

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS  
ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

**LAS FINANZAS PERSONALES COMO INSTRUMENTO PARA EL  
DESARROLLO DE INVERSIONES EXITOSAS EN EL MUNICIPIO DE  
JOYABAJ, DEL DEPARTAMENTO DE EL QUICHE**

TESIS

PRESENTADA A LA JUNTA DIRECTIVA  
DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

POR

**JAIME OLIVERIO QUILL CARRASCOZA**

PREVIO A CONFERIRSELE EL TITULO DE

**ADMINISTRADOR DE EMPRESAS**

EN EL GRADO ACEDEMICO DE

**LICENCIADO**

GUATEMALA, MAYO DE 2007

**MIEMBROS DE LA HONORABLE JUNTA DIRECTIVA  
DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS  
DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**

Decano:	Lic. José Rolando Secaida Morales
Secretario:	Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales
Vocal 1º.	Lic. Cantón Lee Villela
Vocal 2º.	Lic. Mario Leonel Perdomo Salguero
Vocal 3º.	Lic. Juan Antonio Gómez Monterroso
Vocal 4º.	P.C. Efrén Arturo Rosales Alvarez
Vocal 5º.	B.C. Deiby Boanerges Ramírez Valenzuela

**EXONERACION DE EXAMEN DE AREAS PRACTICAS BASICAS**

Exonerado de Examen de Areas Prácticas Básicas de acuerdo al Numeral 6.2, Punto SEXTO del acta 27-2003, de la sesión celebrada por Junta Directiva el 22 de agosto de 2003.

**PROFESIONALES QUE PRACTICARON  
EL EXAMEN PRIVADO DE TESIS**

Presidente:	Licda. Astrid Violeta Reina Calmo
Secretario:	Lic. Edgar Antonio Polanco Juárez
Examinador:	Lic. José Ramón Lam Ortiz

Guatemala, enero de 2007

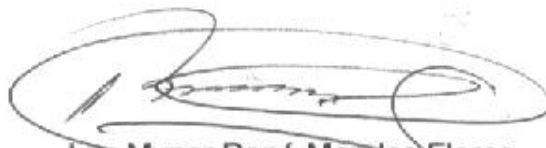
Licenciado  
José Rolando Secaida Morales  
Decano de la Facultad de Ciencias Económicas  
Universidad de San Carlos de Guatemala  
Su despacho

Señor Decano:

De conformidad con el nombramiento emanado de su decanatura, con fecha 18 de febrero de 2004, donde se me designa asesor del estudiante Maestro de Educación Primaria **Jaime Oliverio Quill Carrascoza**, para la elaboración del trabajo de tesis titulado "LAS FINANZAS PERSONALES COMO INSTRUMENTO PARA EL DESARROLLO DE INVERSIONES EXITOSAS EN EL MUNICIPIO DE JOYABAJ, DEL DEPARTAMENTO DE EL QUICHE", me permito informarle que he procedido a revisar el contenido de dicho estudio; el cual cumple con las normas y requisitos académicos necesarios y constituye una fuente de información útil, especialmente en lo referente al tema.

En virtud de lo anterior y considerando que este trabajo de tesis fue desarrollado de acuerdo a los lineamientos exigidos por la Facultad, lo recomiendo para que sea discutido en Examen Privado de Tesis, previo a optar al título de **Administrador de Empresas** en el grado académico de **Licenciado**.

Atentamente,



Lic. Mynor René Morales-Flores

Administrador de Empresas

Colegiado No. 7373



FACULTAD DE  
CIENCIAS ECONOMICAS


Edificio "S 8"  
Ciudad Universitaria, Zona 12  
Guatemala, Centroamérica


**DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS. GUATEMALA,  
DIECIOCHO DE MAYO DE DOS MIL SIETE.**

Con base en el Punto QUINTO, inciso 5.5 del Acta 9-2007 de la sesión celebrada por la Junta Directiva de la Facultad el 10 de mayo de 2007, se conoció el Acta ADMINISTRACION 21-2007 de aprobación del Examen Privado de Tesis, de fecha 8 de marzo de 2007 y el trabajo de Tesis denominado: "LAS FINANZAS PERSONALES COMO INSTRUMENTO PARA EL DESARROLLO DE INVERSIONES EXITOSAS EN EL MUNICIPIO DE JOYABAJ, DEL DEPARTAMENTO DE EL QUICHE", que para su graduación profesional presentó el estudiante JAIME OLIVERIO QUILL CARRASCOZA, autorizándose su impresión.

Atentamente,

**"ID Y ENSEÑAD A TODOS"**

  
LIC. CARLOS ROBERTO CABRERA MORALES  
SECRETARIO

  
LIC. JOSE ROLANDO SECAIDA MORALES  
DECANO

Smp.



## **DEDICATORIA**

Dedico el presente documento de tesis a todas las dignas personas que tienen el deseo de mejorar la administración de sus recursos financieros personales.

## **AGRADECIMIENTOS**

- A DIOS NUESTRO SENOR:** Con gratitud infinita por ser la luz que me guió hasta el triunfo, y dio fortaleza a mi vida para concluir mi carrera.
- A MIS PADRES:** Que la nobleza de sus ideales se enorgullezcan con el laurel de mi triunfo.
- A MIS HERMANOS:** Por el apoyo incondicional que me brindaron; lo cual me ha dado como resultado el éxito.
- A MIS PRIMOS:** Con quienes comparto la felicidad de mi victoria, por sus alentadores consejos.
- A MIS AMIGOS.** Por las experiencias vividas y conocimientos compartidos.
- A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:** Con respeto y agradecimiento, por ser el centro de sabiduría en el cual me forjé.
- A MI ASESOR DE TESIS:** Eterno agradecimiento por sus sabias enseñanzas. Gracias por su paciencia atención y esfuerzo.
- A MIS MAESTROS Y ORIENTADORES DE TESIS:** Por la desinteresada y excelente dirección, tiempo, esfuerzo y conocimientos enriquecedores; maestros y amigos.
- A LA PATRIA:** Con honor y respeto, sintiéndome comprometido a esforzarme para contribuir a su pleno desarrollo económico y social.
- A USTED:** Con aprecio y respeto.

## INDICE

<b>Contenido</b>	<b>Página</b>
<b>INTRODUCCION</b>	i
<b>CAPITULO I: DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN</b>	
A. Justificación	01
B. Planteamiento del problema	03
1. Definición del problema	03
2. Especificación del problema	03
3. Delimitación del problema	04
a. Unidad de análisis	04
b. Ambito geográfico	04
c. Período histórico	04
d. De contexto	04
C. Hipótesis	05
D. Objetivos de la investigación	06
1. Objetivo general	06
2. Objetivos específicos	06
E. Métodos, técnicas e instrumentos de investigación	07
1. Método	07
a. Método científico	07
2. Técnicas	07
a. Documentales	08
b. Entrevista dirigida	08
c. Estadísticas	08
3. Instrumentos	08
a. Guía de entrevista	08
<b>CAPITULO II: MARCO TEORICO</b>	
A. Las finanzas	09
B. Principales áreas del estudio financiero	10

<b>Contenido</b>	<b>Página</b>
1. Administración financiera personal	10
a. Planeación financiera personal	12
b. El presupuesto de efectivo	12
c. Estado de valor neto	12
d. Conciliación bancaria	13
e. Instrumentos de ahorro	13
f. Crédito al consumidor	14
g. Tarjetas de crédito	14
h. El préstamo	15
i. El historial de crédito	15
j. La calificación de crédito	16
k. Administración de riesgos y seguros	16
l. Administración de impuestos	18
m. Tipos de personas que conforman el mundo de los negocios	19
2. Estructura y operaciones del mercado financiero	20
3. La administración financiera en las empresas	21
4. Las finanzas en el gobierno	21
C. Las inversiones	22
1. Significado de inversión	22
2. Rendimiento de la inversión	23
3. El riesgo en las inversiones	23
D. Empresa de propiedad unipersonal	24
E. Ambito geográfico del estudio	24
1. Departamento de El Quiché	25
a. Historia	25
b. Inversiones	26
2. Municipio de Joyabaj	28
a. Historia	29

<b>Contenido</b>	<b>Página</b>
b. Inversiones	30
c. Antecedentes históricos de los negocios agroveterinarios	31
<b>CAPITULO III: SITUACION ACTUAL</b>	
A. Principal fuente de ingresos	33
B. Declaración fiscal del negocio	34
C. Rendimiento de la inversión agroveterinaria	36
D. Pérdida de oportunidades comerciales	37
E. Creación y desarrollo de inversiones agroveterinarias	38
F. Procedimiento utilizado para alcanzar metas económicas	40
G. Determinación de ingresos y egresos futuros de dinero	41
H. Bienes propios y deudas financieras	43
I. Control de chequeras	45
J. Manejo de ahorros monetarios	47
K. Empleo del crédito	48
L. Manejo de tarjetas de crédito	49
M. Evaluación de préstamos	50
N. Conocimiento respecto al historial y calificación de crédito	52
O. Administración de riesgos y seguros	54
P. Reinversión de utilidades	56
Q. Perfil del empresario exitoso	58
R. Tenencia de información financiera personal	59
<b>CAPITULO IV: APORTE PROPOSITIVO</b>	
A. Introducción	61
B. Importancia de las finanzas personales para el desarrollo de inversiones	63
C. Planeación financiera y administración del efectivo	64
1. Planeación financiera personal	64



<b>Contenido</b>	<b>Página</b>
2. El presupuesto de efectivo personal	71
3. Estado de valor neto	74
4. Conciliación bancaria	78
5. Instrumentos de ahorro	81
D. Administración de obligaciones financieras	87
1. Análisis de financiamientos	87
2. El crédito al consumidor	91
a. Ventajas y desventajas de usar créditos	92
b. Utilización racional del crédito	92
3. Tarjeta de crédito	93
a. Ventajas y desventajas de las tarjetas de crédito	94
b. Recomendaciones generales para el uso de tarjetas de crédito	95
4. El préstamo	97
5. Historial y calificación de crédito	101
E. Administración de riesgos y seguros	109
1. Administración de riesgos	109
2. Consideraciones sobre los seguros	114
F. Administración de impuestos	117
1. Ley del impuesto al valor agregado (I.V.A)	117
2. Ley del impuesto sobre la renta (I.S.R)	120
3. Ley del impuesto único sobre el inmueble (I.U.S.I)	126
4. Ley del impuesto extraordinario y temporal de apoyo a los acuerdos de paz (I.E.T.A.A.P)	127
G. Aspectos complementarios	129
1. Causas principales de los inconvenientes financieros	129
2. La base para invertir y generar efectivo	131
3. Personas que conforman el mundo de los negocios	133

<b>Contenido</b>	<b>Página</b>
Conclusiones	137
Recomendaciones	138
Bibliografía	139
Anexos	

