aparecen las primeras manifestaciones del capital financiero, surgen los primeros banqueros (organizados), substitutivos de los clásicos cambistas y usureros, en Flandes y en las Repúblicas Italianas (Florencia, Génova, Venecia, etc.) y Yugoslavas (Ragusa), los cuales crean los primeros instrumentos de pago: letras, pagarés, etc. Hildebrand define esta era como la del inicio de la economía monetaria.

1.2 Las Bases del Espíritu Capitalista.

Se puede aceptar, en principio, que el capitalismo es " un orden económico definido en un contexto histórico específico. Por un lado, es un sistema económico basado principalmente, en la propiedad y uso privado del capital para la producción y cambio de bienes y servicios, con el fin de obtener

(3) Depto. Publicaciones USAC. OP. cit. . Pág. 17 "

un beneficio. Por otro lado, el capitalismo es un fenómeno, un orden institucional que se ha desarrollado en el Occidente, es decir, Europa y sus ramificaciones transoceánicas, y que se ha extendido, en el siglo pasado, al menos a una sociedad no occidental; el Japón". (4)

Para entender esta definición, se puede seguir el análisis de Marx cuando estudia la evolución económica occidental, a partir del siglo XI. Distingue tres etapas que han llevado al capitalismo contemporáneo:

1. La separación de la ciudad y del campo (siglo XI a mediados del siglo XVII)
2. El gran comercio internacional y colonial (mediados del siglo XVII hasta el final del siglo XVIII).
3. La aparición de la gran industria y del maquinismo, (Inicio del Siglo XIX).

Marx señala que el nuevo orden económico-social produjo en definitiva, estas consecuencias:

(4) D.S. Landes, P. Vilar, C. Hill y otros. "Estudios sobre el nacimiento y desarrollo del capitalismo". Pág. 9.

- a) La aparición de la esfera política.
- b) La división social del trabajo y la aparición de la esfera económica exterior coactiva para el individuo.
- c) El nacimiento del capital comercial y del industrial junto a la propiedad agrícola.

Temas como la concentración de población, como el cambio tecnológico, la acumulación primitiva de capital, la transformación social, la nueva generación de comerciantes y empresarios, etc. influyen en la aparición y desarrollo del capitalismo.

La segunda etapa es consecuencia del citado "nuevo orden económico" motivada por el propio crecimiento europeo por la expansión colonial comercial. Época en que la manufactura ocupa un lugar secundario, pero en la que el capital acentúa su naturaleza monetaria, perdiendo su carácter natural.

La tercera etapa es la de aparición del capitalismo industrial, en la que la división del trabajo junto a la economía del mercado llegan a producir altos beneficios y fuerte acumulación de capital, todo ello derivado de la nueva tecnología y de las nuevas condiciones socio-políticas derivadas de la Revolución Industrial del Siglo XVIII.

Para Marx la esencia del capitalismo reside en la relación entre el capital y la fuerza de trabajo. El intercambio que se produce entre ellos da lugar a unos precios (salarios).

"Para Sombart el espíritu capitalista es la suma del espíritu de empresa y del espíritu burgués. Por tanto, planteando las bases de ambos podremos comprender el contenido del espíritu capitalista. El espíritu de empresa ha de entenderse como " la realización de un plan de gran alcance, cuya ejecución requiere la colaboración de varias personas bajo el signo de una voluntad unitaria". (5) Para el citado plan se requiere la figura del empresario, que ha de poseer determinadas facetas, como las de conquistador, organizador y negociador.

El primer desarrollo de la empresa, como ya hemos señalado, tiene lugar a fines de la Edad Media e inicios de la Moderna. Es el momento de la confirmación de las sociedades personalistas: empresas colectivas (constituidas por socios que aportan trabajo) o comanditarias (compuestas por socios colectivos y comanditarios, que sólo aportan capital) nacidas a la luz de la práctica del préstamo y de otros condicionantes sociales, ya que el linaje o la sotana no eran compatible con las tareas del comerciante o del hombre de negocios, por lo que habían de convertirse en aportantes del capital, para que otros hicieran de empresarios.

(5) V. Sombart, "El Burgués", Pág. 21.

1.3 La aparición de las Grandes Sociedades Mercantiles.

Hemos mencionado anteriormente la aparición en el Siglo XIX, de un tipo de sociedad mercantil personalista como primer desarrollo de la empresa. Estas sociedades colectivas y comanditarias fueron la base de las nuevas estructuras jurídicas y económica de las grandes sociedades de comercio.

Las circunstancias que favorecieron al desarrollo alcanzado por estas sociedades personalistas de reciente surgimiento pueden sintetizarse como sigue:

- a) Se inicia la expansión del comercio con la apertura de nuevas rutas, lo que requiere la asociación de más de un comerciante, o la organización de una unidad económica de mayor tamaño aunando capital y trabajo (unión de banqueros, comerciantes y navieros).
- b) Se inicia una producción de mercancías para mercados más amplios.
- c) Comienza un incipiente sistema financiero destinado a facilitar los cambios. Aparecen los primeros bancos con caracteres de permanencia y profesionalidad, las letras y pagarés. Se inicia, en definitiva la economía monetaria.
- d) La aparición de la banca fue, normalmente, una consecuencia de las "asociaciones de acreedores" del Estado, con origen en los fuertes

empréstitos que tomaba el Gobierno de la ciudad, el cual ante la imposibilidad de pagar los intereses concedía a sus acreedores el derecho de cobrar los impuestos. Las "asociaciones de acreedores" dieron lugar a la constitución de sociedades bancarias (un ejemplo lo tenemos en la Casa de San Giorgio en Génova, entidad que fue constituida con la finalidad de cobrar los impuestos y posteriormente se convierte en el Banco de San Giorgio, realizando actividades como tal).

Las condiciones que influyeron en la aparición de las grandes sociedades comerciales del siglo XVI y XVII, fueron:

- 1) La constitución del Estado moderno y el ordenamiento jurídico de la Sociedad.
- 2) Los descubrimientos geográficos y la entrada en Europa de metales preciosos y nuevos productos de América, además de los de las Indias Orientales.
- 3) Los nuevos inventos técnicos y descubrimientos científicos.
- 4) Los primeros estudios de empresarios y licenciados impulsores del capitalismo mercantilista y separadores de las concepciones de capital privado frente al nacional o público.

Finalmente a manera de comprender de una mejor manera los conceptos anteriores se presenta el siguiente esquema:

Naturaleza del modelo de empresa	Estructura de la empresa	Modelo de organización económica
- Empresa Primitiva (Unidad Técnica)	Unidad simple, familiar, jerárquica.	Feudalismo
- Empresa Comercial (Unidad Técnico-Económica)	Unidad simple, organizada familiar o no jerárquica (U-Fs)	Capitalismo mercantilista
- Empresa Industrial (Unidad Económica de Producción)	Unidad compleja, organizada, societaria, funcional y multiplanta. (U-Fc)	Capitalismo Industrial
- Empresa Financiera (Unidad Financiera, Unidad de Decisión)	Unidad compleja, organizada, societaria, multidivisional y descentralizada, multiplanta y multinacional (M-F)	Capitalismo Financiero

Fuente: Apuntes de Teoría Administrativa I. Colección de Textos Administrativos 2, Universidad de San Carlos de Guatemala.

Como expresamos al inicio de la presente exposición, el término: "la empresa", es aplicado a diversas realidades de tal manera que los fines de esta investigación y tomando como base la perspectiva económica se utilizarán las siguientes definiciones;

- * Si aceptamos que un sistema es "un conjunto de elementos ordenados según las normas de cierta estructura y relacionados para el cumplimiento de ciertos objetivos, en base a determinadas funciones características y cuyo

logro se puede conocer a través del análisis de la sucesión de estados en que se puede estudiar el sistema". (6) resulta relativamente fácil concebir la empresa como un sistema.

- * "Es la combinación de distintos factores, en unas cantidades determinadas para la producción de bienes y servicios con el ánimo de alcanzar unos objetivos definidos" (7)
- * "Es la unidad económica-social en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para lograr una producción que responda a los requerimientos del medio humano en el que la propia empresa actúa." (8)

2. Objetivos.

Es tarea de la dirección de la empresa encauzar la gestión de los sistemas

empresariales, procurando evitar conflictos entre los objetivos a nivel global y otros determinados a nivel particular, y saber adaptar en el tiempo los deseos y metas de cada uno de ellos, de tal forma que permita el equilibrio global de la entidad -la empresa- como el particular de cada subsistema -los departamentos-

(6) E. Bueno "El grupo de sociedades como unidad económica", Revista de Derecho Financiero y de Hacienda Pública, Pág. 721.

(7) Depto. Publicaciones USAC, op. cit. Pág. 37.

(8) Guzmán Valdivia, Isaac, "La empresa y su entorno", Pág. 45

"La dirección de la empresa se enfrenta con los siguientes fines : objetivos generales o de primer orden que deberá planificar, programar, coordinar, presupuestar y por último, controlar de acuerdo a las técnicas propias de su proceso económico y en base a los principios generales de la economía de la Empresa:

- a. Obtener la máxima producción y el máximo beneficio o renta, según determinada medida e inspiradas en los principios de productividad, economicidad y rentabilidad.
- b. Procurar un desarrollo económico y crecimiento armónico de la empresa, como sistema global y en sus diferentes componentes o subsistemas.
- c. Mantener una estabilidad socioeconómica entre la fuerza de trabajo y el resto de los factores internos y externos de la empresa". (9)

(9) Depto. Publicaciones USAC, op. cit. Pág. 53.

2.1 Establecimiento de Objetivos

Normalmente la dirección de la empresa se enfrentará con diversidad de objetivos que se desean lograr en el mismo intervalo de tiempo: unos relativos al sistema de la empresa y otros propios de cada uno de sus subsistemas; con lo que habrá de ordenar, jerarquizar, compatibilizar, a la vez que analizar o desglosar en diferentes sub-objetivos, de manera que puedan llegar a conseguirse en la forma más satisfactoria.

Los problemas básicos en la elaboración y formulación de los objetivos pueden resumirse de la siguiente forma:

- 1) Tomar una conciencia clara de lo que son sus objetivos, adaptando los mismos a las circunstancias imperantes y lógicamente evitar la rutina en su elaboración.
- 2) Considerar el factor oportunidad en la generación de esos objetivos.
- 3) Formular objetivamente los mismos para que se puedan lograr con cierta racionalidad.

Mismos que deberá contemplar el administrador al momento de plantearse sus objetivo, para lograr una mejor administración de la empresa.

3. Clasificación.

La clasificación de las empresas pueden ser tan variada como se requiera, sin embargo a manera de ilustración, en el presente trabajo se expone el siguiente cuadro:

3.1 Por su Actividad

Por la actividad que realizan las empresas, estas pueden dividirse de la siguiente forma:

DE SERVICIOS	<ul style="list-style-type: none">• Consumidores o Usuarios
SOCIAL	<ul style="list-style-type: none">• Colaboración• Gobierno• Comunidad
ECONOMICO	<ul style="list-style-type: none">• Inversionistas• Acreedores• Empresas

3.2 Por su Tamaño

Dependiendo a lo que se refiera una empresa puede clasificarse por su tamaño así:

PEQUEÑA	<ul style="list-style-type: none">• Por monto de capital• Por el número de trabajadores que ocupa.
MEDIANA	<ul style="list-style-type: none">• Por el número de trabajadores que ocupa.• Por la cantidad de bienes y servicios que produce.
GRANDE	<ul style="list-style-type: none">• Por la cantidad de bienes y servicios que produce.• En términos económicos: por la cantidad de producción, por el periodo de tiempo de funcionamiento, etc.

Es importante mencionar que en cada segmento existe pequeña mediana y grande, que son conceptos relativos dependiendo del país en que operen y su grado de desarrollo o industrialización.