## INDICE DE CUADROS

<b>Cuadro No.</b>	<b>Descripción</b>	<b>Página</b>
01	Monto promedio de ingresos mensuales	34
02	Monto de efectivo declarado anualmente al fisco	35
03	Rendimiento de las inversiones agroveterinarias	36
04	Manejo del efectivo al momento de emprender los negocios	39
05	Procedimiento aplicado para lograr metas financieras	41
06	Presupuesto para el mes de junio de 2004	43
07	Valores de los bienes propios (activos) y ajenos (pasivos)	44
08	Estado de cuenta bancaria del empresario A, junio de 2004	46
09	Modo de analizar el estado de cuenta y los cheques cancelados	46
10	Erogaciones de efectivo innecesario debido a la administración ineficiente del crédito comercial	48
11	Pago adicional por mora de adquisiciones con tarjeta de crédito	50
12	Evaluación de préstamos bancarios	51
13	Procedimiento para adquirir préstamos monetarios	52
14	Lo que investigan los proveedores crédito o préstamo a quienes lo solicitan, según los entrevistados	53
15	Formas de reducir riesgos que implican egresos considerables de dinero	55
16	Proporción y forma de reinvertir	57
17	Habilidades de los empresarios exitosos	58
18	Identificación de necesidades	65
19	Evaluación de necesidades	65

<b>Cuadro No.</b>	<b>Descripción</b>	<b>Página</b>
20	Recolección de información	67
21	Análisis de la información	68
22	Cálculo del monto total del bien a comprar	68
23	Modelo de un presupuesto mensual	72
24	Ejemplo de un estado de valor neto personal	75
25	Estado de cuenta bancaria del mes de junio de 2004	78
26	Comparación de cheques	79
27	Comparación de retiros en efectivo	79
28	Retiros pendientes no listados en el estado bancario	80
29	Comparación de los depósitos	80
30	Registros de la chequera	81
31	Ejemplo de un plan de ahorro monetario para el primer semestre en quetzales	84
32	Características de los instrumentos de ahorro más populares	86
33	Ejemplo de inventario de deuda	88
34	Control de cuentas por pagar	93
35	Control de compras con tarjeta de crédito	96
36	Comparación de costos de un préstamo de Q30,000 al 17%	99
37	Criterio de ponderación en cuanto a bienes raíces	102
38	Criterios de puntuación referente a la disponibilidad de pago	103
39	Criterios de calificación respecto al tiempo de domicilio actual	103
40	Criterio de ponderación en cuanto a la edad	104

<b>Cuadro No.</b>	<b>Descripción</b>	<b>Página</b>
41	Criterios de edad para plazos de préstamos hipotecarios	104
42	Calificación en cuanto a la relación cuota ingreso	105
43	Puntuación de referencias	105
44	Criterio de ponderación en cuanto a años de empleo	106
45	Criterios de puntuación final para la toma de decisiones	106
46	Identificación de riesgos	110
47	Análisis de riesgos	111
48	Formas de calcular el I.V.A para el primer trimestre	118
49	Elección del régimen para el pago del I.V.A.	120
50	Cálculo del I.S.R. Régimen anual (31%)	122
51	Cálculo del I.S.R para un trimestre al (5%) en varias condiciones	124
52	Tasas y escalas para calcular el I.U.S.I	126
53	Control del flujo de efectivo	135

## INDICE DE FIGURAS

<b>Figura No.</b>	<b>Descripción</b>	<b>Página</b>
01	Cuadrante del flujo de efectivo	19

## INDICE DE ANEXOS

<b>Anexo No.</b>	<b>Descripción</b>
01	Guía de entrevista
02	Tasas de interés aplicadas por las instituciones bancarias de Guatemala
03	Costos para engordar un lote de 1,000 pollos
04	Tasa de interés por mora de tarjetas de crédito
05	Montos y cuotas de préstamos al 17% de tasa efectiva
06	Tabla de amortización de un préstamo de Q45,000.00 con tasa de interés del 15%
07	Tabla de amortización de un préstamo de Q5,000.00 con tasa de interés del 14%
08	Tabla de amortización de un préstamo de Q9,000.00 con tasa de interés del 14%
09	Tablas de tasas de interés anuales para cuentas en quetzales
10	Glosario de términos

## INTRODUCCION

La importancia de las finanzas personales en la consecución de aspiraciones que involucran dinero, ha trascendido de manera sobresaliente en los tiempos actuales. Por tal razón, el propietario que pretenda expandir económicamente su empresa, con la intención de incrementar los ingresos monetarios, tiene que incluir a la administración financiera personal como uno de los rubros fundamentales. Esto porque inculca cambios favorables en los modos de proceder, y explica técnicas especializadas que permiten manejar satisfactoriamente los recursos financieros. Una de las ideas más sobresalientes que posesiona en la mente esta disciplina, es la relacionada a la optimización del efectivo disponible, donde exhorta a gastar únicamente en lo necesario, y así disponer de una proporción para desarrollar inversiones; pues el dinero invertido eficientemente acrecentará los ingresos, los cuales permitirán mejorar las condiciones de vida en el futuro.

Considerando lo anterior y consciente de los inconvenientes económicos que actualmente enfrentan, quienes se dedican a la comercialización de productos agroveterinarios, en el municipio de Joyabaj, El Quiché, según lo investigado; se perfila en este documento de tesis información relevante, que tiene como propósito fortalecer las habilidades financieras personales, para obtener el mejor provecho del dinero que proviene del negocio, para que de esta manera incrementen razonablemente sus rendimientos. Para ello se ha dividido este informe en cuatro capítulos.

En el capítulo I, titulado diseño de la investigación, se exponen los puntos distinguidos que fueron tomados como base para ejecutar la indagación y conformar todo el contenido del mismo; de tal manera que se argumenta sobre la justificación del estudio, el planteamiento del problema, los supuestos que ofrecieron la posibilidad de acceder a las complicaciones financieras actuales de

los empresarios agroveterinarios, los objetivos; así como los métodos, técnicas e instrumentos que permitieron orientar este trabajo de tesis.

En el capítulo II, denominado marco teórico, se detallan temas que sustentan de manera técnica el contenido de la investigación. Hace énfasis en las finanzas, y en la administración financiera personal, ya que es una de las principales áreas del estudio financiero. También se habla sobre las inversiones, empresas de propiedad unipersonal; así como del departamento de El Quiché y del municipio de Joyabaj que conforman el ámbito de estudio.

En el capítulo III, designado situación actual, se perfilan los resultados obtenidos de la entrevista aplicada a empresarios agroveterinarios de Joyabaj, con el fin de determinar la situación imperante, referente al conocimiento de los aspectos elementales relacionados con las finanzas personales, y la forma en que los propietarios administran los asuntos económicos, tanto propios como del negocio, para acrecentar sus rendimientos.

En el capítulo IV, nombrado aporte propositivo, se presenta el segmento denominado “educación financiera personal para crear y desarrollar inversiones exitosas, en empresas comercializadoras de productos agroveterinarios”, donde se exponen herramientas y técnicas que tienden a capacitar a los propietarios agroveterinarios, en la elaboración de planes financieros, control del efectivo; así como en la administración de obligaciones financieras, especialmente del crédito, tarjeta de crédito y préstamos. Se incluye además puntos vinculados con el historial y calificación de crédito y el manejo propicio de riesgos y seguros; como también las formas adecuadas de operar el préstamo y otras consideraciones complementarias, los cuales pueden ser aprovechados para expandir económicamente los negocios. Por último se describen las conclusiones y recomendaciones del presente trabajo de tesis, la bibliografía y los anexos que fueron utilizados como apoyo para su estructuración y un glosario de los términos más sobresalientes.



## **CAPITULO I**

### **DISEÑO DE LA INVESTIGACION**

En este primer segmento del informe de tesis, se describen los puntos relevantes que fueron tomados como base, para desarrollar la investigación y estructurar todo el contenido del mismo; estos se detallan seguidamente.

#### **A. JUSTIFICACION**

En el dinámico campo de la dirección de negocios y la administración de empresas, es de suma importancia el conocimiento del buen manejo de las finanzas. Sobre todo en el momento actual, en que la toma de decisiones adecuadas implica una gran responsabilidad para quien está encargado de una gerencia administrativa o financiera.

Actualmente en Guatemala no se destaca la relevancia que tienen las finanzas personales para la creación y desarrollo de inversiones, aunque éstas constituyen la base para administrar eficientemente las finanzas corporativas; debido a que proporcionan al administrador financiero aspectos lógicos relacionados con el flujo de efectivo, para que de manera adecuada, se analice cada alternativa de decisión o posible iniciativa y se incline por la que contribuya a incrementar los retornos de la empresa en niveles razonables; permitiéndole de ésta forma, cumplir plenamente con su objetivo, el cual consiste en maximizar la riqueza de los propietarios de las organizaciones. Por otro lado, estimula la creación o el crecimiento económico de cualquier empresa de propiedad unipersonal, poniendo a disposición información importante para adquirir el control del futuro financiero y mejorar las condiciones de vida, despertando las habilidades de las personas para que administren sus ingresos efectivamente y las protejan de las pérdidas.

En este medio donde lo único permanente es el cambio, se necesita una mayor inteligencia financiera para sobrevivir. La idea de que para mejorar la situación

financiera individual se requiere tener un ingreso elevado, es un pensamiento de personas poco sofisticadas financieramente; esto no significa que no sean inteligentes; simplemente, ellos no han aprendido la ciencia de hacer dinero. Para adquirir más dinero sencillamente se debe cambiar la manera actual de accionar y pensar.

Considerando lo descrito con anterioridad y consciente de la situación financiera de la mayor parte de guatemaltecos, se pretende realizar un estudio técnico, tomando como objeto de análisis a los propietarios de negocios, que se dedican a la comercialización de productos agroveterinarios, ubicados en el casco urbano del municipio de Joyabaj, del departamento de El Quiché; porque se ha observado que en este lugar existen muchas inversiones y algunas se han desarrollado notoriamente a través de conocimientos empíricos; pero podrían mejorar el crecimiento que han obtenido, si contaran con un documento tecnificado que les proporcione información especializada sobre el manejo eficiente de sus propios recursos financieros.

En otras palabras, la situación económica de muchos de estos empresarios no es óptima, porque la mayor parte de las actividades las ejecutan basándose en sus experiencias y no en algún material elaborado con tecnicidad. Por tal razón, esta investigación se ejecutó con el fin de obtener información objetiva sobre los aspectos generales que tratan de estimular el sentido común e ingenio mercantil de cualquier persona, para que mediante la propuesta de tesis puedan controlar, de manera inteligente, su propio futuro financiero, de tal forma que sean capaces de invertir o administrar su dinero basándose en opiniones propias, y no en las recomendaciones de otros, lo cual es riesgoso.

Todos los inconvenientes vinculados con la administración del efectivo personal, mencionados anteriormente, permitieron plantear el problema del presente estudio como sigue.

## **B. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

El planteamiento del problema, como operación necesaria para el desarrollo de esta investigación, se constituyó a través de las fases que a continuación se mencionan.

### **1. Definición del problema**

En el municipio de Joyabaj, del departamento de El Quiché, existen personas que son propietarias de negocios relacionados con la distribución de productos agroveterinarios, estas personas carecen de información financiera especializada, que les facilite desarrollar, con eficiencia, sus actividades lucrativas, ya que enfrentan situaciones como: no alcanzar niveles satisfactorios de rendimientos en sus inversiones; pérdida de oportunidades comerciales, por falta de disponibilidad financiera; retraso en el pago de sus cuentas a los proveedores, por poca recuperación de capital y/o falta del mismo; entre otros puntos perjudiciales.

### **2. Especificación del problema**

Los inconvenientes financieros referidos anteriormente, motivaron a especificar el problema, mediante los siguientes cuestionamientos:

- a. ¿Por qué causa la situación financiera personal que actualmente poseen los propietarios de negocios, que se dedican a la comercialización de productos agroveterinarios, ubicados en el municipio de Joyabaj, del departamento de El Quiché, no es óptima; en el sentido de que no han alcanzado niveles de rendimientos razonables en sus inversiones?
- b. ¿Cuáles son los principales factores financieros que deben considerar y aplicar técnicamente las personas objeto de análisis, para crear y desarrollar inversiones satisfactoriamente y que les permita alcanzar la libertad financiera?

- c. ¿Qué herramienta podría contribuir a mejorar la situación financiera de las personas objeto de estudio, en el futuro previsible?

### **3. Delimitación del problema**

La elección y definición del punto de partida empleado para realizar este trabajo investigativo, se describe enseguida.

#### **a. Unidad de análisis**

La unidad de análisis que se explotó para la presente investigación, fueron los 4 propietarios de empresas de propiedad unipersonal, que se dedican a la comercialización de productos agroveterinarios, ubicados en casco urbano del municipio de Joyabaj, del departamento de El Quiché. Se estudió a los cuatro empresarios, quienes representan la totalidad de personas que practican la actividad mencionada y que tienen legalmente establecidas sus empresas.

#### **b. Ambito geográfico**

Los propietarios de negocios que conformaron la fuente de datos, se localizan en el casco urbano del municipio de Joyabaj, del departamento de El Quiché; el cual está ubicado a 216 kilómetros de la ciudad capital y tiene una extensión aproximada de 232 km<sup>2</sup>.

#### **c. Periodo histórico**

El tiempo necesario para elaborar la investigación fue de un año aproximadamente, el cual comprendió desde el mes de septiembre de 2003 al mes de junio de 2004.

#### **d. De contexto**

Para el desarrollo de esta investigación se aplicó, principalmente, los principios, conceptos básicos y teóricos de administración financiera; así como los conocimientos adquiridos en otras áreas, que forman parte del pensum de estudios de la carrera de Administración de Empresas.

### **C. HIPOTESIS**

Con base a las preguntas problema de esta investigación, planteadas en un segmento precedente, se formularon los supuestos que ofrecieron la posibilidad de acceder a las complicaciones financieras actuales, de las personas objeto de análisis, estos son:

1. La situación financiera personal que actualmente poseen los propietarios de negocios, que se dedican a la comercialización de productos agroveterinarios, ubicados en el municipio de Joyabaj, del departamento de El Quiché, no es óptima; debido a que han creado y desarrollado sus inversiones a través de conocimientos empíricos, lo cual no les permite obtener rendimientos razonables, por carecer de instrumentos técnicos que les permita mejorar dicha situación.
2. Para que las personas objeto de análisis puedan crear y desarrollar inversiones satisfactoriamente y que les permita alcanzar la libertad financiera, es necesario que cuenten con la información técnica referente a los factores relacionados con la alfabetización financiera personal, los elementos que contribuyen a controlar el futuro financiero, así como el conocimiento de los tipos de personas que conforman el mundo de los negocios, quiénes son y sus diferencias.
3. Una de las herramientas que podría contribuir a mejorar la situación financiera personal de los empresarios objeto de análisis, en el futuro previsible, es la guía denominada “Educación financiera personal para crear y desarrollar inversiones exitosas”, la cual forma parte de este documento de tesis y está enfocado a los propietarios de negocios que se dedican a la comercialización de productos agroveterinarios, ubicados en el municipio de Joyabaj, El Quiché.

## **D. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION**

Los objetivos que guiaron la investigación y que se aprecian enseguida, fueron elaborados tomando en consideración los cuestionamientos planteados y los supuestos formulados anteriormente.

### **1. Objetivo general**

Realizar un estudio técnico y objetivo que permita recabar información general, sobre los aspectos financieros personales, que se deben considerar antes de ejecutar actividades relacionadas con las inversiones; a través de cuestionar a los propietarios de negocios que conforman la unidad de análisis, así como efectuar consultas bibliográficas, para elaborar y proponer una guía de educación financiera personal para crear y desarrollar inversiones exitosas.

### **2. Objetivos específicos**

- a. Evaluar la situación financiera personal que poseen las personas objeto de estudio, identificando las habilidades más relevantes que los caracteriza como inversionistas y los motivos por los cuales emprendieron sus propios negocios.
- b. Determinar los procedimientos financieros que los propietarios objeto de análisis conocen y aplican actualmente para crear y desarrollar sus inversiones, con la finalidad de contrastarlos con aquellos que se deben conocer y aplicar técnica y científicamente.
- c. Promover la importancia del conocimiento de las finanzas personales para emprender o desarrollar inversiones, a través del documento que conforma la propuesta.
- d. Elaborar y proponer el documento “Educación financiera personal para crear y desarrollar inversiones exitosas” en empresas comercializadoras de productos agroveterinarios.

## **E. METODOS, TECNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACION**

Para efectuar la investigación se colocó en práctica algunos de los métodos, técnicas e instrumentos que establece el libro “Guía práctica sobre métodos y técnicas de investigación documental y de campo”, del autor Gabriel Alfredo Piloña Ortiz. Estos se describen a continuación.

### **1. Método**

Para ejecutar la presente investigación, se aprovechó únicamente el método científico.

#### **a. Método científico**

Se aplicó este método en sus tres fases:

- **Fase indagadora:** A través del proceso de recolección de información de fuentes primarias y secundarias, los cuales se constituyeron de gran importancia para la elaboración del marco teórico, para la realización del diagnóstico y para la formulación de la propuesta de solución.
- **Fase demostrativa:** A través de la comprobación de las hipótesis planteadas, ésta fase se convirtió en un medio para comparar la realidad con los elementos teóricos establecidos.
- **Fase expositiva:** Utilizando los procesos de conceptualización y generalización que se exponen a través del presente informe final.

### **2. Técnicas**

Las técnicas que se mencionan a continuación, fueron las que se aplicaron para la recopilación de la información que conforma el contenido de este documento de tesis.

**a. Documentales**

Se recurrieron a estas técnicas con el fin de ejecutar una de las partes del proceso de la investigación; es decir, permitieron recopilar y seleccionar adecuadamente el material de referencia.

**b. Entrevista dirigida**

Se aplicó a los propietarios de empresas objeto de estudio, utilizando una boleta que sirvió de guía y que facilitó el desarrollo de la entrevista. Estas conversaciones permitieron una comprensión más profunda, de la situación financiera prevaleciente de los empresarios agroveterinarios.

**c. Estadísticas**

Se apoyó de cuadros estadísticos para colocar los resultados de las entrevistas realizadas, los cuales se convirtieron de utilidad para realizar comparaciones, análisis e interpretación de datos, y por último para formular las conclusiones respectivas.

**3. Instrumentos**

La herramienta utilizada para ejecutar la operación relacionada con la obtención de los datos de este estudio, es la guía de entrevista.

**a. Guía de entrevista**

Se recurrió a ella para llevar un orden y abarcar los temas necesarios al momento de cuestionar a las personas objeto de análisis, con el fin de lograr los objetivos propios de ésta investigación.



## **CAPITULO II**

### **MARCO TEORICO**

En el desarrollo del contenido que respalda de manera técnica este proceso investigativo, se encontrarán citas encerradas entre comillas, que al final presentan paréntesis que contienen dos números separados por dos puntos. El primero significa la referencia bibliográfica según el orden correlativo que le corresponde, del cual se ha hecho la citación directa. El segundo del paréntesis se refiere al número de página del texto consultado de donde se ha tomado literalmente la información. Por ejemplo (15:5), indica que se consultó la página 5 del libro 15 de la bibliografía presentada al final de este documento. Además se utilizan como sinónimos a los vocablos inversión, negocio y actividad lucrativa, así como los términos recursos financieros, recursos económicos, dinero y efectivo.

#### **A. LAS FINANZAS**

El campo de las finanzas es amplio y dinámico, ya que interviene directamente en la subsistencia de las personas y de las empresas, tanto públicas como privadas, grandes o pequeñas. Las finanzas influyen en las acciones de los individuos que tienen relación con dinero. Esta ciencia beneficia cuando se maneja bien y en forma inteligente, de lo contrario surgen o se acrecientan los problemas vinculados con el efectivo. La persona encargada de administrar el dinero juega un papel muy importante en las operaciones y en el éxito de la empresa; por tal razón es conveniente conocer y aplicar los elementos esenciales relacionados con las finanzas.

Es evidente que el término finanzas implica dinero. Es común encontrar en diccionarios definiciones relacionadas con la circulación del dinero, otorgamiento de crédito, la realización de inversiones, etc.; pero las finanzas deben definirse como “el arte y la ciencia de administrar dinero”. (15:5) Regularmente todos los individuos y organizaciones ganan o perciben efectivo, y lo gastan o lo invierten.

Las finanzas se ocupan de los procesos, mediante los cuales se rige la circulación del recurso económico entre personas, las empresas y los gobiernos. Es de suma importancia tener los conocimientos básicos sobre esta disciplina, debido a que permite administrar eficientemente los recursos económicos, tanto personales como al nivel de empresas. En los tiempos actuales, las finanzas han cobrado interés para el desarrollo de inversiones, porque permiten identificar las oportunidades que generan mejores retornos, con mayor facilidad.

## **B. PRINCIPALES AREAS DEL ESTUDIO FINANCIERO**

Las principales áreas del estudio financiero, según el libro Fundamentos de finanzas, de Stevenson, R. A., son las siguientes:

### **1. Administración financiera personal**

A las finanzas personales se les considera como “el estudio de las decisiones financieras tomadas por personas aisladas y por unidades familiares”. (30:10) Trata sobre el proceso relacionado con la administración eficiente del dinero de alguien en particular o de un grupo familiar; por tanto es la actividad en la cual el recurso económico es la base de las diversas realizaciones, y de su manejo depende el bienestar del porvenir de cada individuo. Esta área financiera influye en el mejoramiento de la situación económica de las personas. Por esta razón hay que prestarle atención a los elementos relevantes vinculados con el manejo del efectivo propio, y aplicarlos de manera correcta para que se tomen decisiones financieras adecuadas y se alcance la libertad financiera.

**Libertad financiera:** Para comprender de mejor manera el significado de esta materia, es conveniente analizarlo primero aisladamente y luego en conjunto.

Libertad es la “condición de las personas no obligadas por su estado al cumplimiento de ciertos deberes”. (12:960) El término finanzas se definió en la página anterior de este documento. De tal manera que al interrelacionar el significado de estas dos materias, se puede aludir que la libertad financiera es la

condición de las en las que no están obligadas a trabajar físicamente debido al estado financiero personas aceptable que poseen, para cumplir con la satisfacción de las necesidades humanas elementales y de diversión. Según los autores Robert T. Kiyosaki y Sharon L. Lechter, la libertad financiera se obtiene cuando se trabaja por cuenta propia y se genera efectivo, sin depender únicamente de un sueldo para vivir; sino también de la habilidad financiera para crear ingresos sin esfuerzos físicos, solamente a través de la inteligencia. Se logra cuando se obtiene dinero trabajando para beneficio personal. El alcance de la libertad financiera se facilita cuando se cuenta con información técnica referente a los factores relacionados con la alfabetización financiera personal.