En Guatemala no existe un standard, sin embargo para fines de la investigación tomaremos como base la clasificación, que se expone en la continuación, (sabiendo que pueden existir otras):

<p style="text-align: center;">PEQUEÑA</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hasta 20 empleados. • Activos no mayores al equivalente en US\$25,000.00, (Q150,000.00).
<p style="text-align: center;">MEDIANA</p>	<ul style="list-style-type: none"> • De 20 a 100 empleados. • Activos no mayores al equivalente en US\$75,000.00., (Q450,000.00)
<p style="text-align: center;">GRANDE</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Más de 100 empleados • Activos mayores al equivalente en US\$100,000.00, (Q600,000.00)

Fuente: Trifoliar Banco Centroamericano de Integración Económica -BCIE-
 Tipo de cambio utilizado Q6.00 por US\$1.00

CAPITULO II

LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

EN GUATEMALA

1. Antecedentes Históricos.

La génesis de la pequeña empresa en Guatemala habría que buscarla, a diferencia de la de otros países, en los inicios del desarrollo de los oficios en la época de la Colonia. Por mencionar algunos oficios tradicionales o sea de los mas antiguos, citamos a los herreros, carpinteros y zapateros. De los cuales algunos desempeñan su actividad en forma hereditaria, de padres a hijos y algunos que hoy conforman la gran industria. Algunos otros habrían cesado su actividad, pero nuevamente se vieron en la necesidad de reiniciarse como consecuencia de la situación económica del país.

1.1 Formación económico-social de Guatemala.

La agricultura ha sido siempre la principal actividad productiva en Guatemala, esto ha sido el resultado de la ausencia de recursos económicos importantes, así como del atraso crónico de la industria y el comercio. Al irse desarrollando la producción agrícola capitalista han ido desapareciendo paulatinamente los sistemas de explotación agrícola típicos del período colonial y del período independiente previo a la Reforma Cafetalera de 1871. Estos sistemas agrícolas estaban organizados principalmente alrededor de la

extracción de excedentes por medio de renta precapitalista, especialmente haciendo uso de trabajo forzado, así como por las formas de aparcería, de colonato y ranchería que se dio en el suroriente del territorio nacional. Por otra parte, se continuó explotando el uso de tierras comunales entre los campesinos indígenas. Existía ya una fuerte concentración de la tierra a través del latifundio de los hacendados criollos, el cual sería la base para el desarrollo posterior de la actual estructura de tenencia y propiedad de la tierra.

Por las características del territorio, y la falta de un sector industrial artesanal desarrollado, la economía guatemalteca dependió desde el inicio de la vida independiente de los monocultivos de exportación, los cuáles se turnaron para vincular la economía guatemalteca al creciente mercado mundial del siglo pasado. Estos cultivos fueron por su turno: el añil, la grana y finalmente el café. Los dos primeros fueron colorantes muy demandados en su respectiva oportunidad, debido al auge que se presentaba en la producción textil, especialmente en Inglaterra. Esos colorantes se explotaron sin embargo, en condiciones laborales de tipo precapitalista: por medio de trabajo forzado el añil, o sea los mandamientos, y por medio de la producción mercantil simple de la economía familiar la grana. En tanto que el café se convertiría en el motor del desarrollo capitalista de tipo dependiente que se dio en el país desde finales del siglo pasado; alrededor de ese cultivo giraron el desarrollo de la infraestructura física del país e incluso el funcionamiento del Estado, ya que se constituyó en una entidad de fomento de la caficultura y en un guardián de los intereses de los terratenientes ocupados en esa rama de producción.

La extensión del capitalismo, está ligada íntimamente al cultivo del café; prueba de ello es el desarrollo de la infraestructura física de la economía del país al cual durante casi cien años estuvo dedicada al mejoramiento de la explotación de dicho cultivo.

La industria imperante en el país fue por mucho tiempo de tipo artesanal; sin embargo con la llegada de las manufacturas europeas a mediados del siglo pasado, estas cayeron en franca decadencia al punto que durante mucho tiempo la producción industrial careció prácticamente de importancia en el país.

Con la reforma cafetalera, se trató de desarrollar paralelamente a la agricultura una industria moderna; como lo demuestran la fundación de las primeras cuatro fábricas del país las cuales fueron auspiciadas en dicho período, no obstante, tales fábricas se resintieron de la falta de un mercado interno que fuera el soporte para el posterior desarrollo de la producción fabril. Después de ese breve período de fundación de establecimientos fabriles, la industria prácticamente no se desarrolla salvo algunos talleres medianos propiedad de inmigrantes que arriban al país entre 1920 y 1930; un segundo período de expansión industrial se dará luego después de la segunda guerra mundial y bajo los auspicios del período revolucionario gestado el 20 de octubre.

A partir de 1950 se empieza a desarrollar en el país un Estado de nueva impresión, cuya finalidad es la modernización de la economía. El Estado asumió una actitud activa principalmente en la rama energética, así como la

planificación económica, especialmente ante los requerimientos de las agencias de desarrollo que demandaban de planes de desarrollo para hacer entrega de los desembolsos de los préstamos y convenios de ayuda económica; además el Estado se hizo cargo también de la edificación de importantes trabajos de infraestructura física, especialmente carreteras y comunicaciones.

La liberalización de la economía se reflejó en dos características clave de la economía guatemalteca, la creciente apertura externa y el peso relativamente bajo del Estado en la economía que se pueden expresar en términos de una baja carga fiscal y una estructura regresiva de los impuestos.

En 1960 se inicia un nuevo período que estará marcado por la necesidad de la Alianza para el Progreso ya hecha consciente de realizar la integración económica centroamericana; esto como una base para la industrialización y la modernización de las economías centroamericanas. De esa cuenta, en 1960 el grado de industrialización era del 12.8% y en 1970 era ya del 16.0% (actualmente es el 35% aproximadamente). No obstante, es necesario señalar que el tipo de industria vino a acrecentar la dependencia comercial, pues la producción industrial no se puede sostenerse por sí misma sin la importación de materias primas y bienes de capital.

1.2 Realidad reciente de la empresa en Guatemala.

En investigaciones realizadas en el área urbana, por asociaciones de pequeños empresarios, se han detectado microempresas muy antiguas y gran número con más de 20 años de establecidas. Estos microempresarios han permanecido inalterables en el transcurso del tiempo, por diversas circunstancias, pero principalmente por su actitud conformista, cuya satisfacción principal es únicamente agenciarse los medios para subsistir él y su familia o como ellos lo llaman "para pasarla". Es parte de la psicología del microempresario guatemalteco.

También hay otro gran porcentaje de microempresarios que su génesis la encontramos, como una consecuencia de los bajos salarios que devengaban y parte de la idiosincrasia de nuestro pueblo del criterio del "no depender de nadie", razón por la cual hace tiempo se "independizaron".

Hay otro grupo que es el mayor, conformado por toda la masa de inmigrantes del interior de la República hacia la capital, integrado en su mayor parte por campesinos y cuya movilización depende de varias circunstancias principales. La primera causa de la migración es consecuencia de la extrema pobreza en que este núcleo de población rural vive desde inicios de la Colonia cuando fueron despojados de sus tierras; situación que cada vez se ha

deteriorado más por falta de políticas macroeconómicas adecuada a nivel gubernamental. Según datos estadísticos en el año de 1985, la agricultura captó el 19% del crédito total del sistema bancario, la industria el 32% y el comercio el 22%. Del 19% de los créditos dados a este sector, la mayor parte se concentró en las fincas medianas y grandes, dedicadas a los cultivos de agroexportación. (10) Pero la realidad es muy distinta en este sector de la economía tan importante y para su mayor comprensión se da a conocer en el siguiente cuadro:

ESTRUCTURA DEL CRÉDITO OTORGADO POR BANDESA POR TAMAÑO DE FINCA AÑOS DE 1986 - 1994								
Tamaño de Fincas	1986	%	1994	%	1986	%	1994	%
Hasta 2 Has.	8.471	36	8.195	40	17.961.3	18	28.809	20
De 2 a 4 Has.	5.359	23	4.788	23	7.667.9	17	29.609	21
De 4 a 7 Has.	3.378	14	3.043	15	6.966.5	15	29.515	21
De 7 a 50 Has.	5.862	25	4.215	21	19.397.6	43	47.646	33
Mayores 50 Has.	533	02	334	01	3.089.6	07	7.765	5
TOTALES	23.603	100	20.575	100	55.082.9	100	143.344	100

Fuente: Boletín Estadístico de BANDESA.

Luego de conocer esta realidad nos preguntamos, ¿cuál es la situación de las Microfincas (de 0 a 1 hectáreas)? ya que según el tercer censo agropecuario del año de 1979, existían 235,000 minifundios, con una extensión menor de 0.70 hectáreas.

(10) Boletín de Estadísticas Bancarias. Superintendencia de Bancos.

Pues sencillamente, adicionamos los que han sido despojados de sus tierras, han emigrado por falta de un empleo y un pedazo de tierra que cultivar y hoy forman el cinturón de microempresarios de la Ciudad Capital y en gran número del área urbana de otras ciudades importantes del País.

Otra de las causas de la migración a los centros urbanos del país es por falta de centros de difusión de la educación y la cultura en estas áreas, que desde tiempos de la Colonia han vivido durante décadas en una noche oscura y que muy recientemente iniciaron un nuevo amanecer.

Poblaciones sedientas de saber, acuden a los centros urbanos en busca de adquirir una nueva preparación intelectual. Para subsistir y financiarse sus estudios, se autoemplean y subemplean en las actividades que dominan, volviéndose así microempresarios. Se estima que el medio por ciento de microempresarios tienen título universitario y el 80% son del interior de la república.

Así podríamos mencionar, también, otras causas como la explosión demográfica, la violencia armada del territorio nacional en el área rural y la falta de fuentes de trabajo en la misma, como la concentración de la industria en el distrito metropolitano.

2. Importancia.

Cuando nos referimos a la actividad empresarial, lo pequeño no es necesariamente hermoso, tanto si hablamos de los países industrializados como

de los países en vías de desarrollo. Muchas de las pequeñas empresas son lugares oscuros, sucios e insalubres que producen cantidades horribles de contaminación y sus dueños y empleados no siempre son creativos, hábiles, enérgicos y eficientes. Muchos de ellos tienen cualidades que demuestran precisamente lo contrario. Por esto, es erróneo idealizar a este sector y a su gente.

No obstante, lo pequeño es importante tanto en los países industrializados como en los países en vías de desarrollo, dada la fuerza numérica de las pequeñas empresas y las cualidades y el potencial que encierran las mejores entre ellas. Según el profesor Rustan Lalkaka de la Northwestern University (EEUU), "La pequeña industria tiende a ser altamente innovadora, emplea las habilidades y el escaso capital de manera óptima y proporciona una amplia gama de bienes y servicios a las grandes corporaciones". (11)

El rol de las pequeñas empresas en los países en vías de desarrollo es de importancia fundamental, ya que el 90 por ciento de todas las empresas existentes pertenecen a esta categoría. Su gran número y su enorme potencial las convierte en la vanguardia del progreso. En ejemplos que muestran, el éxito y el fracaso se alternan en un vaivén continuo, no obstante abogamos por lo positivo, por esa legión de propietarios de pequeñas empresas que día a día

(11) Ernest A. Brugger, Jane Nelson & Lloyd Timberlake, FUNDES 1995, Forjadores de Porvenir: la pequeña empresa y el desarrollo, Pág. 11.

dan muestras de su vigor, eficiencia, imaginación y perseverancia. Estamos convencidos de que existe mucho empuje y mucho éxito en este sector empresarial de Guatemala y queremos que los gobiernos y las grandes empresas se den cuenta de que vale la pena alentar dicho éxito e invertir en él.

Ninguna economía, industrial o de otro tipo puede lograr un crecimiento estable y duradero sin contar con un amplio y dinámico sector pequeño empresarial. Y esto es válido en todas partes del mundo.

"El futuro de la economía y el trabajo se encuentra en las manos de las medianas y pequeñas empresas y no hay suficientes, decía en 1993 Peter Morgan, director general del British Institute of Directors, entidad que representa a los empleadores británicos, y especialmente, a las grandes empresas. Asimismo, asegura que las pequeñas empresas industriales estimulan el avance tecnológico, regeneran estructuras de mercado, fomentan la competencia internacional a través de la creación de nuevos mercados y proporcionan un porcentaje considerable de nuevos puestos de trabajo." (12)

Estudios realizados a nivel mundial consideran como la forma más eficaz y como aporte del sector privado a la microempresa, su crecimiento y desarrollo económico y social en los países en desarrollo. Por la experiencia obtenida en el medio, Guatemala es un ejemplo más.

La masiva presencia del denominado "sector informal" de la economía, es

(12) Ernest A. Brugger, Jane Nelson & Lloyd Timberlake, FUNDES 1995, Op. cit., Pág. 16

uno de los aspectos más notorios del subdesarrollo de nuestros países. Es precisamente a esa multiplicidad de pequeñas y heterogéneas actividades productivas de bienes y servicios, en las que muchos de nuestros compatriotas se ganan la vida, de allí la importancia de su estudio y evaluación.

3. EL SIMME (Sistema Multiplicador de Microempresarios)

3.1 Origen.

"Durante 1986, el gobierno de la república presidido por los licenciados Vinicio Cerezo y Roberto Carpio, Presidente y Vice-Presidente respectivamente, comenzó a organizarse en torno a un proyecto político civil y democrático, que atendiera las necesidades ingentes de los pequeños empresarios aglutinados dentro de la llamada economía informal, de esa cuenta a finales del mes de noviembre se concreta la elaboración de un primer documento que sirviera de base a la discusión del Programa, en el mismo ya figuró la idea de un solo y gran proyecto, que fuera coordinado por el ejecutivo y, dentro de la mayor instancia nacional por el Vicepresidente. Era necesario que fuera así, que fuera un programa de la Vicepresidencia, pues si no podría faltarle el apoyo político a la hora de gestionar el financiamiento necesario y el Programa quizá no hubiera arrancado. Para facilitar la canalización de préstamos y donaciones del exterior, se constituyó un fondo de fideicomiso, con un reglamento adecuado a los parámetros del Programa, evitando de esa manera hacer proyectos particulares para cada caso. En un principio, sólo el Banco de los Trabajadores se interesó, de manera que se ubicó los primeros Q8.2 millones en esa

institución bancaria semi-estatal. Ya a mediados de 1989, otros dos bancos se inscribieron en el Programa, pero siempre bajo los mismos parámetros de un gran Programa homogéneo y uniforme.

En el segundo semestre de 1989, Las ONG's (Organizaciones No Gubernamentales) del Sistema serían las encargadas de su ejecución y para el efecto había que fortalecer las existentes (dos al momento) y fundar otras con personas de buena voluntad y deseo de servicio, y así nacieron cuatro ONG's más y con las seis se inició más adelante el Programa.

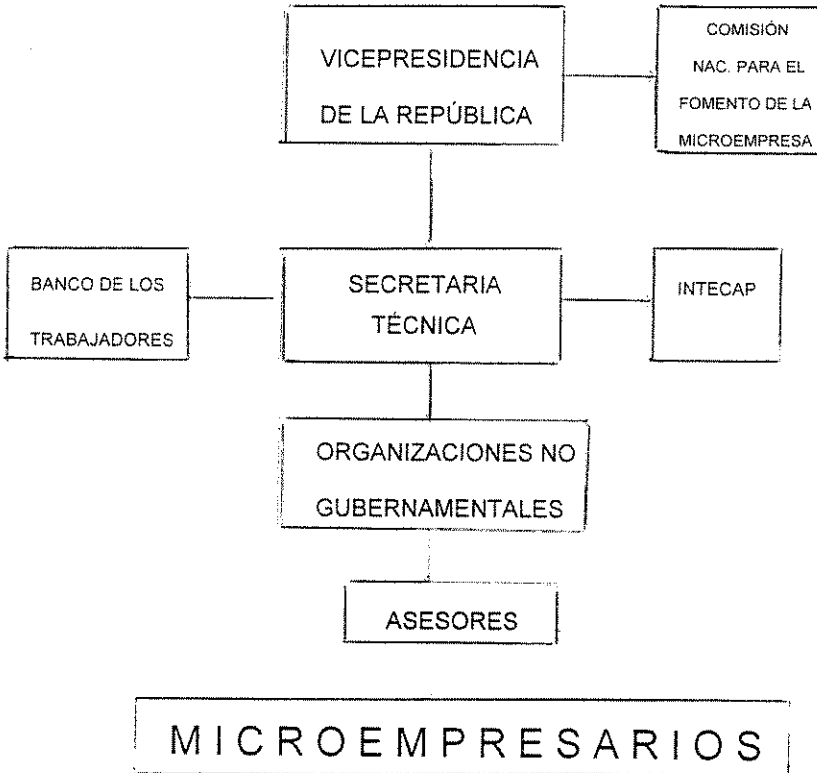
Las ONG's necesitaban de asesores empresariales, diez en cada una, es decir sesenta en total, cuya función sería la de atender a 60 microempresarios por cada asesor. Esa cifra pareció elevada. En realidad la cifra ideal hubiera sido 30, pero en este caso el costo del SIMME se hacía tan elevado que casi se volvía incosteable. Así que se decidió por el multiplicador del 60 x 1, que es el eje y la locomotora de todo el Programa." (13)

El SIMME, pues surge de la necesidad de atender las demandas de apoyo técnico, financiero y administrativo de miles de guatemaltecos que conforman el denominado sector informal de la economía guatemalteca. Consiste en un programa que pretende capacitar y apoyar técnica y financieramente a los empresarios pequeños que por sí mismos no podrían obtener, este apoyo en las entidades del sistema financiero del país. El sistema multiplicador de microempresarios, es generador de empleo productivo

(13) Roberto - Mario Carpio Nicolle, "SIMME La Microempresa: Una alternativa para el desarrollo", Pág. 25

masivo en el sector informal de la economía. Es financiado por el Gobierno Central y por créditos externos blandos. Es ejecutado por organizaciones privadas no lucrativas (ONG's). Siendo su ordenamiento legal inicial el Acuerdo Gubernativo 213-87 de fecha 25-3-87. Para una mejor comprensión de la organización del Programa a continuación se describe el organigrama de mismo.

ORGANIZACIÓN DEL PROGRAMA NACIONAL
DE MICROEMPRESAS URBANAS -SIMME-



3.2 Finalidad.

"El Programa tiene como finalidad fomentar la micro y pequeña empresa en Guatemala. El programa se caracteriza como de finalidad social, por la vía del estímulo económico. Es solidario por el financiamiento otorgado a nivel internacional. Mixto por la dualidad de su ejecución y masivo por sus metas a alcanzar. En el primer año 10 asesores harán 60 microempresarios y el segundo año serán 20 asesores que financiarán otros 60 microempresarios cada uno y el tercer año, se agregarán otros 10 asesores más (30), quienes deberán hacer 60 cada uno nuevamente. Estas metas son establecidas para cada ONG's". (14)

3.3 Objetivos.

Según SEGEPLAN, "La política de fomento de la micro y pequeña empresa, esta dirigida a apoyar la multiplicación de los Micro y pequeños empresarios localizados principalmente en el sector tradicional rural y en el informal urbano, aumentando su productividad para que puedan generar nuevos empleos y en definitiva pasar a forma parte del sector formal consolidando su actividad productiva y sus ingresos". (15)

Por lo que básicamente los objetivos que El Programa pretende son los siguientes:

(14) Víctor Orozco. "El proyecto de inversión del microempresario en Guatemala". Pág. 37.

(15) IBID Pág. 39.

- a. Aumentar el nivel de ingresos reales de los micro y pequeños empresarios y sus trabajadores,
- b. Incrementar su capacidad productiva, sobre todo mejorar sus niveles de productividad a través de la asistencia técnica, acceso a crédito y organización empresarial, elementos que a la vez permitan el aumento de la producción de bienes y servicios de uso interno y en el futuro, con destino al exterior.
- c. Generar empleo en estratos poblacionales que por sus características socioeconómicas, no son sujetos de demanda por otros sectores, y
- d. Contribuir a través del mejoramiento de las unidades económicas microempresariales, al desarrollo económico del país.

La creación del Programa Nacional de Microempresas está sustentado sobre la base legal de los artículos 118 y 242 de la Constitución Política de la República de Guatemala. "que indica la obligatoriedad del Estado para orientar la economía nacional y lograr la utilización de los recursos naturales y humanos, para el logro del empleo y la distribución del ingreso nacional".

3.4 Campo de trabajo.

El área geográfica establecida por el programa inicialmente comprende el sector metropolitano y los Municipios de Mixco, Villa Nueva, Amatitlán, San Pedro y San Juan Sacatepéquez y con posterioridad se amplió a las Ciudades de Totonicapán, San Marcos, Quetzaltenango, Mazatenango, Puerto Barrios, Zacapa, Chiquimula, Antigua Guatemala y Chimaltenango, con el apoyo de 19 Organización No Gubernamentales (ONG's).

4 Organizaciones No Gubernamentales -ONG's-

Uno de los éxitos del SIMME reside en la decisión de crear desde un principio la instancia ejecutiva que permitiera operativizar el programa poniéndolo en marcha con la eficiencia y rapidez requerida.

Esta instancia es la Secretaría Técnica, Coordinadora del SIMME. A este éxito contribuyó también la acertada visión del Gobierno de la República de renunciar a la ejecución del Programa y dejarlo en manos de entes privados: Las Organizaciones No Gubernamentales sin fines de lucro. (ONG's).

4.1 Definición.

Son fundaciones u organizaciones de desarrollo sin fines de lucro, constituidas para efectuar la ejecución directa del Programa Nacional de

Microempresas Urbanas, actualmente están incorporadas al Programa entre otras las siguientes ONG's:

- FUNDACIÓN GUATEMALA - **FUNDAGUATEMALA** -
- FUNDACION DESARROLLO DE MIXCO - **FUNDEMIX** -
- FUNDACION PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL
- **FUNDESEM** -
- FUNDACION DE ASISTENCIA PARA LA PEQUEÑA EMPRESA
- **FADE** -
- FUNDACION PARA EL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA
- **MICROS** -
- ASOCIACIÓN PARA EL DESARROLLO COMUNITARIO -
- **ADESCO** -

4.2 Objetivos.

Dentro de los objetivos que tienen las ONG's, están los siguientes:

- ⇒ Fomentar el desarrollo de la pequeña empresa en las áreas agropecuarias, agroindustriales e industria artesanal, de servicios y de comercio;
- ⇒ Facilitar préstamos a empresas, grupo y/o personas de escasos recursos económicos que no sean sujetos de crédito en otras instituciones.

- ⇒ Contribuir a promover el desarrollo económico y social de Guatemala.

- ⇒ Encaminar sus acciones en todo lo que favorezca al desarrollo integral de las familias ubicadas en los estratos y áreas de mayor necesidad que serán prioritarios en los planes de desarrollo, a través de la ejecución de proyectos de ayuda aplicados a su beneficio colectivo o individual.

4.3 Campos de actuación.

Los campos de actuación de las Organizaciones No Gubernamentales pueden ser tan variados como se vaya implementando la cobertura del Programa, por lo que su campo es todo el territorio nacional, especialmente los lugares donde el Programa ha llegado a los pequeños empresarios siendo estos los Municipios de Mixco, Villa Nueva, Amatitlán, San Pedro y San Juan Sacatepéquez y las Ciudades de Totonicapán, San Marcos, Quetzaltenango, Mazatenango, Puerto Barrios, Zacapa, Chiquimula, Antigua Guatemala y Chimaltenango.