**Alfabetización financiera personal:** La alfabetización se refiere a “enseñar a leer y escribir”. (12:60) Al combinar este significado con el de finanzas personales, permite concretar que la alfabetización financiera consiste en la enseñanza dirigida a interpretar y registrar información básica vinculada con la administración del dinero de una persona individual. Conforme lo refieren Robert T. Kiyosaki y Sharon L. Lechter, la alfabetización financiera es el proceso relacionado con la enseñanza de formas sencillas y apropiadas para controlar el origen y destino del dinero. Es el desarrollo de las habilidades financieras para optimizar los ingresos disponibles, lo cual se logra, principalmente, mediante la planeación financiera y el presupuesto de efectivo, y del aprovechamiento de los excedentes, para crear o desarrollar inversiones y generar mejores entradas de efectivo, con el mínimo esfuerzo posible. Para la consecución de una condición financiera satisfactoria, es imprescindible considerar, adicionalmente a los instrumentos de planeación y control, los otros elementos primordiales que cooperan a controlar el porvenir económico.

**Elementos que contribuyen a controlar el futuro financiero:** Para vigilar la posterioridad financiera de manera exitosa, es importante elaborar y aplicar técnicamente, además de las herramientas de planeación y control del dinero, los

elementos complementarios como el estado de valor neto, el balance de chequeras, el aprovechamiento eficiente de los instrumentos de ahorro y del dinero ajeno; así como el manejo de riesgos y seguros, la administración de impuestos y los tipos de personas que conforman el mundo de los negocios; todo lo cual se describe enseguida.

#### **a) Planeación financiera personal**

Esta herramienta se refiere al “proceso de administrar las finanzas personales para alcanzar metas financieras”. (17:618) La serie de pasos son elementales en el manejo de efectivo porque empiezan por las metas, que proporciona la ruta que guiará las decisiones del aprovechamiento del dinero; luego con la recolección de información, análisis de datos, seguidamente el desarrollo, puesta en marcha y vigilancia de un plan financiero elaborado para la consecución de fines.

#### **b) El presupuesto de efectivo**

También es conocido como plan de flujo de efectivo. “Es una herramienta importante que se utiliza para administrar el efectivo que incluye un plan para manejar ingresos y egresos de dinero, contribuciones a los ahorros e inversiones para alcanzar aspiraciones financieras”. (17:619) Su estructura básica está conformada por los ingresos monetarios, cantidad de dinero que se percibe con regularidad; egresos fijos, los cuales permanecen constantes durante el período presupuestal, como el pago de alquileres, préstamos, etc.; los egresos variables, que son erogaciones que no se mantienen iguales en cada tiempo determinado, por ejemplo, los desembolsos por alimentos, regalos, etc.

#### **c) Estado de valor neto**

“Es un valioso instrumento que proporciona información sobre el monto en dinero de los bienes propios (activos) y de los ajenos (pasivos)”. (17:620). Es como una fotografía de la situación económica en un período determinado. Contribuye también a determinar un registro propio del progreso financiero a una

fecha estipulada. En su integración general están los activos líquidos, formados por el “efectivo y otros activos que pueden convertirse en dinero con rapidez y con bajo o ningún costo; pueden ser las cuentas de cheques, cuenta de ahorro corriente, etc.”. (17:619) Además se encuentran los activos de inversión, que son los bienes y servicios que generan ingresos de dinero (negocios...); así mismo los activos personales, o bienes propios, tal es el caso de los automóviles, muebles, etc. Por otro lado se identifican los pasivos, “los cuales especifican todas las obligaciones financieras adquiridas”. (17:620), como préstamos, créditos, etc.

#### **d) Conciliación bancaria**

El fin primordial de una conciliación de cuenta bancaria “consiste en asegurar que el banco y el depositante estén en acuerdo sobre la cantidad de dinero en depósito”. (24:230) Al aplicar esta tarea importante, se descubrirán errores que se cometen personalmente o por el banco donde se hacen transacciones de efectivo. Por lo tanto, su elaboración periódica permite tener la certeza que los movimientos de dinero ejecutados sean correctos.

#### **e) Instrumentos de ahorro**

“Son considerados como los medios disponibles para acumular cierta proporción de dinero que será utilizado para cubrir necesidades o metas financieras”. (17:622) Los más comunes en nuestro medio son: cuentas de ahorro corriente, que se refiere a “un contrato entre una entidad financiera y un cliente, por el cual una persona física o jurídica abre una cuenta en la que podrá realizar depósitos de efectivo, usar cheques, así como recibir transferencias”. (23:176) También están las cuentas de ahorro con sorteo, las cuales son similares a las corrientes, con la diferencia que sus intereses son más bajos, por tener el privilegio de participar en sorteos. Además se puede mencionar las cuentas a plazo fijo, que son “una modalidad de ahorro mediante el depósito de dinero a un plazo o período de tiempo determinado previamente”. (23:179) La liquidez de un

instrumento de ahorro consiste en “retirar los fondos rápidamente en caso de necesidad, con bajo o ningún costo”. (23:173) Mientras que la tasa de interés bancaria de operaciones pasivas es “el porcentaje que pagan los bancos por los recursos ajenos captados”. (23:173) Es decir, por los ahorros que se hacen en ellos. Las barreras de entrada y salida de un medio de ahorro están encaminadas a las cuotas mínimas con las que se debe iniciar un ahorro; los descuentos por retirar de manera anticipada el dinero y los obstáculos más sobresalientes al momento de retirar el dinero acumulado, por si los hubiera, entre otros.

#### **f) Crédito al consumidor**

Emplear crédito para hacer cualquier compra, es lo contrario a ahorrar dinero para adquirir cualquier bien o servicio. Se utiliza este instrumento cuando se desea o tiene que hacerse un requerimiento antes que se haya acumulado el dinero para hacerlo. Los principales proveedores de crédito son las tiendas mayorista, los bancos, entre otros. El crédito comercial se refiere al “crédito a corto plazo que conceden los proveedores a una empresa para poder financiar sus compras. Tiene un punto de vista doble: para el proveedor es un crédito a clientes y para el cliente es un crédito de proveedores”. (1:138) El crédito bancario se enfoca a “poner a disposición una cantidad de dinero que se necesite hasta una suma límite”. (23:25). El cliente no recibe cantidad alguna, sino que tiene derecho a ella en uno o varios momentos, a su criterio.

#### **g) Tarjetas de crédito**

Estas se convierten en valiosas herramientas, cuando se hacen compras planificadas, ya que son medios que dan la facilidad de realizar adquisiciones, pagar servicios, disponer de efectivo y multitud de otras posibilidades. “Estas tarjetas son el tipo más común de crédito abierto; ya que se concede con la condición de usarlo varias veces”. (17:625) Por este dinero disponible se pagan intereses y se establece una cantidad máxima que se puede tener a disposición

en cualquier momento. Las condiciones de pago varían de una empresa emisora a otra.

#### **h) El préstamo**

“Un préstamo es un contrato por el que un cliente obtiene de una entidad financiera una cantidad fija de dinero, una vez descontados los gastos de formalización del contrato, con la obligación de devolver tales fondos en uno o varios plazos establecidos previamente, y de pagar los intereses y comisiones que se hayan pactado”. (23:23) La diferencia fundamental del préstamo respecto al crédito, es que se entrega la totalidad de una suma de dinero en el momento que se aprueba; mientras que, en el caso del crédito, se deja abierta la posibilidad de disponer de un máximo de dinero en un tiempo determinado, aunque sin la obligación de utilizar la totalidad de la cantidad ofrecida, sino solamente la parte que se necesita. La tasa anual efectiva (TAE) de un préstamo “informa del coste real del dinero, incluyendo en el mismo el interés nominal, más la inclusión de todo tipo de comisiones y gastos que graven la operación”. (23:46) El interés nominal de un préstamo, también conocido como tasa interés bancario de operaciones activas, “es el precio básico al cual prestan el dinero las instituciones financieras”. (23:34) Regularmente las instituciones financieras cobran un porcentaje de interés o monto cuando se cancela un préstamo antes de la fecha pactada, a ello se le conoce como penalidades por pago anticipado.

#### **i) El historial de crédito**

“Se refiere a los antecedentes que se han tenido en cuanto al uso de financiamiento”. (17:628) Permite establecer si el solicitante de préstamo o crédito ha cumplido con los convenios que se establecen al momento de adquirir efectivo. Sobre este aspecto hacen énfasis las empresas que conceden financiamiento, para tomar la decisión de otorgar créditos o préstamos. Las variables que se evalúan dependen del criterio y naturaleza de cada proveedor de crédito o préstamo.

**j) La calificación de crédito**

Es una evaluación de crédito, y se refiere al cálculo complejo que ayuda al acreedor a comprender las posibilidades de un cumplimiento. Hace énfasis en los requisitos mínimos que debe cumplir el interesado en obtenerlo, para determinar si es conveniente concederle crédito o no. Para concretar este puntaje se analiza principalmente, la proporción de deuda que se tiene, si las hubiera, y las posibilidades financieras para poder cumplir con el monto de financiamiento que se solicita. La determinación de esta calificación se basa en los puntos identificados en el historial de crédito, y también queda a criterio del evaluador.

**k) Administración de riesgos y seguros**

La administración de riesgos se concentra en analizar las operaciones de la empresa, evaluar los posibles riesgos y establecer como disminuir pérdidas eficientemente en cuanto a costos. Riesgos son todas aquellas “posibilidades de que los resultados reales difieran de los esperados”. (15:11) Según el texto El futuro de los negocios, existen estrategias efectivas para tratar el riesgo, entre los cuales resaltan:

**i) Evitar el riesgo**, manteniéndose alejado de situaciones que podrían conducir a una pérdida.

**ii) Autoseguro**, que es la disposición de correr un riesgo sin asegurarlo.

**iii) Reducción de riesgos**, mediante la adopción de técnicas para impedir pérdidas financieras.

**iv) Transferencias de riesgos**, a través de pagar a alguien más para que asuma todo o parte de los riesgos de pérdida financiera, debido a situaciones que no pueden evitarse, asumirse o reducirse a niveles aceptables.



Los riesgos no se pueden eliminar, pero es conveniente tomar todas las acciones necesarias para minimizarlos o asegurarlos, mediante el pago de pólizas.

Los seguros son “promesas de compensar ciertas pérdidas financieras que se obtienen a través de una póliza”. (17:647) Una póliza de seguros, “es un convenio que establece lo que el seguro cubre y los riesgos que la empresa emisora asumirá a nombre de la parte asegurada”. (17:647) Además identifica los beneficios de la póliza, que se refiere a la “cantidad máxima que se pagará en caso de pérdida”. (17:647); y la prima la cual significa el “costo para el asegurado por cobertura”. (17:647) Los seguros cobran importancia cuando son utilizados para contingencias que involucran pérdidas considerables de dinero, en actividades o bienes personales y comerciales; por ello deben ser administrados apropiadamente.

Con la incertidumbre de la vida, se está sujeto a sufrir fuertes pérdidas financieras por una enfermedad seria, un accidente automovilístico o un incendio. Por tanto, es importante hacer una evaluación de los riesgos que implican dinero y adquirir el seguro apropiado para protegerse contra los más significativos. Antes de apropiarse de un seguro, se debe determinar las necesidades prioritarias de aseguramiento y luego conocer el tipo de seguro que se piensa obtener.