CAPITULO III

EL SECTOR FINANCIERO

1. **Junta Monetaria.**

Es el máximo órgano encargado de dictar, administrar y tiene la dirección general de las normas a que se refiere la política monetaria, cambiaria y crediticia de la República. Se integra de la siguiente forma:

- ⇒ El Presidente de la República nombra a dos miembros titulares y dos suplentes, para un período de cuatro años que principia el primero de julio. Los titulares ejercen, según su nombramiento, los cargos de Presidente y Vicepresidente de la Junta Monetaria y del Banco de Guatemala.

- ⇒ Los ministros de Finanzas Públicas, de Economía y de Agricultura, son ex officio, miembros de la Junta Monetaria y tienen la facultad de delegar sus funciones, cuando lo consideren conveniente, en uno de los altos funcionarios de los respectivos ministerios.

- ⇒ El Consejo Superior de la Universidad Autónoma de San Carlos designa un miembro titular y un suplente para un período de cuatro años;

- ⇒ Los bancos privados que operan en la República, cuyo capital sea en su mayor parte guatemalteco, eligen anualmente un miembro titular y un suplente para un período de un año;
- ⇒ Los bancos estatales que operan en el país eligen anualmente un miembro titular y un suplente para un período de un año.
- ⇒ Las asociaciones y cámaras comerciales, industriales, agrícolas y ganaderas con personalidad jurídica eligen un miembro titular y un suplente para un año.

2. Superintendencia de Bancos.

La Superintendencia de Bancos, ejerce la vigilancia y fiscalización permanente del Banco de Guatemala, de los bancos del sistema y de otras instituciones tales como: Financieras Privadas, Almacenadoras, Aseguradoras, etc. que la ley someta a su control. El Superintendente depende directamente del Presidente de la República.

Son atribuciones del Superintendente, cumplir y hacer cumplir las leyes, reglamentos y disposiciones aplicables al Banco de Guatemala, a los otros bancos del sistema y demás instituciones sujetas a su control. Ejercer las demás funciones que le faculta la ley.

3. Bancos del Sistema.

3.1 Legislación.

En Guatemala, el funcionamiento de los bancos del sistema está regido por la Ley de Bancos, Decreto 315 del Congreso de la República; Ley Monetaria, Decreto No. 203 del Congreso de la República y Ley Orgánica del Banco de Guatemala, Decreto No. 215 del Congreso de la República.

3.2 Operaciones que realizan los bancos.

En general, las operaciones de los bancos se clasifican en Activas, Pasivas e Indiferenciadas y las operaciones de la banca central que tiene características especiales.

3.2.1 Operaciones Activas.

Son aquellas de las cuales surge un derecho a ejercer por parte del banco contra terceros; son operaciones activas: la concesión de préstamos, la constitución de depósitos en otros bancos, ya sean locales o del exterior, el descuento de documentos, la compra de valores o títulos emitidos por otras empresas y entidades, ya sean bancarias y no bancarias e inversiones.

3.2.2 Operaciones Pasivas.

Son aquellas de las cuales nace mediata o inmediatamente una obligación para el banco, esto es, una exigibilidad a la vista o a plazo. Son operaciones pasivas: la aceptación de toda clase de depósitos, la contratación

de un empréstito, ya sea en el interior o en el exterior, la emisión de cartas de crédito, el redescuento de documentos, la emisión de bonos u otros títulos similares.

3.2.3 Operaciones Indiferenciadas.

Son aquellas que ni dan origen a un derecho ni crean una obligación para el banco, más bien se traducen por cambio o traslación de valores. Ejemplo: la compra-venta de moneda extranjera, la venta de otros activos, adquisición al contado del equipo y otros activos, la situación de fondos y otros activos en sus propias agencias, la custodia de valores, los fideicomisos, etc.

3.3 Clasificación.

3.3.1 Banca Central.

El Banco Central es un banco creado por el Estado para que se encargue de las transacciones financieras realizadas por el mismo Estado, para que coordine y controle a los bancos comerciales y para que regule las existencias monetarias del país y las condiciones del crédito. El Banco Central de Guatemala es el Banco de Guatemala.

Generalmente, no realiza operaciones directamente con el público, excepción del cambio de moneda extranjera, la recepción de impuestos y contribuciones por la utilización de servicios públicos o de pagar cheques con cargo al Estado o bien a sus instituciones autónomas, semiautónomas y descentralizadas.

3.3.2 Banca Comercial.

Los bancos habilitados como bancos comerciales, son instituciones de crédito que reciben depósitos monetarios y depósitos a plazo menor, con el objeto de invertir su producto principalmente en operaciones activas de corto término. Los bancos comerciales para poder financiar sus operaciones contarán con su propio capital, con las reservas de capital que forman y luego con los recursos provenientes de la aceptación de depósitos y los fondos provenientes de los empréstitos que obtengan en el país o en el extranjero, en este último caso, con autorización previa de la Junta Monetaria.

3.3.3 Banca Hipotecaria.

Los bancos habilitados como bancos hipotecarios, son las instituciones que emiten bonos hipotecarios o prendarios y reciben depósitos de ahorro y de plazo mayor, con el objeto de invertir su producto, principalmente en operaciones activas de mediano y largo término. Los bancos hipotecarios para poder financiar sus operaciones contarán con su propio capital, con las reservas de capital; así como los recursos que capten mediante la recepción de depósitos de ahorro y de plazo mayor, la emisión de bonos hipotecarios y prendarios y la obtención de empréstitos en el país o en el extranjero, en este último caso con autorización previa de la Junta Monetaria.

3.3.4 Banca de Capitalización.

Los bancos habilitados como bancos de capitalización son las instituciones de crédito que emiten títulos de capitalización y reciben primas de

ahorro con el objeto de invertir su producto en diversas operaciones activas de plazos consistentes con los de las obligaciones que contraigan.

En otras palabras, los bancos de capitalización emiten títulos de capitalización y reciben en calidad de primas de ahorro, pequeñas sumas de dinero de parte del público, que varían en sus plazos, estos bancos promueven la construcción de casas, cuyo valor será pagado por el sistema de cuotas fijas. La única experiencia en Guatemala es el Departamento de Capitalización del Crédito Hipotecario Nacional.

3.3.5 Banca de Ahorro y Préstamo.

Estos bancos emiten títulos o cédulas hipotecarias y reciben del público ahorros a distintos plazos, los cuales son invertidos en la construcción de casas: otorgan préstamos para la construcción de viviendas, en Guatemala con el sistema FHA (Fomento de Hipotecas Aseguradas). Originalmente en Guatemala funcionaron como bancos de Ahorro y Préstamo, el Inmobiliario y el Granai & Townson, los que actualmente funcionan como bancos comerciales e hipotecarios, igual que la generalidad de bancos del país.

4. Sociedad Financieras Privadas.

Son las instituciones de crédito más importantes de la banca de inversión, debido tanto al monto de recursos que manejan, como al campo tan amplio que se les confiere en las funciones asignadas. Dichas sociedades orientan sus operaciones al mercado de capitales, cooperando al financiamiento del

desarrollo económico mediante créditos e inversiones a largo plazo otorgados con ahorros captados a través de la emisión de títulos y con recursos obtenidos mediante la ampliación de capital y contratación de empréstitos en el interior o en el exterior, en este último caso, con la autorización previa de la Junta Monetaria.

El Decreto Ley 208, define a las sociedades financieras privadas como instituciones bancarias que actúan como intermediarios financieros especializados en operaciones de bancos de inversión, que promueven la creación de empresas productivas, mediante la captación y canalización de recursos internos y externos de mediano y largo plazo que se invierten en empresa industriales, agrícolas o ganaderas.

Tienen a su cargo entre otras las siguientes operaciones:

- * Llevar a cabo organización, modificación, ampliación, transformación y fusión de empresas;
- * Suscribir, adquirir mantener en cartera y negociar acciones o participaciones en cualquiera de las empresas que se refiera el inciso anterior;
- * Actuar como fiduciario,
- * Actuar como agente y representante común y obligacionista;
- * Otorgar créditos a mediano y largo plazo;
- * Otorgar aceptaciones y endosar y avalar títulos de crédito, etc.

5. Otras Instituciones de Crédito.

Adicionalmente a las instituciones de crédito debidamente autorizadas y supervisadas por la Superintendencia de Bancos, existen en Guatemala, un grueso número de instituciones no autorizadas, que cubren un amplio sector de la economía informal del país, siendo estas las Financiadoras.

5.1 Las Financiadoras.

Las financiadoras son instituciones de crédito que reciben inversiones a corto, mediano y largo plazo y otorgan financiamientos a personas que difícilmente pueden ser atendidas por las instituciones bancarias autorizadas, se caracterizan por conceder los financiamientos con suma rapidez tanto en la resolución como en el desembolso del mismo, rapidez que conlleva un riesgo crediticio en su pronta evaluación, pero este es compensado por las altas tasas de interés, que el usuario del crédito deberá pagar.

CAPITULO IV

EL CRÉDITO BANCARIO POPULAR

1. Definición.

"Son financiamientos otorgados a micro, pequeños y medianos empresarios con personalidad individual o jurídica, cuya actividad principal sea aquella a la que se destine el crédito; ya sean empresarios con una actividad establecida, o bien, sean nuevos empresarios. Adicionalmente, crédito para la vivienda popular". (16)

2. Importancia.

"La importancia de este tipo de financiamiento radica en que son fondos destinados a brindar apoyo financiero y técnico a micro, pequeños y medianos empresarios y crédito para la vivienda popular, con el propósito de contribuir a mejorar el nivel de empleo e ingresos económicos de un apreciable sector de la población económicamente activa del país". (17)

2.1 Objetivos.

2.1.1 El objetivo específico del programa es incrementar el esfuerzo de los Bancos y Financieras del Sistema Bancario de Guatemala, para financiar al micro, pequeño y medianos empresarios de una manera más amplia, coordinada y eficaz.

(16) Asociación de Banqueros de Guatemala. Convenio del Programa Bancario de Crédito Popular, Pág. 1
(17) IBID. Pág. 2

- 2.1.2 En términos generales, el Programa propende a incrementar el nivel de ingresos de los empresarios del sector atendido mediante el financiamiento de sus empresas y, en consecuencia incrementar la producción, crear fuentes de empleo y promover el desarrollo económico del país.
- 2.1.3 Que el empresario atendido con este Programa obtenga la experiencia y el desarrollo correspondiente que lo transforme de micro, pequeño o mediano a un empresario que participe en la economía formal.
- 2.1.4 Proporcionar al empresario en forma directa o por medio de instituciones especializadas en brindar tales servicios, asistencia técnica en capacitación y asesoría en el manejo de su negocio y darle seguimiento al desarrollo de la empresa durante el plazo del crédito.

3. Principales Fuentes de Financiamiento.

3.1 Formal.

Una de las principales formas de obtener financiamiento externo para las empresas lo constituye el crédito formal, o sea los préstamos obtenidos por parte de los bancos y financieras del sistema bancario, es frecuente que las empresas acudan a las mencionadas instituciones para solicitar préstamos y financiar sus operaciones ya sean éstas de corto, mediano y largo plazo, de tal

modo que de acuerdo con el tiempo en que estos se deban cancelar, los mismos se clasifican en:

- 3.1.1 **Préstamos a Corto Plazo:** son aquellos que se otorgan para ser repagados en periodos cortos; normalmente deberán ser cancelados en periodos no mayores de un año.
- 3.1.2 **Préstamos a Mediano Plazo:** Este tipo de préstamos se otorgan para ser pagados en un plazo mayor de un año pero menor de cinco años.
- 3.1.3 **Préstamos a Largo Plazo:** Son aquellos que se otorgan para ser pagados a más de cinco años plazo.

3.2 Informal.

Se denomina así al financiamiento que los micro, pequeño o mediano empresarios, obtienen de instituciones no fiscalizadas por la Superintendencia de Bancos, los empresarios acuden a este tipo de financiamiento debido a que difícilmente pueden obtener de las fuentes formales de crédito, (bancos o financieras autorizados), pues por lo general no cumplen con los requisitos solicitados por dichas instituciones, este crédito resulta oneroso para los empresarios, ya que tienen que cancelar intereses altos y en algunos casos hasta dejar en garantía alguno de sus activos.

4 Financiamiento a Pequeños y Medianos Empresarios.

4.1 Tipos de Financiamiento.

El problema más evidente al que se enfrenta la pequeña y mediana empresa es la dificultad para acceder al crédito. La palabra "crédito" viene del latín "credere" y significa "creer". El problema fundamental es que los bancos del Sistema, no "dan crédito" a las pequeñas empresas, en el sentido de que no creen en ellas. La mayor parte de estas unidades económicas, cumplirían con los requisitos para obtener préstamos en Europa o en los Estados Unidos, pero no pueden obtenerlos bajo las condiciones vigentes en Latinoamérica.

"Cifras estimativas sugieren que en América Latina la pequeña empresa obtiene menos del tres por ciento de sus créditos de los mercados formales de capital (la mayor parte los obtiene de los mercados informales con altos intereses). En el mundo industrializado, las pequeñas empresas también sufren el trato discriminatorio de los bancos, pero su posición es en todo caso mejor y generalmente, se presta oídos a sus quejas. En los Estados Unidos, donde el sector bancario es muy competitivo, las pequeñas empresas no sólo tienen buenas posibilidades de obtener créditos bancarios, sino que cuenta con servicios tales como centros especializados donde los dueños de las empresas pueden entrar en contacto con expertos de crédito. Dos tercios de los numerosos préstamos comerciales que otorga el banco suizo más grande, la Unión de Bancos Suizos, están destinados a la pequeña empresa". (18)

Las diversas razones que aducen los bancos para justificar sus reservas frente a la pequeña empresa son:

(12) Ernest A. Brugger. Jane Nelson & Lloyd Timberlake, FUNDES 1995, Op. cit., Pág. 18

- ⇒ los créditos pequeños cuestan más por unidad monetaria prestada, dado que los costos de administración son invariables, independientemente del monto del crédito;
- ⇒ las solicitudes de crédito no cumplen con los requerimientos bancarios;
- ⇒ el alto índice de fracasos que registran las pequeñas empresa incrementa los riesgos;
- ⇒ los dueños de pequeñas empresas carecen de garantías colaterales, especialmente, títulos de propiedad;
- ⇒ a menudo, el entorno legal impide a bancos incursionar en nuevos mercados emergentes;
- ⇒ la organización interna de los bancos está concebida para tratar sólo con grandes clientes.

Muchos de los citados problemas casi no existen o podrían ser superados sin grandes dificultades. La primera queja es cierta: los pequeños créditos son más caros por unidad prestada pero esto, por ejemplo no constituye ningún problema en los bancos de Suiza o en Alemania que, sencillamente, cobran a las pequeñas empresas tasas de interés 0.75 o 1.0 por ciento más altas que a las grandes empresas. Los bancos latinoamericanos cobran a sus pocos clientes dueños de empresas pequeñas una tasa de interés de tres a seis por ciento más altas que a la grandes empresas. Bancos eficientes deberían ser capaces de sacar provecho de esta diferencia y para los pequeños prestatarios ésta sería, de todas formas, una solución mucho más conveniente que pedir dinero a prestamistas informales.

Es cierto también que los propietarios de pequeñas empresas, a menudo no poseen bienes raíces, pero también es cierto que los bancos tienden a tasar muy bajo la maquinaria y los bienes que éstos efectivamente poseen; y mientras

en los bancos de Europa exigen el 100 o 120 por ciento de seguridades, los bancos latinoamericanos exigen un promedio de 200 a 300 por ciento. La mayoría de los bancos en América Latina se concentran más en minimizar los riesgos que en incrementar las ganancias.

Como ha quedado expuesto anteriormente los micro, pequeño y mediano empresarios, tiene un acceso muy restringido al financiamiento, ya sea este interno (por no contar con un patrimonio suficiente) o bien externo, (por no tener un nombre comercial o solvencia económica que los califique como sujetos de crédito).

No obstante lo anterior, existen diversas formas de poder financiarse de forma externa; a continuación y a manera de conocimiento de este sector se exponen los siguientes:

4.1.1 Crédito Comercial. Este representa la facilidad que una empresa le brinda a otra de pagar en un período de tiempo prudencial, bienes y servicios otorgados con anticipación a su pago. No cabe duda que el simple hecho de no tener que pagar de inmediato la mercadería recibida hoy para la venta o la materia prima para la producción, significa trabajar con capital ajeno.

4.1.2 Venta de Cartera. Cuando determinada empresa afronta algún tipo de problema en cuanto a financiamiento se refiere, y a su favor tiene alguna cartera o cuentas por cobrar, la puede negociar, con alguna

institución que la adquiriera pagándole de inmediato una cantidad por el derecho de la misma.

4.1.3 Préstamos de terceros. Otra fuente de financiamiento externa son los préstamos que obtiene la empresa de terceras personas, sean éstas socios o accionistas de la empresa o entidades específicas que se dedican a ello. Con este tipo de financiamiento se deberá pagar los intereses previamente fijados por las partes.

4.1.4 Anticipos de Clientes. Algunas industrias trabajan sobre pedidos o lo que es lo mismo por órdenes específicas de fabricación y normalmente solicitan al cliente un anticipo para comenzar a realizar el trabajo encomendado; de esta forma el cliente financia su orden de trabajo.

4.1.5 Préstamos del Sistema Bancario. Se constituye como una forma de financiamiento principal de las empresas, y es cuando se obtienen préstamos de las instituciones bancarias del país, tiene el inconveniente de que el cliente deberá calificar para ser sujeto de crédito.

4.1.6 Préstamos Bancarios de Crédito Popular. Son financiamientos y asesoría técnica otorgados por las instituciones financieras autorizadas del país; y tienen características especiales que los hacen accesibles a

todo micro, pequeño y mediano empresario, el siguiente apartado describe los requisitos necesarios.

4.1.6.1 Requisitos.

Para optar a este tipo de crédito los usuarios deberán cumplir con los siguientes requisitos:

4.1.6.1.1 Monto.

Un máximo de Q40,000.00.

4.1.6.1.2 Plazo.

Los plazos serán de conformidad con las disposiciones de la Ley de Bancos.

4.1.6.1.3 Garantías.

Las garantías serán de conformidad con las disposiciones de la Ley de Bancos. Siendo las más comunes:

- a. **Fiduciaria:** Operaciones garantizadas con la firma solidaria y mancomunada de dos o más personas naturales o jurídicas de reconocido prestigio y con capacidad de pago. Se podrá conceder hasta un 100% de porcentaje de garantía.

- b. **Hipotecaria:** Operaciones garantizadas con gravámenes sobre bienes inmuebles (hipoteca). Se podrá conceder hasta un 80% de porcentaje de garantía.

- c. **Prendaria:** Operaciones que son garantizadas con gravámenes sobre bienes muebles; entre ellos: acciones, bonos del estado, cultivos, maquinaria, etc. Se podrá conceder hasta un 70% de porcentaje de garantía.

- d. **Con Bono de Prenda:** Es una modalidad de los préstamos prendarios. Usualmente este tipo de préstamo se concede con la garantía de un bono de prenda, el cual es emitido por un Almacén General de Depósito, con base en un Certificado de Depósito. Se podrá conceder hasta un 70% de porcentaje de garantía.

- e. La combinación de cualquiera de las anteriores garantías. (Mixta).

4.1.6.1.4 Activos.

Los activos de la empresa no deben ser mayores a Q100,000.00.

4.1.6.1.5 Número de empleados.

Un máximo de 10 trabajadores por empresa.

4.1.6.1.6 Destino.

Todas las actividades productivas, incluyendo el comercio y la vivienda popular. Se excluyen los créditos para el consumo.

4.1.6.1.7 Tasas de Interés.

La prevaleciente en cada Banco de acuerdo con el origen de los recursos.

5 Evaluación de Financiamiento a Pequeños y Medianos Empresarios.

5.1 De la Inversión.

Para realizar una acertada inversión en la empresa, es necesario aportar la mayor información existente, y por lo general el pequeño y mediano empresario, no cuenta con información histórica de la misma, por lo que para obtenerla es necesario que el asesor realice visitas y entrevistas personales con los propietarios, para poder recopilar toda la información que pueda aportar datos y contribuir al análisis de la factibilidad de la inversión y al posterior otorgamiento del financiamiento. Una vez identificadas las necesidades del empresario deberá procederse a efectuar un breve diagnóstico, el que deberá incluir lo siguiente:

5.1.1 Historial de la empresa.

5.1.2 Procesos Productivos.

5.1.3 Mercado de los productos.

5.1.4 La inversión.

5.1.5 Garantías y

5.1.6 Evaluación Financiera

5.1.1 Historial de la empresa.

Dentro de este renglón deberá indicarse todo lo relativo a la constitución y orígenes de esta, nombre de sus propietarios, experiencia en el campo del o los socios, y las modificaciones que pueda haber tenido durante el transcurso de su vida productiva.

5.1.2 Procesos Productivos.

Este numeral se refiere a todo lo concerniente a los pasos que deberá darse para obtener el producto o productos, que se elaboran en ella.

5.1.3 Mercado de los productos.

Se refiere al ámbito geográfico en donde se distribuyen o se distribuirán los productos, el que debe abarcar el mercado actual así como el potencial y que se espera atender a un mediano plazo con la inversión de los recursos que se solicitan.

5.1.4 La inversión.

Dentro de este numeral se deberá exponer el destino del financiamiento, especificado por un plan de inversión detallado del uso de los recursos y de ser posible el tiempo en que se requerirá el mismo.

5.1.5 Garantías

En este rubro, deberá especificarse la garantía o respaldo que se dará en la concesión del financiamiento, la que puede ser: fiduciaria, hipotecaria, prendaria, con bono de prenda, o la combinación de una de estas.

5.1.6 Evaluación Financiera.

Se refiere a la adecuada presentación de los Estados Financieros Históricos y Proyectados, que permitirán obtener una visión de la capacidad de pago y situación financiera de la empresa que presenta su solicitud de financiamiento. De preferencia deberá presentarse los siguientes: Balance General, Estado de Resultados y un Flujo de Caja estimado para el período del crédito.

CAPITULO V

EL CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR COMO ASESOR FINANCIERO DEL PEQUEÑO Y MEDIANO EMPRESARIO

1. Definición del Contador Público y Auditor.

El Contador Público y Auditor es un profesional experto en Contabilidad, Auditoría, Impuestos, Contraloría y Finanzas, todo lo que incluye estudios en Contabilidad Financiera, Contabilidad Administrativa, Control de Costos, Presupuestos, Sistematización y Teorías de Comunicación e Información y otras ramas del conocimiento como Administración, Derecho, Sistemas de Procesamiento de Información, etc.

2. Campos de actuación del Contador Público y Auditor.

Afortunadamente son distintas las actividades que puede desarrollar un Contador Público y Auditor, sin embargo se podrá indicar que los objetivos fundamentales que se persiguen son, el prestar servicios de tipo profesional, con el fin de garantizar la razonabilidad de los Estados Financieros presentados por las empresas. En Guatemala, se ha incrementado el interés por organizar sociedades o firmas de Contadores Públicos y Auditores, en virtud del crecimiento económico del país y las variadas actividades, tales como: Comercio, Industria, Servicios, Financieras, Agrícolas, etc.

A diferencia de otros profesionales, el campo de actuación del Contador Público y Auditor es considerablemente amplio, ya sea en el ejercicio de la Contaduría Pública en forma independiente o en el ejercicio de su profesión en forma dependiente en el ámbito público o de la iniciativa privada.

2.1 Administrativo.

La participación del Contador Público y Auditor en este campo, consiste en velar porque se cumplan las disposiciones emanadas de la Administración de la empresa o institución pública, en función de las políticas de las mismas, así como sugerir las mejoras y modificaciones que estime pueden aumentar la eficiencia administrativa.