“Entre los tipos de seguros más populares están: el seguro de vida, que provee asistencia financiera a quienes sobreviven al momento de fallecer. Seguro de salud y contra accidentes, da asistencia financiera al estar enfermo o herido. El seguro de salud ayuda a cubrir los costos por tratamientos médicos. Seguro por discapacidad, proporciona un ingreso en caso de no poder trabajar por enfermedad o accidente. Seguro de propiedad, cubren pérdidas financieras por daños o destrucción de los bienes asegurados, como resultado de peligros específicos como fuego o hurto. Seguro contra robo, protege a los diversos

negocios contra pérdidas económicas por un acto de despojo”. (17: 631-636, 647-651)

### **I) Administración de impuestos**

El impuesto consiste en la “contribución con que el Estado grava los bienes de individuos y empresas y su trabajo, para sufragar los gastos públicos”. (12:850)

Los impuestos que básicamente se pagan en Guatemala son:

**i) Impuesto al valor agregado (I.V.A.),** que es generado “por la venta o permuta de bienes muebles o derechos reales constituidos sobre ellos, la prestación de servicios en el territorio nacional, el arrendamiento de bienes muebles e inmuebles, la venta o permuta de bienes inmuebles, etc.”. (8:3) El porcentaje aplicable es del 12%.

**ii) Impuesto sobre la renta (I.S.R.),** el cual se establece “sobre la renta que obtenga toda persona individual o jurídica, nacional o extranjera, domiciliada o no en el país, así como cualquier ente, patrimonio o bien que especifique la ley, que provengan de la inversión de capital, del trabajo o de la combinación de ambos”. (7:2)

**iii) Impuesto único sobre inmuebles (I.U.S.I.);** este “se establece anualmente sobre el valor de los bienes inmuebles situados en el territorio de la República”. (5:2)

**iv) Impuesto extraordinario y temporal de apoyo a los acuerdos de paz,** que es generado “por la realización de actividades mercantiles o agropecuarias en el territorio nacional por las personas o entes que obtengan un margen bruto superior al 4% de sus ingresos brutos”. (6:2-3)

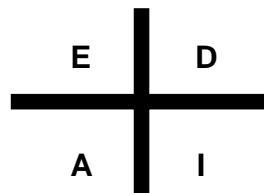
El margen bruto es “la sumatoria del total de los ingresos por servicios prestados más la diferencia entre el total de ventas y su respectivo costo de ventas”. (6:3)

Un ingreso bruto es “el conjunto total de rentas de toda naturaleza correspondientes al período indicado”. (6:2)

### m) Tipos de personas que conforman el mundo de los negocios

De acuerdo a los autores Robert T. Kiyosaki y Sharon L. Lechter, el mundo de los negocios lo conforman cuatro tipos de personas, quienes se representan gráficamente en el diagrama de flujo de efectivo que se presenta a continuación.

**Figura 1: Cuadrante del flujo de efectivo**



Fuente: Libro “El cuadrante del flujo de dinero” de Robert T. Kiyosaki y Sharon L. Lechter.

Las letras de cada cuadrante representan:

E = Empleado

A = Autoempleado

D = Dueño de empresa

I = Inversionista

Toda persona que genera ingresos se ubica por lo menos en uno de los cuatro cuadrantes anteriores. El origen del dinero en efectivo determina a cual de ellos se pertenece. Las personas que dependen de un sueldo para sobrevivir son empleados y quieren satisfacer su temor con algún grado de seguridad, por lo que buscan estabilidad y acuerdos firmes y concretos cuando llega el momento de emplearse. Los autoempleados son independientes financieramente; no les gusta que su ingreso dependa de otra persona; si trabajan mucho, esperan obtener una remuneración acorde por su trabajo. Los empleados y autoempleados se encuentran en el lado izquierdo del cuadrante del flujo de

dinero. El lado derecho del cuadrante es para los individuos dueños de empresas e inversionistas, cuyo dinero en efectivo proviene de sus propios negocios e inversiones.

“El cuadrante del flujo de dinero trata acerca de las cuatro clases diferentes de personas que hacen el mundo de los negocios, quiénes son, y qué es lo que hace que los individuos de cada cuadrante sean únicos. Ayuda a definir en que lugar del cuadrante se encuentra la persona; así como a trazar el curso en dirección hacia donde se desea situar en el futuro, mientras se elige el propio camino hacia la libertad financiera”. (21:2) El éxito financiero se puede encontrar en cualquiera de los cuatro cuadrantes; pero las destrezas de un dueño de empresa y un inversionista ayudan a alcanzar más rápidamente las metas financieras. Un empleado exitoso podría convertirse igualmente en un inversionista triunfador.

## **2. Estructura y operaciones del mercado financiero**

Los mercados e instituciones financieras de todo el mundo se encuentran en constante y rápido cambio. “Los mercados financieros proporcionan un escenario en el cual los proveedores de fondos y los demandantes de préstamos e inversiones pueden efectuar sus transacciones de negocios directamente”. (15:36) Las instituciones financieras son los intermediarios que se dedican a guiar los ahorros de personas, empresas y gobierno a préstamos o inversiones. Un área importante del estudio financiero trata de los motivos de estos cambios, de la velocidad con que están ocurriendo y de su efecto social. El análisis del impacto de los cambios sobre el sistema financiero está recibiendo una mayor atención. Por ejemplo, la tasa pagada sobre una cuenta en un período de seis meses se determina al momento del depósito; sin embargo, la tasa puede variar de semana a semana, dependiendo del nivel de otra tasa de interés en el mercado financiero. Las finanzas se relacionan con el choque de estas nuevas

formas de oportunidad de inversión para los depositantes y para las instituciones emisoras.

Otras áreas de interés son la capacidad de los participantes en el mercado para evaluar el riesgo de diversas oportunidades de negocio y la habilidad para seleccionar la alternativa de inversión más apropiada. Un movimiento en la tasa de interés no sólo significa una modificación en el costo de los préstamos y créditos, sino que también puede representar que ha cambiado la disponibilidad de dinero.

### **3. La administración financiera en las empresas**

La función de los administradores del recurso económico se ha vuelto cada vez más interesante para todos los tipos de organizaciones. Esto porque en la actualidad, se solicita el talento financiero para resolver problemas relacionados con el manejo del dinero, en donde se analiza la forma conveniente de obtener crédito para una organización; el impacto en una entidad de los precios variables de las materias primas y de las tasas fluctuantes de cambio de moneda extranjera; entre otras. En todas las decisiones empresariales, la planeación financiera adecuada y los controles financieros estrictos son de gran importancia, para tomar decisiones adecuadas y oportunas.

### **4. Las finanzas en el gobierno**

Comúnmente se conoce a las finanzas gubernamentales como finanzas públicas, y es la “encargada de fijar los lineamientos para darle un destino adecuado al dinero en la realización de operaciones normales en la administración pública”. (30:12) Es importante distinguir las decisiones financieras tomadas en el sector privado y las del sector público. En el sector privado la mayor parte de las decisiones relacionadas con dinero están dirigidas a maximizar la riqueza de los propietarios de las organizaciones, sin descuidar la satisfacción de los consumidores. Las decisiones financieras en el sector público se toman con frecuencia teniendo en mente objetivos sociales y políticos. Las

discusiones se centran, por lo regular, en asuntos tales como la redistribución del ingreso logrado por un impuesto, o una decisión de gasto determinado. Las decisiones financieras gubernamentales incluyen también las que se toman en el sector no lucrativo de la economía. Este sector comprende servicios públicos no lucrativos, tales como hospitales, la distribución de agua entubada, la recolección de desperdicios y otros.

### **C. LAS INVERSIONES**

El término inversiones puede ser utilizado en diversos sentidos. “Puede referirse a transacciones comerciales que se ejecutan para cumplir ciertas metas financieras, y a bienes tangibles, como las máquinas que se adquieren para fabricar y vender un producto”. (16:3) En un sentido amplio, las inversiones ofrecen el medio necesario para el crecimiento y desarrollo de una economía.

#### **1. Significado de inversión**

Con el fin de dar una idea general del papel que desempeñan las inversiones, se proporcionará algunas definiciones básicas, tomando este término de diferentes puntos de vista.

En contabilidad y finanzas, la palabra inversión significa la “aplicación que las personas físicas o jurídicas dan a sus fondos tanto propios como ajenos, y que se realiza con el ánimo de obtener una rentabilidad o beneficio futuro”. (11:137)

Si se considera a las inversiones desde el punto de vista económico, se refiere a las “compras realizadas por las empresas de nuevos edificios y equipos, adiciones a los inventarios; todo lo cual se suman a los bienes de capital de las empresas”. (3:197)

Una inversión en valores, es “todo instrumento en el que se puede colocar fondos con la intención de proteger o incrementar su valor y de generar retornos positivos”. (16:3) La aplicación del recurso económico debe hacerse con la

intención de conseguir incrementos en los ingresos; es decir, se debe tener en mente crear o desarrollar inversiones exitosas que mejoren la condición financiera actual.

**Inversiones exitosas:** Partiendo de que el éxito es el “resultado feliz de una actuación, etc.” (12:663) y considerando el significado de inversión desde el punto de vista financiero, descrito con anterioridad; se puede establecer que las inversiones exitosas son aquellas aplicaciones de dinero, tanto propio como ajeno, que proporcionan rentabilidad satisfactoria y que es obtenida con facilidad.

## **2. Rendimiento de la inversión**

También es llamado como el rendimiento sobre los activos totales de la empresa, “mide la eficiencia total de la administración en obtener utilidades a partir de los activos disponibles”. (15:108) Mientras más elevado sea el rendimiento de la inversión de un negocio, sería mejor. La forma de calcularlo es a través del procedimiento que sigue:

Rendimiento de la inversión = utilidades netas después de impuestos / activos totales

## **3. El riesgo en las inversiones**

Generalmente las inversiones se distinguen por el grado de riesgo que implican. En finanzas se entiende por riesgo, a “la posibilidad que el retorno de una inversión no ofrezca los resultados esperados; siempre existe la probabilidad que ocurra algo indeseable”. (16:5) Cuanto más amplios sean los retornos posibles en relación con una inversión, más elevado será en su riesgo, y viceversa. Cada alternativa de inversión posee una característica básica de riesgo; pero aún así el nivel real de riesgo depende fundamentalmente de la opción que se elija.

“Las inversiones de bajo riesgo son aquellas a las que se consideran seguras en lo que se refiere a la recepción de un retorno positivo”. (16:5) Por otra parte, las

de alto riesgo son sumamente especulativas; es decir, que las retribuciones son inciertas.

#### **D. EMPRESA DE PROPIEDAD UNIPERSONAL**

La empresa de propiedad unipersonal es un negocio cuyo propietario opera para su propio beneficio. Las empresas de propiedad unipersonal, en nuestro medio, son tradicionalmente micros, pequeñas, en ocasiones medianas. Por lo general es el propietario, además de unos cuantos empleados, quien dirige las operaciones. Por aportar el capital de sus propios ahorros o mediante préstamos, él o ella es el responsable absoluto de las decisiones sobre el negocio. La mayor parte de estas clases de empresas se basan en ventas al mayoreo o menudeo, prestaciones de servicios, obras de construcción y otros.

Entre las principales ventajas de este tipo de empresas se puede mencionar que el propietario recibe todas las utilidades y los costos de organización son bajos. Entre las desventajas más interesantes resalta la capacidad limitada para captar fondos, impidiendo así el crecimiento; es el propietario quien realiza casi todas las funciones (financieras, de mercadotecnia, operativas, etc.); falta de oportunidades de desarrollo para los empleados; el dueño debe absorber todas las pérdidas y regularmente no se le da continuidad a la empresa cuando fallece el propietario.

#### **E. AMBITO GEOGRAFICO DEL ESTUDIO**

Debido a que el proceso investigativo se realizó en uno de los municipios del departamento de El Quiché; es de suma importancia conocer algunos aspectos relacionados con el mismo, así como del municipio que conforma el ámbito geográfico de esta investigación. Se incluyen en este apartado los antecedentes históricos de los negocios que se dedican a la comercialización de productos agroveterinarios en el municipio de Joyabaj.



## **1. Departamento de El Quiché**

Lo que enseguida se detalla sobre el departamento de El Quiché, fue adquirido del documento elaborado por Rodríguez Rovonet, F. (bibliografía No. 29). Este departamento cuenta con un área aproximada de 8,378 kilómetros cuadrados, colinda al norte con México, al este con el departamento de Alta Verapaz, al sur con Chimaltenango y Sololá; y al oeste con Totonicapán y Huehuetenango. Existe una distancia de la cabecera departamental a la ciudad capital de 164 kilómetros.

Lo integran 21 municipios que son: Santa Cruz del Quiché (cabecera departamental y municipal), Canillá, San Andrés Sajcabajá, Cunén, San Antonio Ilotenengo, Chajul, Chiché, Chichicastenango, Chinique, Joyabaj, Nebaj, Sacapulas, San Bartolomé Jocotenango, San Juan Cotzal, San Pedro Jocopilas, Uspantán, Zacualpa, Patzité, Chicaman, San Luis Ixcán y Pachalum.

La vocación de sus suelos es mayoritariamente forestal. Sin embargo, la presión ejercida por su población y por la necesidad de obtener alimentos ha provocado una explotación agrícola orientada al autoconsumo, que con tecnologías precarias causa un daño ecológico irreversible. Las diversas altitudes y el relieve irregular de la zona han influido en que, dentro de una misma área, existan zonas con diferentes climas: cálido, templado, templado frío y frío. En este departamento se hablan cinco idiomas, los cuales son: quiché, español, ixil, uspanteco y el sacapulteco.

### **a. Historia**

Según anota el Diccionario Geográfico de Guatemala, la palabra quiché se compone de las voces qui = muchos; ché = árboles, o de quiché, quechelau, que significa el bosque. El territorio fue habitado por el gran Reino Quiché; su capital y principal ciudad, Gumarcaj, estaba ubicada cerca de la actual cabecera departamental. Las crónicas indígenas indican que cuando la cifra de pobladores

creció se vio en la necesidad de asentar nuevas poblaciones en el lugar geográfico denominado Chi-Quix-Ché.

Durante el período colonial formó parte de las provincias de Totonicapán o Huehuetenango y de Sololá o Atitán. En el artículo 2do. del Decreto 63 de la Asamblea Constituyente del Estado de Guatemala, promulgado el 27 de octubre de 1825, se concedió el título y denominación de villa a la cabecera departamental y por Acuerdo Gubernativo del 26 de noviembre de 1924 se elevó a categoría de ciudad a dicha población.

El párroco de Santo Tomás Chichicastenango, Fray Francisco Ximénes, llegó a ese pueblo en 1688. Este religioso recogió y transcribió, a principios del siglo XVIII, el máximo texto de la literatura indígena que es el Popol Vuh, el libro sagrado de los quichés, conocido también como Manuscrito de Chichicastenango. Desde la época prehispánica, Quiché ha sido, junto con otros departamentos del nor-occidente del país, de los que tiene mayor número de habitantes.

## **b. Inversiones**

Una gran parte de los habitantes de este departamento han invertido sus fondos con el ánimo de obtener beneficios futuros en las siguientes actividades lucrativas:

### **i) Producción agrícola**

La agricultura ha sido un de los principales renglones en la vida de sus habitantes, pues la variedad de climas, aunado a los ríos que corren por su territorio, contribuyen a que su producción sea variada y abundante, siendo sus principales productos el maíz, trigo, frijol, patatas, habas, arvejas, y en menor escala café, caña de azúcar, arroz y tabaco.

**ii) Producción pecuaria**

En casi todos los municipios existen crianza de ganado vacuno, caballar, porcino, lanar y cabruno. Este último se encuentra principalmente en las zonas de clima más frío.

**iii) Producción de sal**

Algo muy importante que es necesario resaltar, es la producción de sal gema o de piedra, que los indígenas de Sacapulas extraen de las minas.

**iv) Producción artesanal**

En lo que se refiere a la producción artesanal, en el departamento de El Quiché sobresale la gran variedad de trajes típicos que identifican a cada municipio, pues en todos ellos se teje el algodón y en algunos, especialmente en San Pedro Jocopilas se teje el algodón y la lana. Aunque todos los trajes del departamento son muy vistosos, hay algunos que son más conocidos dentro y fuera del país, como los de Chichicastenango, Nebaj, Chajul, Sacapulas, Joyabaj, etc. Por otra parte, la pirotecnia juega un papel muy importante, especialmente en sus ceremonias religiosas y otras actividades sociales de cualquier índole, por lo que su producción se lleva a cabo en diez municipios. Otras artesanías de importancia son: cerámica tradicional, muebles de madera, productos de cuero, artículos de hierro, joyería, instrumentos musicales, materiales de construcción, jícaras y guacales, máscaras y muchas cosas distintas (redes de pescar, morrales, etc.).

**v) Prestación de servicios**

Es necesario resaltar que actualmente en el departamento de El Quiché, existen muchas personas que se dedican a la prestación de servicios, tanto en la cabecera departamental como en sus municipios. Entre ellos se identifica la comercialización de una amplia gama de productos, tales como agrícolas, veterinarios, repuestos para automóviles, productos básicos de consumo humano, etc.

También se encuentran locales que se dedican a la actividad de reparación de vehículos, motocicletas, televisores, etc. Además se observan algunos habitantes dedicados a la hotelería.

## **2. Municipio de Joyabaj**

Los datos referente a este municipio fueron tomados del informe de E.P.S. del Administrador de Empresas De León Ajcuc, P. A. (bibliografía No. 10). A Joyabaj se le considera como uno de los municipios de mayor desarrollo en el departamento de El Quiché y como una puerta al comercio; debido a las diferentes actividades económicas que se realizan en dicha región.

Se encuentra ubicado a 216 kilómetros de la ciudad capital y a 52 kilómetros de la cabecera de Santa Cruz del Quiché. Tiene una extensión aproximada de 232 kilómetros cuadrados. Anteriormente tenía una extensión de 304 kilómetros cuadrados, incluyendo el Municipio de Pachalúm que ocupa 72 kilómetros cuadrados, el cual se independizó de Joyabaj en el año 1,985.

Limita al norte con Zacualpa y San Andrés Sajcabajá, departamento de Quiché; al este con Pachalúm departamento del Quiché, Cubulco y Granados, departamento de Alta Verapaz; al sur con San Juan Sacatepéquez, departamento de Guatemala; Tecpán Guatemala, Santa Apolonia, San José Poaquil y San Martín Jilótepeque, del departamento de Chimaltenango; al este con Zacualpa, Chiché y Chichicastenango, departamento del Quiché.

Este municipio se encuentra a una elevación de 1,433.41 Mts. Sobre el nivel del mar; latitud 14 grados, 59 minutos y 35 segundos; longitud 90 grados, 48 minutos y 26 segundos. La cabecera del municipio se ubica en la sierra de Chuacús entre los ríos Chiquito y El Arco.

Jurisdiccionalmente Joyabaj está integrado actualmente por la cabecera municipal con categoría de Villa, por acuerdo gubernativo del 16 de abril de

1,928. Lo conforman las aldeas: la Comunidad, la Cruz de Palibatz, Choaquenún, la Estancia Pachilip, Quiacoj, Talaxcoc, Xechpup y Caquil.

Los caseríos que integran al municipio son los siguientes: Pericón Choacorrall, el Aguacate Choacorrall, Alconá Pajopop, Los Cimientos Choacorrall, Concepción Caquil, Cruz Chic, Chicotón, Chichop Los Llanos, Chijuc, Chixquina, Choraxay Panchúm, Choraxay II, Chosavic, Chuherjá, la Estanzuela Choacorrall, El Infiernito, Los Llanos, Mucaj, Raxanep, Chuxil, Nimchaj, Nuevo Choraxaj, Pachilip Sector II, Pajopop Tunajá, Pajuyá, Patzulá, Pericón Chuaquenún, Piedras Blancas, el Portugués Choacorrall, Río Grande Los Llanos, Río Grande Pachilip, San José Choacorrall, San Juan de Los Llanos, Santa Elena Chichop, Tres Cruces Tzajmá, Xelabanquac Paxtup, Xeabaj, Xecnup y Xepepen. Además cuenta con los cantones siguientes: Choraxaj, Las Lomas, Las Lomas Choacorrall, Parlaché, El Temal, Tzitzil II, Quiacoj. Y por último tiene los parajes: Xeabaj, Tzalam III, Centro El Temal, Tzitzil I Xeabaj y Xeabaj Pamux.

Por la ubicación geográfica del municipio, tiene una temperatura climática media al año entre 18 y 24 grados centígrados; siendo ésta la razón por la cual el clima es generalmente templado; acentuándose el calor durante los meses de marzo y abril, pero sin llegar a ser sofocante.

#### **a. Historia**

El nombre de Joyabaj se deriva de la palabra Xol-abaj, que en idioma quiché significa entre piedras; (Xol entre y abaj piedra). De los datos registrados acerca del pasado de Joyabaj durante el período colonial, (después de 1492), Fray Antonio de Remesal, en su obra Historia General de las Indias Occidentales, describe que los padres dominicos del convento de la sierra de Sacapulas, cumpliendo instrucciones del licenciado Pedro Ramírez de Quiñones, por el año de 1549, procedieron a formar los pueblos de indios o reducciones, entre ellos el de Santa María Xoyabah. El cronista Antonio de Fuentes y Guzmán, anotó en la Recordación Florida, que alrededor de 1690, Joyabah pertenecía al entonces

Corregimiento de Tecpán Atitán, dentro de la vicaria de Santa Cruz del Quiché, a cargo de los dominicos y tenían una población de seiscientos sesenta habitantes. El arzobispo de Guatemala, Pedro Cortéz y Larraz, quien visitó el lugar en 1760, describió a Santa María Xoyabah como un lugar muy fértil, lo cual no se aprovechaba, ya que sus pobladores solamente sembraban maíz, frijol y producían poco ganado, con lo que no podía dejar de ser un pueblo pobre con muchas limitantes.

Alrededor del año 1800, Domingo Juarros escribió que Joyabah era curato del partido de Sololá, con dos pueblos anexos. De sus pobladores unos hablaban quiché y otros cakchiquel. El curato contaba con dos iglesias, once cofradías, 2063 feligreses, un valle y cinco haciendas. En el año 1806, se le conoció con el nombre de Asunción de Joyabaj, perteneciente a la Alcaldía Mayor de Sololá. Al establecerse el departamento del Quiché por Decreto 72 del 12 de agosto de 1872, Joyabaj se mencionó en el mismo como municipio del nuevo departamento.

## **b. Inversiones**

Los habitantes de este municipio invierten en varias actividades lucrativas, con el fin de satisfacer sus necesidades básicas de subsistencia; las cuales se describen a continuación.

### **i) Producción agrícola**

Entre los principales cultivos que fortalecen la economía de este municipio se puede mencionar el maíz, frijol, y caña de azúcar. Entre los cultivos secundarios está el maicillo, yuca, camote, sorgo, frutas y hortalizas como: el tomate, cebolla, papa, rábano, arveja china, repollo, entre otros.