2.2 Docencia.

Es de gran utilidad que el Contador Público y Auditor, transmita conocimientos y experiencias propias, a estudiantes universitarios de la Carrera de Auditoría y otras carreras afines, pues en esa forma devuelve en parte, los conocimientos que adquirió y contribuir así a elevar el grado académico de la profesión.

2.3 Económico.

Aunque casi no se menciona en este campo, el Contador Público y Auditor también participa en el mismo, principalmente cuando interviene en la discusión y elaboración de leyes fiscales y tributarias, cuya redacción no solo

competente a juristas, pues su contenido puede abarcar una gama de conocimientos y conceptos económicos, tributarios, administrativos, etc.

3. El Contador Público y Auditor como Asesor Financiero.

El Contador Público y Auditor, contribuye con su calidad y experiencia en el desenvolvimiento de las actividades del Estado, Instituciones Bancarias, Industrias, Comercios, Agrícolas, De Servicios y otras, influye en el aumento de la rentabilidad y productividad en esas empresas e instituciones, así mismo da credibilidad a los Estados Financieros que examina, al emitir su opinión sobre la razonabilidad de los mismos.

"Las tres funciones primarias que son la base de trabajo del asesor financiero son:

- a) El análisis y planeación de actividades financieras;
- b) La determinación de estructura de activos de una empresa o ente económico; y
- c) El manejo de la estructura financiera de la misma." (18)

(18) Obdulio Ruiz López. IGCPA, "PARTICIPACION DEL CPA. EN EL ESTUDIO Y EVALUACION DE LAS NUEVAS OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN"

Para alcanzar estas características, el Contador Público y Auditor de tener en cuanto a su formación académica, destreza y aptitud profesional en otras las siguientes:

- ⇒ Formación general básica que le permita tener una visión global del mundo, del papel del hombre en la sociedad, que le sirva de fundamento para sus actividades profesionales.
- ⇒ Conocimiento sólido sobre la naturaleza y principios generales de la profesión que le permitan constituirse en agente de cambio dentro del proceso de desarrollo del país.
- ⇒ Capacidad científica y técnica para realizar prácticas, dirigir actividades de investigación en el campo contable, financiero y social.
- ⇒ Tener conocimiento y habilidad de interpretación de las leyes tributarias del país para así poder desarrollar su actividad como asesor fiscal.
- ⇒ Capacidad de identificar, analizar e interpretar los fenómenos y problemas de tipo contable, financiero y administrativo a efecto de poder plantear diferentes opciones de soluciones de acuerdo al contexto nacional, tanto en el sector público como en el privado.

⇒ Poder desarrollar programas de administración de empresas, sistemas contables, sistemas de fiscalización de acuerdo con las normas y principios legales establecidas en el país.

⇒ Formación especializada para asesorar a los niveles de conducción en el campo operativo, contable, fiscal y financiero, con el objeto de que se tome la opción más adecuada a las condiciones de la organización.

4. Beneficios para el Pequeño y Mediano Empresario de la participación del Contador Público y Auditor en la obtención del financiamiento y su empresa en general.

El Contador Público y Auditor, ofrece a quien contrata sus servicios, comentarios y análisis sobre tópicos de permanente interés, y criterios que si se aprovechan constructivamente tienden a mejorar el planeamiento, organización, vigilancia, evaluación y solución de los múltiples y variados problemas de la empresa, cuyo resultado tiende en definitiva a resguardar los intereses no sólo de los inversionistas, sino de gran número de personas desconocidas para él que van a utilizar su trabajo.

Por lo que con la asesoría de un Contador Público y Auditor, el pequeño y mediano empresario, puede obtener los siguientes beneficios:

⇒ Organización y sistematización administrativa y contable para asegurar el desarrollo de sus actividades, o reestructuración de lo ya

existente para ajustarlas a la técnica y a las leyes que le son aplicables.

- ⇒ Establecimiento de sistemas de comprobación interna y control recíproco de operaciones, atendiendo a las características propias de la empresa, con el propósito de ayudar a evitar errores, desperdicios y fraudes.
- ⇒ Elaboración de instructivos, reglamentos o manuales de operación para cada una de las secciones o fases de la empresa.
- ⇒ Elaboración científica de presupuestos de caja, ventas, gastos, producción e inversiones, los que forman parte de la planeación que obligadamente deben hacer las empresas para lograr los objetivos que persigue.
- ⇒ Auditoría de los registros contables de la empresa para asegurar la exactitud de los Estados e Informes, de aprovechamiento interno o externo por parte de los acreedores o instituciones oficiales o de crédito.
- ⇒ Interpretación de Estados Financieros para determinar la capacidad de pago de clientes en potencia.

- ⇒ El análisis e interpretación de Estados Financieros para tomar decisiones.

- ⇒ Preparación de Estados Financieros ajustados a exigencias fiscales.

- ⇒ Elaboración de estudios relacionados con investigaciones para usos financieros.

- ⇒ Actuación de un Contralor en la empresa.

- ⇒ Elaboración de estudios económico-financieros para solicitudes de créditos bancarios.

- ⇒ Prestación de servicios de auditoría administrativa y complementar la administración en el logro de economías y prácticas mejoradas para la empresa.

- ⇒ Prestación de servicios de Auditoría Interna, para verificar las operaciones dentro de la empresa o asesorar a sus ejecutivos.

Hemos apuntado que el Contador Público y Auditor, es un profesional con plios conocimientos en el área financiera, contable, administrativa, fiscal y de ematización, lo que obviamente conlleva a que como profesional sus

servicios tengan que ser remunerados; siendo este el único inconveniente que encontrará el pequeño y mediano empresario a la hora de contratar los servicios de un profesional de las ciencias económicas (Contador Público y Auditor), sin embargo al efectuar su evaluación en lo referente al costo-beneficio, podrá observar que este último es superado con creces.

A continuación y a manera de ejemplo, se presenta un plan de trabajo que podrá seguir el Contador Público y Auditor al ser contratado por el Pequeño y Mediano Empresario, para prestar sus servicios como asesor financiero en su empresa, desarrollado por Etapas siendo estas las siguientes:

ETAPA I

PLANEACION DEL PROYECTO

En la primera etapa se define hacia donde se quiere llegar con la asesoría que se prestará, cuales son los procesos que se van a diseñar, se define la misión de la empresa, la estrategia del trabajo y planes a seguirse.

Siguiendo un patrón básico que podría ser:

PLANEACION

Consiste en una evaluación del cliente, del trabajo solicitado o a desarrollar, identificación de los riesgos que pueda existir, definición de alcances de investigación tipos de pruebas a aplicar, selección de lugares a examinar y personal de la empresa que se contactará.

TRABAJO DE CAMPO

Consiste en la realización de cuestionarios, averiguaciones e inspecciones. definidas en la etapa de planeación sobre los datos, información y personal de la empresa en donde se prestará el servicio.

REVISION

Consiste en la revisión final por parte del asesor financiero, sobre la adecuada realización de las indagaciones e investigaciones hechas en la empresa.

REALIZACION DEL INFORME

Consiste en la redacción del informe por parte del asesor, emitiendo su opinión e incluyendo cualquier resultado de la investigación que pudiera ayudar a las mejoras dentro de la empresa.

ETAPA II

DIAGNOSTICO

En esta etapa se realizará una revisión detallada de todas las operaciones que realiza la empresa, con el propósito de conocer y determinar las áreas que pueden mejorarse y las áreas más críticas dentro del sistema de operaciones. En esta etapa es en donde se inicia la preparación de los procesos a implementar. Determinando entre otras cosas las siguientes:

⇒ el tiempo que se emplea en cada actividad,

- ⇒ las operaciones que se realizan de más
- ⇒ se recogen las opiniones de los empleados y clientes, con el fin de identificar los posibles cambios.

ETAPA III

DISEÑO Y ANALISIS

En esta fase es cuando se inicia el proceso principal de la asesoría, y consiste en el diseño o rediseño de las operaciones, siempre contando con el apoyo del personal de la empresa. La participación del personal es importante pues son ellos quienes más saben de las operaciones y pueden realizar observaciones a sugerencias que pudieran no funcionar o no ser factibles en el momento de implantar los procesos.

En la asesoría financiera, el diseño puede consistir:

- ⇒ en buscar operaciones que se realicen actualmente pero que no dan valor al trabajo o actividad principal de la empresa, e
- ⇒ identificar en dónde se localizan los tiempos de espera que ocasionan retrasos e ineficiencias en el trabajo, implicando mayores costos y reducción en los márgenes de ganancia.

Una ayuda vital para el aprovechamiento del tiempo durante la etapa de planificación lo puede constituir un programa de computación que le ayude en la evaluación inicial de la empresa a ser asesorada y que contenga una serie de opciones que abarquen la mayor posibilidad de situaciones que se puedan llegar a presentar, en la actualidad existen empresas que se dedican específicamente a

realizar este tipo de programas, lo que contribuye a optimizar el tiempo empleado en cada evaluación.

Un punto muy importante es la capacitación que tengan los empleados, ya que no se puede esperar que el empleado conozca todo por sus propios medios, así que debe ser necesario el contar con un plan de desarrollo interno que involucre a los empleados en la enseñanza y que eduque a éstos a autoentrenarse por sí solos, creando una serie de cursos autodidácticos que conlleven un beneficio mutuo.

ETAPA IV PROTOTIPO

Es la estructura organizativa final, conformada por la serie de procesos diseñados o rediseñados incluyendo la definición y desarrollo de la tecnología que servirá de plataforma para obtener los resultados.

El prototipo es el resultado del trabajo realizado y una vez teniendo el nuevo modelo de empresa, se inician las pruebas necesarias para verificar su correcto diseño. En estas pruebas se involucra en gran parte a los empleados, es decir, a las personas que trabajarán con los nuevos procesos. Durante esta fase se trabajarán en paralelo los dos procesos, los actuales y los diseñados.

ETAPA V

IMPLEMENTACION

En esta última etapa es cuando se terminan las pruebas de los nuevos diseños y se da una capacitación oficial a los usuarios finales de los mismos. Además es cuando los procesos originales se discontinúan después de un tiempo prudencial de trabajar en paralelo y se inicia una nueva etapa para la empresa.

Es posible que durante los primeros meses aún se requiera ajustes a las operaciones, pero los usuarios de los procesos deben estar en capacidad de realizarlos o bien, se deberá crear un grupo de personas responsables del seguimiento y ajuste de las nuevas estructuras.

En lo que se refiere a la asesoría en el campo de la obtención del financiamiento, el Contador Público y Auditor, podrá instruir a su clientes en cumplir los requisitos y obtener la documentación requerida por las instituciones bancarias. A continuación se presenta una lista de los más comunes:

CREDITO FIDUCIARIO

REQUISITOS:

1. Poseer cuenta en la institución financiera, con un tiempo de antigüedad de por lo menos seis meses, en caso de no contar con la misma, negociar aperturar la cuenta y ofrecer manejar sus operaciones con la institución.
2. Presentar dos personas (fiadores), de preferencia que tengan cuenta con la institución. (no indispensable)

3. Poseer suficiente capacidad de pago para afrontar con responsabilidad el financiamiento solicitado.
4. Poseer un patrimonio acorde a la obligación solicitada y que este pueda respaldar la misma.
5. En caso de tener cuenta bancaria ofrecer una reciprocidad mínima anual del 15%, con respecto al monto que se solicita.

PAPELERIA A PRESENTAR

PARA PERSONA INDIVIDUAL:

1. Formulario de solicitud de crédito, proporcionado por la institución financiera, debidamente completado y firmado por el deudor así como por los fiadores.
2. Formulario de Estado Patrimonial proporcionado por la institución financiera, debidamente completado y firmado por el presentante y certificado por un Perito Contador con su firma y sello, autorizado por la Dirección General de Rentas Internas.
3. Constancia de ingresos, certificada por un Perito Contador, donde se haga constar los ingresos percibidos durante el período de un año.
4. Fotocopia de la patente de comercio.
5. Estados Financieros de los últimos dos períodos y el cortado a la fecha más reciente.
6. Fotocopia de la cédula de vecindad.
7. Los fiadores también deberán de cumplir con los incisos 2,3,4,5 y 6.