La producción se destina principalmente para el consumo local y algunos excedentes se comercializan en los mercados circunvecinos. Excepto la arveja china, que por lo regular, se cultiva con fines de exportación.

**ii) Producción pecuaria**

La inversión pecuaria se fundamenta en la crianza de ganado vacuno de raza criolla con cruces de ganado de carne y ganado lechero; así como ganado porcino y crianza de aves criollas. Ultimamente se han establecido varias granjas destinadas a la producción y comercialización de pollos de engorde y de gallinas ponedoras.

**iii) Producción artesanal**

El municipio de Joyabaj también produce y comercializa, tanto en el ámbito local como regional, trajes típicos, artículos de cuero, muebles de madera, cerámica tradicional; entre otros.

**iv) Prestación de servicios**

La prestación de servicios ha fortalecido en gran medida la economía del municipio de Joyabaj; ya que una parte de los habitantes se dedican a la comercialización de productos de diversa índole, entre los cuales se pueden mencionar los productos agropecuarios, productos veterinarios, repuestos, artículos farmacéuticos, productos de primera necesidad, etc. Por otro lado se encuentran personas involucradas en la actividad hotelera, en servicios médicos privados, en tareas de recreación; así como en el servicio de transporte terrestre con diversos destinos.

**c. Antecedentes históricos de los negocios agroveterinarios**

Los negocios agroveterinarios son establecimientos comerciales que compran y venden productos agrícolas (fungicidas, insecticidas, herbicidas, abonos químicos y orgánicos, etc.) y veterinarios (antibióticos, vitaminas, desparasitantes, etc.), con el fin de lograr un rendimiento sobre el monto invertido. Según información obtenida sobre este tipo de negocios, el más antiguo del municipio de Joyabaj, fue fundado en el año 1,992. El más reciente tiene aproximadamente dos años de funcionamiento. El negocio que goza de doce años de estar trabajando, es el que ha tenido un mayor desarrollo

económico, ya que el propietario actualmente no sólo distribuye productos agroveterinarios, sino también produce y comercializa plantas frutales, forestales, ornamentales y hortícolas, las cuales son distribuidas tanto en el ámbito local como regional.

Los propietarios de estas empresas tienen diversos niveles académicos, desde el nivel primario, hasta el nivel medio completo. Actualmente han desarrollado económicamente sus negocios a través de conocimientos empíricos. Pues algunos de ellos trabajan en actividades agrícolas y esto los motivó a comercializar este tipo de productos; mientras que otros fueron influenciados a incorporarse a la actividad agroveterinaria por la falta de empleo, tanto en el medio local como regional.

Hace aproximadamente una década y media no se disponía de productos agroveterinarios en el municipio. Los pobladores adquirían estas mercancías viajando a la cabecera departamental de El Quiché; donde se obtenía a un costo superior. Todos los negocios agroveterinarios son de propiedad unipersonal y es el propietario quien realiza las operaciones financieras, comerciales, operativas y administrativas. Para los registros contables del negocio, contratan los servicios de contadores que trabajan por cuenta propia; quienes también realizan los pagos de los impuestos respectivos.

Algunos propietarios agroveterinarios ven oportunidades de expansión en las actividades lucrativas que ejecutan; ya que una considerable proporción de habitantes de la localidad, se dedica a la tarea agrícola, como también a lo pecuario. Además observan un crecimiento acelerado en relación con el número de pobladores.



### **CAPITULO III**

#### **SITUACION ACTUAL**

En este capítulo se describe la información obtenida por medio de la investigación aplicada a los cuatro propietarios de negocios (que representa el total) dedicados a la distribución de productos agroveterinarios en el municipio de Joyabaj, del departamento de El Quiché. Como fue indicado anteriormente, se consideraron únicamente a los empresarios que operan legalmente en el territorio mencionado; debido a que las exigencias fiscales obligan ciertos registros monetarios que son relevantes para darle el carácter técnico a este estudio, por su utilización.

El fin primordial de este segmento es dar a conocer la situación prevaeciente, en cuanto al procedimiento que los entrevistados ejecutan, para elaborar y aplicar los diversos instrumentos existentes, para la administración efectiva de las finanzas personales y que facilitan el desarrollo de inversiones.

Por la naturaleza del tema en estudio y con la intención de facilitar el alcance de los hallazgos, se presenta la información en varios segmentos, la cual se estructuró con base a las preguntas planteadas en la guía de entrevista incluida como anexo 1. A petición de las personas indagadas, se utiliza el sistema alfabético (A, B, C, D) para identificar a cada una de ellas. Este criterio prevalecerá en el resto del contenido del presente documento con fines de diferenciación.

#### **A. PRINCIPAL FUENTE DE INGRESOS**

Según los datos recolectados, los cuatro propietarios de negocios investigados comentan que la actividad más relevante que les genera sus ingresos monetarios es la tarea agroveterinaria que atienden. Estas personas dependen básicamente de sus entradas de dinero, producido por la comercialización de productos agrícolas y veterinarios para satisfacer sus necesidades elementales. Además de

la distribución de insumos agrarios y pecuarios, como actividad secundaria, uno de ellos (propietario A) cultiva plantas hortícolas, frutales, forestales y ornamentales; y otro (empresario B) se dedica también a la producción y comercialización de ganado bovino. Los ingresos monetarios que en promedio obtienen mensualmente, se detalla en el cuadro 1.

**Cuadro 1: Monto promedio de ingresos mensuales**

Descripción	Empresario			
	A	B	C	D
1. Ingresos generados por el negocio, libre de impuestos.	Q2,800.00	Q1,500.00	Q1,200.00	Q1,200.00
2. Ingreso por venta de plantas frutales, ornamentales, forestales y hortícolas.	Q2,000.00	Q0.00	Q0.00	Q0.00
3. Ingreso obtenido por la producción y comercialización de ganado bovino.	Q0.00	Q1,400.00	Q0.00	Q0.00
<b>Total ingreso promedio mensual</b>	<b>Q4,800.00</b>	<b>Q2,900.00</b>	<b>Q1,200.00</b>	<b>Q1,200.00</b>

Fuente: Elaboración propia con base a datos recolectados en junio de 2004.

Se determinó también que los cuatro negocios agroveterinarios son administrados por sus mismos dueños; por lo tanto se puede argumentar que estas personas son autoempleados; pues no confían en nadie para hacer las actividades de la empresa como ellos lo desean.

## **B. DECLARACION FISCAL DEL NEGOCIO**

Al cuestionar respecto a la declaración de los movimientos de dinero del negocio al fisco, se encontró que las cuatro personas objeto de estudio tratan de cumplir con los lineamientos legales relacionados a este tema. Cooperan con ello porque reconocen que es un deber del negociante, y que el monto pagado e invertido apropiadamente por los gobernantes en infraestructura, contribuye al desarrollo del país.

En cuanto al tipo de impuestos que pagan, los propietarios A y B manifestaron que se refiere al impuesto al valor agregado (I.V.A.) y al impuesto sobre la renta (I.S.R.), y los otros dos desconocen los tipos de tributos que desembolsan, pues

le han asignado esta tarea al contador, reconociendo únicamente que se cancela. El monto de efectivo anual que cada uno declara al fisco, se aprecia en el cuadro 2.

**Cuadro 2: Monto de efectivo declarado anualmente al fisco**

Descripción	Empresario			
	A	B	C	D
Monto pagado en concepto de impuestos	Q15,630.00	Q12,740.00	Q13,700.00	Q10,220.00

Fuente: Elaboración propia con base a datos recolectados en junio de 2004.

El cuadro 2 refleja que las personas objeto de estudio solamente conocen la cantidad total que pagan de obligación fiscal, no prestan importancia al monto específico que corresponde al impuesto sobre la renta (I.S.R.), ley del impuesto al valor agregado (I.V.A.), y la ley del impuesto extraordinario y temporal de apoyo a los acuerdos de paz (I.E.T.A.A.P), que corresponden a los tipos de impuestos básicos que pagan las empresas de este ramo. Además no mencionaron el impuesto único sobre el inmueble (I.U.S.I.) que se paga por los bienes inmuebles (terrenos, construcciones, etc.) del negocio y de propiedad personal. También desconocen el procedimiento utilizado para calcular cada uno de ellos, puesto que es el contador, quien trabaja por cuenta propia, el encargado de ello y quien realiza los trámites de pago.

Por tanto, se puede aludir que los propietarios investigados no tienen idea de las ventajas impositivas básicas que concede la legislación fiscal, como el gastar todo lo que legalmente se pueda de los ingresos que se obtiene, y tributar sobre lo que ha quedado. Asimismo, el pago de un monto legal y razonable de impuesto, de acuerdo al tamaño del negocio, puede convertirse en fortaleza cuando se desea adquirir financiamiento para desarrollar el negocio agroveterinario; pues es considerado por los proveedores de préstamos y créditos.

Por otra parte, el total de los entrevistados tiene registrado sus negocios bajo la clasificación de pequeños contribuyentes, porque el monto de ventas anuales no exceden los Q60,000.00 (artículo 47, ley del I.V.A). Argumentan que los impuestos se calculan con relación a las facturas de compras y ventas. El entrevistado A se preocupa en reducir impuestos; lo hace tratando de incluir las facturas de toda compra que realiza cuando son solicitados por el encargado de la contabilidad.

### C. RENDIMIENTO DE LA INVERSION AGROVETERINARIA

El rendimiento que han obtenido de sus inversiones los cuatro empresarios agroveterinarios analizados, según los datos financieros proporcionados, se evidencia en el cuadro 3, el cual se presenta a continuación.

**Cuadro 3: Rendimiento de las inversiones agroveterinarias**

Descripción	Agroveterinario			
	A	B	C	D
1. Monto en quetzales invertidos en mercaderías y otros bienes del negocio agroveterinario actualmente.	350,000.00	180,000.00	165,000.00	145,000.00
2. Utilidades después de impuestos anuales.	33,600.00	18,000.00	14,400.00	14,400.00
3. Rendimiento de la inversión agroveterinaria anual (fila 2 / fila 1).	9.60%	10.00%	8.73%	9.93%
4. Tasa anual promedio ponderada de operaciones pasivas del banco G & T Continental (ver anexo 2).	7.18%	7.18%	7.18%	7.18%

Fuente: Elaboración propia con base a datos recolectados en junio de 2004.

El cuadro 3 muestra el rendimiento que actualmente están obteniendo los propietarios investigados. El empresario A, con una inversión de Q350,000.00 (fila 1), alcanza utilidades netas anuales que ascienden a Q33,600.00 (fila 2), de lo cual logra un rendimiento anual del 9.60% (fila 3), que es superior en pequeña proporción al 7.18% (fila 4), que representa la tasa más atractiva y es reconocida anualmente por el Banco G y T Continental, que opera en el municipio de Joyabaj, al depositar a plazos la misma cantidad invertida (ver anexo 2). Pero es inferior, comparado con otras inversiones, como el engorde de un lote de 1,000 pollos, que según lo investigado con productores del sector, ofrece el 21.48%; ya que el costo de producir dicha cantidad de aves es de Q18,925.00 dando como

utilidad después de impuestos Q4,066.69, en tan solo 7 semanas (ver anexo 3). Por tanto, con los Q350,000.00 podrá mantener aproximadamente 18 lotes ( $Q350,000.00 / Q18,925.00 = 18.49$ ) y obtener beneficios netos por ello de Q73,200.42 (18 lotes \* Q4,066.69 de ganancia neta = Q73,200.42), que equiparado con las utilidades actuales por el mismo monto (33,600.00), es mucho mayor. Similar situación presentan los agroveterinarios B, C y D, pues el rendimiento de sus inversiones (10.00%, 8.73% y 9.93%) respectivamente (fila 3) son excesivos al monto más atractivo ofrecido por el banco mencionado 7.18% (ver anexo 2); pero menores en relación a otras inversiones pecuarias, como lo referido. Lo anterior permite concretar que los propietarios agroveterinarios no están aprovechando eficientemente el monto de efectivo invertido en inventarios de mercaderías y otros bienes del negocio. Este inconveniente refleja que los empresarios analizados no están controlando sus recursos económicos apropiadamente, lo cual les impide un rendimiento razonable de sus inversiones; para aventajar esto, podrían contribuir específicamente la planeación financiera personal y el presupuesto de efectivo.