PARA PERSONA JURIDICA:

1. Formulario de solicitud de crédito, proporcionado por la institución financiera, debidamente completado y firmado por el deudor así como por los fiadores.
2. Fotocopia del acta constitutiva de la sociedad y sus modificaciones.
3. Fotocopia de la patente de comercio y de sociedad.
4. Fotocopia del nombramiento del Representante Legal.
5. Fotocopia de la cédula de vecindad del Representante Legal.
6. Fotocopia del punto de acta autorizando la gestión del crédito.
7. Estados Financieros de los últimos dos períodos (de preferencia auditados), y el cortado a la fecha más reciente.
8. Flujo de Caja, por el período del crédito solicitado, descrito por meses para el primer año y anual para el resto del plazo.
9. La anterior papelería deberá presentarla tanto el solicitante como sus fiadores.

CREDITO HIPOTECARIO

REQUISITOS:

1. Poseer cuenta en la institución financiera, con un tiempo de antigüedad de por lo menos seis meses, en caso de no contar con la misma, negociar aperturar la cuenta y ofrecer manejar sus operaciones con la institución.
2. Poseer suficiente capacidad de pago para afrontar con responsabilidad el financiamiento solicitado.
3. Poseer un patrimonio acorde a la obligación solicitada y que este pueda respaldar la misma.

4. En caso de tener cuenta bancaria ofrecer una reciprocidad mínima anual del 15%, con respecto al monto que se solicita.
5. Presentar un inmueble libre de gravámenes, anotaciones y embargos.

PAPELERIA A PRESENTAR

PARA PERSONA INDIVIDUAL:

1. Formulario de solicitud de crédito, proporcionado por la institución financiera, debidamente completado y firmado por el deudor así como por los fiadores.
2. Formulario de Estado Patrimonial proporcionado por la institución financiera, debidamente completado y firmado por el presentante y certificado por un Perito Contador con su firma y sello, autorizado por la Dirección General de Rentas Internas.
3. Constancia de ingresos, certificada por un Perito Contador, donde se haga constar los ingresos percibidos durante el período de un año.
4. Fotocopia de la patente de comercio.
5. Estados Financieros de los últimos dos períodos y el cortado a la fecha más reciente.
6. Fotocopia de la cédula de vecindad.
7. Certificación del Registro de la Propiedad reciente, del inmueble que se dará en garantía.
8. Carta en la que autoriza a la institución financiera, para que tramite el avalúo respectivo, a la vez que se autoriza el tramite del seguro sobre las construcciones, si correspondiera.

PARA PERSONA JURIDICA:

1. Formulario de solicitud de crédito, proporcionado por la institución financiera, debidamente completado y firmado por el deudor así como por los fiadores.
2. Fotocopia del acta constitutiva de la sociedad y sus modificaciones.
3. Fotocopia de la patente de comercio y de sociedad.
4. Fotocopia del nombramiento del Representante Legal.
5. Fotocopia de la cédula de vecindad del Representante Legal.
6. Fotocopia del punto de acta autorizando la gestión del crédito.
7. Estados Financieros de los últimos dos períodos (de preferencia auditados), y el cortado a la fecha más reciente.
8. Flujo de Caja, por el período del crédito solicitado, descrito por meses para el primer año y anual para el resto del plazo.
9. Certificación del Registro de la Propiedad reciente, del inmueble que se dará en garantía.
10. Carta en la que autoriza a la institución financiera, para que tramite el avalúo respectivo, a la vez que se autoriza el tramite del seguro sobre las construcciones, si correspondiera.

CREDITO PRENDARIO

REQUISITOS:

1. Poseer cuenta en la institución financiera, con un tiempo de antigüedad de por lo menos seis meses, en caso de no contar con la misma, negociar aperturar la cuenta y ofrecer manejar sus operaciones con la institución.

2. Poseer suficiente capacidad de pago para afrontar con responsabilidad el financiamiento solicitado.
3. Poseer un patrimonio acorde a la obligación solicitada y que este pueda respaldar la misma.
4. En caso de tener cuenta bancaria ofrecer una reciprocidad mínima anual del 15%, con respecto al monto que se solicita.
5. Presentar Maquinaria y/o Equipo libres de gravámenes, anotaciones y embargos.

PAPELERIA A PRESENTAR

PARA PERSONA INDIVIDUAL:

1. Formulario de solicitud de crédito, proporcionado por la institución financiera, debidamente completado y firmado por el deudor así como por los fiadores.
2. Formulario de Estado Patrimonial proporcionado por la institución financiera, debidamente completado y firmado por el presentante y certificado por un Perito Contador con su firma y sello, autorizado por la Dirección General de Rentas Internas.
3. Constancia de ingresos, certificada por un Perito Contador, donde se haga constar los ingresos percibidos durante el periodo de un año.
4. Fotocopia de la patente de comercio.
5. Estados Financieros de los últimos dos periodos y el cortado a la fecha más reciente.
6. Fotocopia de la cédula de vecindad.

7. Certificación Contable reciente de la maquinaria, debidamente detallada, (por cada unidad, se deberá especificar, marca, modelo, precio de compra, cualquier dato que se considere importante identificar.)
8. Carta en la que autoriza a la institución financiera, para que tramite el avalúo respectivo, a la vez que se autoriza el tramite del seguro correspondiente.

PARA PERSONA JURIDICA:

1. Formulario de solicitud de crédito, proporcionado por la institución financiera, debidamente completado y firmado por el deudor así como por los fiadores.
2. Fotocopia del acta constitutiva de la sociedad y sus modificaciones.
3. Fotocopia de la patente de comercio y de sociedad.
4. Fotocopia del nombramiento del Representante Legal.
5. Fotocopia de la cédula de vecindad del Representante Legal.
6. Fotocopia del punto de acta autorizando la gestión del crédito.
7. Estados Financieros de los últimos dos períodos (de preferencia auditados), y el cortado a la fecha más reciente.
8. Flujo de Caja, por el período del crédito solicitado, descrito por meses para el primer año y anual para el resto del plazo.
9. Certificación Contable reciente de la maquinaria, debidamente detallada, (por cada unidad, se deberá especificar, marca, modelo, precio de compra, cualquier dato que se considere importante identificar.)
10. Carta en la que autoriza a la institución financiera, para que tramite el avalúo respectivo, a la vez que se autoriza el tramite del seguro correspondiente.

CREDITO CON BONO DE PRENDA

REQUISITOS:

1. Poseer cuenta en la institución financiera, con un tiempo de antigüedad de por lo menos seis meses, en caso de no contar con la misma, negociar aperturar la cuenta y ofrecer manejar sus operaciones con la institución.
2. Poseer suficiente capacidad de pago para afrontar con responsabilidad el financiamiento solicitado.
3. Poseer un patrimonio acorde a la obligación solicitada y que este pueda respaldar la misma.
4. En caso de tener cuenta bancaria ofrecer una reciprocidad mínima anual del 15%, con respecto al monto que se solicita.
5. Poseer mercadería en existencia libre de gravámenes, anotaciones y embargos.

PAPELERIA A PRESENTAR

PARA PERSONA INDIVIDUAL:

1. Formulario de solicitud de crédito, proporcionado por la institución financiera, debidamente completado y firmado por el deudor así como por los fiadores.
2. Formulario de Estado Patrimonial proporcionado por la institución financiera, debidamente completado y firmado por el presentante y certificado por un Perito Contador con su firma y sello, autorizado por la Dirección General de Rentas Internas.

3. Constancia de ingresos, certificada por un Perito Contador, donde se ha de constar los ingresos percibidos durante el período de un año.
4. Fotocopia de la patente de comercio.
5. Estados Financieros de los últimos dos períodos y el cortado a la fecha más reciente.
6. Fotocopia de la cédula de vecindad.
7. Bono de Prenda emitido por una Almacenadora, donde se haga constar que la mercadería se encuentra depositada en la misma.

PARA PERSONA JURIDICA:

1. Formulario de solicitud de crédito, proporcionado por la institución financiera debidamente completado y firmado por el deudor así como por los fiadores.
2. Fotocopia del acta constitutiva de la sociedad y sus modificaciones.
3. Fotocopia de la patente de comercio y de sociedad.
4. Fotocopia del nombramiento del Representante Legal.
5. Fotocopia de la cédula de vecindad del Representante Legal.
6. Fotocopia del punto de acta autorizando la gestión del crédito.
7. Estados Financieros de los últimos dos períodos (de preferencia auditados), y el cortado a la fecha más reciente.
8. Flujo de Caja, por el período del crédito solicitado, descrito por meses para el primer año y anual para el resto del plazo.
9. Bono de Prenda emitido por una Almacenadora, donde se haga constar que la mercadería se encuentra depositada en la misma.

CREDITO POR MEDIO DE DESCUENTO DE DOCUMENTOS

REQUISITOS:

1. Poseer cuenta en la institución financiera, con un tiempo de antigüedad de por lo menos seis meses, en caso de no contar con la misma, negociar aperturar la cuenta y ofrecer manejar sus operaciones con la institución.
2. Poseer suficiente capacidad de pago para afrontar con responsabilidad el financiamiento solicitado.
3. Poseer un patrimonio acorde a la obligación solicitada y que este pueda respaldar la misma.
4. En caso de tener cuenta bancaria ofrecer una reciprocidad mínima anual del 15%, con respecto al monto que se solicita.

PAPELERIA A PRESENTAR

PARA PERSONA INDIVIDUAL:

1. Formulario de solicitud de crédito, proporcionado por la institución financiera, debidamente completado y firmado por el deudor así como por los fiadores.
2. Formulario de Estado Patrimonial proporcionado por la institución financiera, debidamente completado y firmado por el presentante y certificado por un Perito Contador con su firma y sello, autorizado por la Dirección General de Rentas Internas.
3. Constancia de ingresos, certificada por un Perito Contador, donde se haga constar los ingresos percibidos durante el período de un año.
4. Fotocopia de la patente de comercio.

5. Estados Financieros de los últimos dos periodos y el cortado a la fecha más reciente.
6. Fotocopia de la cédula de vecindad.
7. En caso de ser una Factura Cambiaria, la que se va a descontar, deberá presentar una Factura en blanco, para verificar que cumpla con los requisitos legales según el Código de Comercio y que tenga la autorización de la Dirección General de Rentas Internas.
8. Especificar los nombres del Girador, Aceptante y Aval de la operación.

PARA PERSONA JURIDICA:

1. Formulario de solicitud de crédito, proporcionado por la institución financiera, debidamente completado y firmado por el deudor así como por los fiadores.
2. Fotocopia del acta constitutiva de la sociedad y sus modificaciones.
3. Fotocopia de la patente de comercio y de sociedad.
4. Fotocopia del nombramiento del Representante Legal.
5. Fotocopia de la cédula de vecindad del Representante Legal.
6. Fotocopia del punto de acta autorizando la gestión del crédito.
7. Estados Financieros de los últimos dos periodos (de preferencia auditados), y el cortado a la fecha más reciente.
8. Flujo de Caja, por el periodo del crédito solicitado, descrito por meses para el primer año y anual para el resto del plazo.
9. En caso de ser una Factura Cambiaria, la que se va a descontar, deberá presentar una Factura en blanco, para verificar que cumpla con los requisitos

legales según el Código de Comercio y que tenga la autorización de la Dirección General de Rentas Internas.

10. Especificar los nombres del Girador, Aceptante y Aval de la operación.

CAPITULO VI

RESULTADOS DE LA INVESTIGACION

Y MEDIDAS CORRECTIVAS

1 RESULTADOS DE LA INVESTIGACION.

1.1 Acceso del pequeño y mediano empresario al crédito.

Al finalizar la presente investigación, se ha llegado a la conclusión de que el pequeño y mediano empresario, tiene muy pocas opciones de acceso al crédito, debido a que en Guatemala, no existen suficientes entidades de crédito que puedan apoyar a los mismos.

Guatemala, tiene un buen número de estos empresarios que se aglutinan dentro del sector informal de la economía, lo que hace que cualquier programa que surja, por medio de una ONG, sea absorbida por una minoría.

1.2 Obstáculos para obtener financiamiento.

El pequeño y mediano empresario para obtener financiamiento tiene los siguientes problemas:

- 1 Falta de credibilidad o renombre comercial.
- 2 No lleva una contabilidad formal de sus operaciones.

- 3 Su organización administrativa por lo general es individual.
- 4 Falta de activos fijos para garantizar el financiamiento.
- 5 Presentación de su solicitud en forma incorrecta.
- 6 Pequeño capital.

1.3 Beneficios del financiamiento.

El financiamiento para el pequeño y mediano empresario representa una de las principales fuentes externas para financiar sus operaciones corrientes, por lo que es fundamental para su desarrollo y posterior incorporación al sistema de la economía formal, y por que no decirlo convertirse si las condiciones se lo permiten en un futuro exportador:

Dentro de los beneficios que tiene el financiamiento bancario de crédito popular, están:

- 1 Apertura de las instituciones financieras para la concesión de financiamiento a pequeños y medianos empresarios.
- 2 Asistencia y asesoría técnica, por medio de instituciones especializadas que se encargan de administrar este tipo de créditos.
- 3 Evaluación y concesión eficiente al llenar los requisitos solicitados.

- 4 Seguimiento del crédito, por medio de las instituciones especializadas y evaluación de la rentabilidad de la inversión efectuada.
- 5 Evaluación rápida para futuras necesidades de financiamiento en base al récord crediticio establecido con la primera operación.

2 MEDIDAS CORRECTIVAS.

2.1 Informarse del Programa.

La información existente es muy poca, sin embargo el pequeño y mediano empresario puede obtener información del programa de apoyo al micro, pequeño y mediano empresario por medio del crédito popular, por medio del presente trabajo de investigación. Para lo cual también las instituciones financieras debieran llevar a cabo una amplia publicidad del mismo, a través de los medios de radiodifusión, especialmente, ya que es el medio que más utilizan este tipo de empresario, no obstante las instituciones financieras efectuaron en un inicio del Programa, publicidad pero por medio de la prensa escrita, medio que difícilmente es consultado por los pequeños y medianos empresarios.

Por lo que se pretende que de una u otra forma el presente trabajo de investigación contribuya en alguna medida a que este sector de la economía guatemalteca, se entere de la disponibilidad de los recursos y que si sigue los pasos adecuados y llena los requisitos solicitados, podrá tener acceso a una considerable fuente de financiamiento que le ayudará en el desempeño de sus

operaciones empresariales, con la oportunidad de obtener mejores tasas de interés.

2.2 Llenar los requisitos, apoyado en la Asesoría del Contador Público y Auditor.

Una forma de poder tener rápido acceso al financiamiento del programa de crédito bancario popular, es llenando los requisitos que a continuación se indican, los que le será más fácil de obtener, con la asesoría del Contador Público y Auditor, quien podrá indicarle como obtenerlos, siendo requisito los siguientes documentos:

1. Patente de Comercio de la empresa.
2. Patente de Sociedad de la empresa.
3. Fotocopia de la Cédula del propietario.
4. Constancia de inscripción al Número de Identificación Tributaria -NIT-
5. Estados Financieros de la empresa, de preferencia de los dos últimos períodos y un parcial más reciente.
6. Un breve esbozo de las principales operaciones de la empresa.
7. Fotocopia de los últimos estados de cuenta bancarios si los tuviera.
8. Referencias comerciales, si las tuviera.

2.3 Presentar su expediente completo.

Muchas de las solicitudes de crédito que son presentadas a las Instituciones Financieras son denegadas debido a que las mismas no contienen toda la información requerida, lo que ocasiona pérdida de tiempo, tanto para la entidad financiera como para el empresario.

Un buen porcentaje de la aprobación del financiamiento, esta en que el solicitante aporte todos los elementos necesarios para llevar a cabo el análisis de la solicitud, esto incluye todos los aspectos cualitativos como los cuantitativos.

Es importante mencionar que muchas veces los empresarios tienen temor en presentar toda la información tanto financiera como de la administración de su empresa por temor, "a que se enteren de lo que poseen", sin embargo es conveniente quitar esa idea en el empresario, puesto que la institución financiera es entidad seria y responsable en todo sentido y en especial con relación al uso que se pueda hacer de ellos, además el empresario debe saber que es "su banquero" quien le esta requiriendo la información y este no permitirá que afecten los intereses de su cliente, por conveniencia mutua. Por lo que la entidad recibe la información con carácter de estrictamente confidencial.

CONCLUSIONES

Como resultado del análisis efectuado dentro del proceso de la investigación, se llegó a las siguientes conclusiones:

- . La pequeña y mediana empresas constituyen una gama de diversas actividades productivas de bienes y servicios, en la que muchos de nuestros compatriotas se ganan la vida.
- . La micro, pequeña y mediana empresa son de propiedad y administradas por los propios empresarios, trabajan ellos mismos en sus unidades, las que constituyen su principal medio de vida, tienen pocos empleados, recurriendo principalmente a los miembros de la familia y usan muy poco capital.
- . Las pocas instituciones financieras que otorgan créditos a los pequeños y medianos empresarios, los conceden en condiciones semejantes a las ofrecidas para las grandes empresas integradas a la economía formal, lo que hace que estén en desventaja a la hora de ofertar sus productos y servicios en el mercado, debido al alto costo financiero que deben pagar.
- . Una barrera que existen en el sistema tradicional de la banca, es la exigencia de garantía real (prendaria e hipotecaria), para concesión de los financiamientos, ya que muchas veces los pequeños y medianos empresarios no cuentan con activos fijos para poder dejarlos en garantía.

5. Algunas empresas sobre todo micro y pequeñas, no cuentan con personería jurídica, lo que hace que estén trabajando en forma ilegal, y a su vez hace que las instituciones de crédito no tengan confianza en estas, al no poder celebrar arreglos contractuales.

RECOMENDACIONES

Con el objetivo de plantear una alternativa para la solución de los problemas que frenan el desarrollo de los pequeño y mediano empresarios, se recomienda:

1. El Gobierno de la República de Guatemala, debería crear una política crediticia adecuada para el desarrollo de la pequeña y mediana empresa, asistencia crediticia que deberá ir acompañada con la tecnificación, canales de comercialización, inversión en infraestructura y la organización grupal del sector, para intercambiar experiencias y aunar esfuerzos, pero sobre todo el seguimiento de principio a fin de las operaciones, hasta alcanzar el éxito.
2. Educar, concientizar y responsabilizar a los empresarios de este sector en el sentido dar seguimiento a sus obligaciones crediticias, lo que contribuirá a la agilización y flexibilización del sistema financiero en futuros requerimientos.
3. El Gobierno con el apoyo de la Iniciativa Privada, debería de crear por lo menos en cada Departamento y Municipios principales de la República, Centros de Capacitación como el INTECAP. No solo para descentralizar, sino llevar capacitación y desarrollo hacia el Interior, que es donde más lo necesitan.

4. Concientizar a los profesionales de las ciencias económicas en especial a los Contadores Públicos y Auditores, a que apoyen este sector de la economía con la prestación de sus servicios, los que deberán realizar cobrando honorarios acorde a la situación de la empresa, sabiendo que con ello contribuirán al desarrollo del país, a la vez que abrirán un nuevo campo de acción para la prestación de sus servicios profesionales.

5. Dar mayor empuje a las Organizaciones No Gubernamentales (ONG's), que actualmente existen para fomentar y aunar esfuerzos en la consecución de objetivos comunes, con la finalidad de poder adquirir bienes y servicios en mejores condiciones para un buen grupo de empresarios, lo que redundará en buenos precios para los mismos, y sobre todo para la población demandante de los productos y servicios quienes se beneficiarán con estos.

BIBLIOGRAFIA

- Asociación de Banqueros de Guatemala, CONVENIO DEL PROGRAMA BANCARIO DE CREDITO POPULAR, Guatemala, C.A. Marzo 1991.
- Asociación de Estudiantes de Ciencias Económicas AECE, APUNTES DE ECONOMIA INDUSTRIAL "FINANCIAMIENTO", Facultad de Ciencias Económicas, USAC, Guatemala, C.A. julio 1986.
- Banco de Guatemala, ESTUDIO ECONOMICO DE LOS RESULTADOS PRELIMINARES DE LA ECONOMIA EN 1991, Unidad de Publicaciones, BANGUAT, Guatemala, 1992.
- Barroux, J. ANALISIS DE LA SITUACION ACTUAL DEL SECTOR ARTESANAL Y ESPECIALMENTE DEL SECTOR TEXTIL Y PROPOSICIONES A CORTO Y MEDIANO PLAZO PARA EL ULTERIOR DESARROLLO. PNUD, Guatemala. 1987 (Proyecto GUA/81-008).
- Bueno C., Eduardo, Cruz R., Ignacio ECONOMIA DE LA EMPRESA, Ediciones Pirámide, S.A., Madrid, España, 1981
- Carpio Nicolle, Roberto - Mario, SIMME LA MICROEMPRESA, UNA ALTERNATIVA PARA EL DESARROLLO, Publicaciones del SIMME, Guatemala, C. A. Agosto 1990.

- Carvajal, J., LA MICROEMPRESA: LA MAS UTIL INVERSION SOCIAL, Washington, BIC (CMS/No. 37), 1988.
- Congreso de la República de Guatemala, LEY DE BANCOS, Decreto No. 315, Noviembre 1946.
- Departamento de Publicaciones, APUNTES DE TEORIA ADMINISTRATIVA I, Facultad de Ciencias Económicas, USAC, Guatemala, C.A., Julio 1985.
- Departamento de Publicaciones, APUNTES DE TEORIA ADMINISTRATIVA I LA EMPRESA, Facultad de Ciencias Económicas, USAC, Guatemala, C.A., Julio 1986.
- Editorial de Textos Universitarios, DESARROLLO INDUSTRIAL, INTERPRETACIONES DEL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA EN GUATEMALA, Facultad de Ciencias Económicas, USAC, Guatemala, C.A., Octubre 1983.
- García F. José, LA AUDITORIA DEL CREDITO BANCARIO, Facultad de Ciencias Económicas, USAC, Guatemala. C.A., Octubre 1993.
- Instituto Técnico de Capacitación y Productividad - INTECAP -, ANTEPROYECTO DE DESARROLLO DE MICROEMPRESAS, PLAN PILOTO, Talleres INTECAP, Guatemala.

- Levistky, Jacob, INFORME RESUMIDO, CONFERENCIA INTERNACIONAL EN APOYO A LA MICROEMPRESA, Organización Panamericana de la Salud, Washintong, D.C. EUA, Agosto 1988.
- Mendiluce F., Martino, APOYO AL PROGRAMA NACIONAL DE MICRO - EMPRESAS, Programa Nacional de Microempresas, Guatemala, 1988.
- Orozco, Victor, FUNDEMIX, EL PROYECTO DE INVERSION DEL MICROEMPRESARIO EN GUATEMALA, Editorial Impacto, Guatemala 1989.
- Reyes Ponce, Agustín. EL ADMINISTRADOR, Editorial Alhambra Mexicana, México 1984.
- Roderick K., Marleod, AUDITORIA DE MONTGOMERY, Ediciones Ciencia y Técnica, S.A. Volumen I, México, 1987.
- Secretaría Técnica. COMISION NACIONAL PARA EL FOMENTO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA. Seminario Interno de la Secretaría Técnica, Guatemala, 1988.