Por otro lado, se estableció que los propietarios objeto de estudio consideran que es posible incrementar las utilidades dinerarias actuales del negocio, mediante la obtención de más dinero para comprar más productos, vender más de lo que normalmente se vende, invirtiendo más efectivo en el negocio. Ninguno mencionó que el acrecentamiento de los beneficios monetarios puede lograrse mediante la eficiente administración del dinero, que es lo fundamental en este tipo de actividad. Pues más dinero no solventa los problemas financieros cuando no se maneja apropiadamente.

#### **D. PERDIDA DE OPORTUNIDADES COMERCIALES**

Los datos proporcionados por la investigación aplicada, evidencia que los cuatro empresarios cuestionados han perdido oportunidades de negocio. Manifestaron que la falta de aprovechamiento se debe mayormente, por la escasa

disponibilidad de dinero en el momento en que identifican conveniencias comerciales. El propietario A relató que recientemente dejó de ganar Q700.00 aproximadamente, pues por la falta de dinero, no adquirió ciertos galones de fungicida que estaban a precios cómodos, solamente por una semana. Considera que hubiera tenido la cantidad mencionada de utilidades, por el bajo costo con que le ofrecieron dicho producto.

### **E. CREACION Y DESARROLLO DE INVERSIONES AGROVETERINARIAS**

Luego de indagar a los cuatro dueños de negocios que distribuyen productos agroveterinarios, con relación al origen del efectivo con que iniciaron sus empresas, se encontró que el A y el B lo crearon utilizando dinero logrado mediante ahorros y venta de algunos bienes (terrenos...); es decir, con dinero propio. Los otros dos, C y D, lo hicieron a través de préstamos bancarios y a otras personas conocidas.

La forma con que manejó el dinero que tenía disponible cada persona estudiada, para iniciar la tarea lucrativa que practica actualmente, se perfila en el cuadro 4; donde se muestra que los cuatro propietarios agroveterinarios administraron empíricamente sus recursos económicos al momento de crear el negocio; esto porque únicamente se dedicaron a distribuir la suma de dinero que tenían disponible para la compra de productos a comercializar, descuidando detallar el monto que consumiría cada actividad involucrada para poner en marcha este proceso. No se consideró minuciosamente los egresos fijos de dinero (renta del local, sueldos, etc.), erogaciones monetarias variables (costo de transporte del producto, energía eléctrica, entre otros), para lo cual podrían contribuir el plan financiero y presupuesto personal, específicamente.

En cuanto al desarrollo monetario de las inversiones, los cuatro empresarios objeto de estudio consideran que sus negocios han crecido económicamente desde que lo crearon hasta la fecha; debido a que el monto dinerario invertido actualmente en el mismo, es mucho mayor al inicial; además, el número de

productos que distribuyen ha tenido un aumento en los últimos años. La forma en que manejan el dinero disponible para desarrollar financieramente las empresas, también lo hacen basados en el empirismo; ya que se enfocan en invertir en más productos para surtir mejor la tienda, destinar dinero para agrandar el local comercial o construir bodegas, acumular efectivo para crear otra tienda en el mismo municipio o en otro.

**Cuadro 4: Manejo del efectivo al momento de emprender los negocios**

Descripción	Agroveterinario			
	A	B	C	D
1. Año que fue creado el negocio	1,992	2,000	1,998	2,002
2. Inversión inicial del negocio.	Q75,000.00	Q72,500.00	Q80,000.00	Q65,000.00
3. Procedimiento utilizado para manejar el efectivo disponible al iniciar el negocio.	<p>Los Q75,000.00 de inversión inicial, lo manejó así:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Apartó Q10,000.00 para cubrir pago de renta y salario de un empleado durante los primeros meses.</li> <li>- Mantuvo Q8,000.00 para cubrir cualquier gasto inesperado o eventualidad.</li> <li>- Utilizó Q12,000.00 para comprar abono químico.</li> <li>- Con los restantes Q45,000.00 compró productos agrícolas y veterinarios adquiriendo como mínimo 3 unidades de cada presentación.</li> </ul>	<p>Los Q72,500.00 los administró de la siguiente manera:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Utilizó Q10,000.00 para comprar abono químico.</li> <li>- Destinó Q8,000.00 para obtener concentrado.</li> <li>- Compró Q25,000.00 de productos agrícolas.</li> <li>- Los Q29,500.00 sobrantes fueron aprovechados para comerciar bienes pecuarios.</li> </ul>	<p>Este empresario operó los Q80,000.00 como sigue:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Con Q45,000.00 adquirió productos agrícolas, incluyendo abono químico.</li> <li>- Q30,000.00 fueron destinados para la compra de productos veterinarios.</li> <li>- Para gastos imprevistos fue utilizado los restantes Q5,000.00</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El monto de Q65,000.00 fue manejado de la siguiente forma:</li> <li>- En la primera fase se compró únicamente productos agrícolas y veterinarios, utilizando para ello Q35,000.00.</li> <li>- En la segunda fase que fue ejecutada un mes después, comercializó abono químico y concentrado, haciendo uso de los restantes Q30,000.00</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia con base a datos recolectados en junio de 2004.

Lo anterior evidencia que se descuidan aspectos importantes como destinar dinero para obtener beneficios en bienes de mayor rotación (más vendibles), o en otros que generen ingresos significativos; incrementar sus inversiones en época de invierno por ser la temporada en que la demanda de los productos agrícolas se acrecienta; estimular el uso de concentrados en la producción pecuaria en temporadas secas, entre otros; que podrían incrementar los

beneficios a niveles razonables. En fin, lo referido con anterioridad muestra que no prestan importancia a las herramientas financieras de planeación y control de efectivo, para facilitar el logro del crecimiento empresarial.

También se estableció que la totalidad de personas investigadas consideran que el dinero que les ingresa por el negocio, no es suficiente para cubrir sus necesidades de subsistencia de manera satisfactoria, esto porque cada día se ven obligados a gastar más de lo normal, por el incremento constante de los precios de los productos que consumen. Por tanto, la única alternativa que consideran apropiada para expandir económicamente la tienda agroveterinaria de manera inmediata, es el préstamo bancario; o en su caso, los excedentes de dinero que se lograrían con la eficiente administración financiera personal.

#### **F. PROCEDIMIENTO UTILIZADO PARA ALCANZAR METAS ECONOMICAS**

El modo empleado por las personas objeto de análisis, para alcanzar metas que involucran montos considerables de dinero, se establece en el cuadro 5; en el cual se observa, que los propietarios agroveterinarios establecen sus procedimientos para lograr metas acordes al punto de vista personal. La forma utilizada en cierta medida guía sus acciones, pero no de manera apropiada; ya que para darle cumplimiento a aspiraciones que involucran un monto significativo de dinero, es muy útil la aplicación de la planeación financiera personal, que indica un procedimiento tecnificado para llevar a cabo estas tareas, que inicia con la identificación de la meta; recolección de información, para identificar diversas opciones; análisis de la información para evaluar cada opción que está al alcance; elaboración de un plan, que ayuda a conformar un programa de actividades a ejecutar, para lograr más fácilmente el propósito; y culmina con la aplicación del plan elegido y su revisión, con el fin de adaptarlo a la circunstancia y corregirlo.

Todos los pasos referidos contribuyen al uso racional del efectivo y prevén egresos monetarios y esfuerzos innecesarios; lo cual no es considerado por las



personas objeto de análisis y que se evidencia con la información perfilada en el cuadro 5. Además el procedimiento que en la actualidad se utiliza para lograr fines económicos no es estructurado por escrito; sólo de manera mental. Consideran que no es necesario hacerlo en papel, por la sencillez que los caracteriza.

**Cuadro 5: Procedimiento aplicado para lograr metas financieras**

<b>Empresario A</b>	<b>Empresario B</b>	<b>Empresario C</b>	<b>Empresario D</b>
Para la compra de un terreno realizó las siguientes acciones: - Identificó la meta financiera: compra de un terreno para construir una bodega. - Determinó la cantidad aproximada de dinero que necesitaba para lograr la meta: Q60,000.00. - Estableció el efectivo que tenía disponible para ejecutar la meta: Q35,000.00 - Calculó la cantidad de dinero a completar para adquirir el terreno: Q25,000.00. (Q60,000.00-Q35,000.00) - Al reunir los Q60,000.00 en un año aproximadamente, efectuó la compra del terreno y así cumplió su meta económica.	La compra del último terreno lo ejecutó como sigue: - Le ofrecieron un terreno en Q35,000.00 y le interesó. - Tenía disponible Q15,000.00. - Prestó a un familiar Q15,000.00. - Mediante la venta de algunos bienes obtuvo Q5,000.00. - Al tener en su poder los Q35,000.00, realizó la compra.	Para adquirir un vehículo procedió de la siguiente manera: - Decidió comprar un vehículo de Q40,000.00. - Mediante ahorros, logró acumular Q3,000.00. - Obtuvo Q35,000.00 por la venta de una fracción de terreno. - A través de la venta de algunos bienes consiguió Q4,000.00, de los cuales utilizó la mitad (Q2,000.00) para ajustar los Q40,000.00, y los restantes Q2,000.00 fue gastado para darle servicio al momento de comprarlo.	Este propietario para la adquisición de una motocicleta, actuó de la forma que a continuación se menciona: - investigó el precio de tres motos usadas. - La que llenaba sus expectativas tenía un precio de Q14,000.00. - Vendió un terreno en Q20,000.00 y la compró. - Los restantes Q6,000.00 fueron utilizados para cubrir otras necesidades del negocio (pago de renta, luz, etc.).

Fuente: Elaboración propia con base a datos recolectados en junio de 2004.

## **G. DETERMINACION DE INGRESOS Y EGRESOS FUTUROS DE DINERO**

El procedimiento que utilizan los propietarios analizados para elaborar sus presupuestos personales, no proporciona una idea clara del sobrante o faltante de dinero; debido a que los preparan sin detallar cada rubro que generalmente conforman la estructura mínima del mismo, siendo ellos: fuente de ingresos, gastos fijos (pago de renta, cuotas de préstamos, etc.), gastos variables (ropa, transporte, etc.).

Por otro lado, aplican esta herramienta eventualmente y en ocasiones incurren en gastos que superan sus ingresos. Este proceder para calcular sus ingresos y salidas de efectivo, no sólo lo realizan basándose en la experiencia, sino también lo efectúan con mayor frecuencia de manera mental, rara vez los elaboran por escrito.

Además, tiene importancia resaltar que la elaboración y aplicación de presupuestos técnicamente estructurados facilita la administración del efectivo, y contribuye a que se cumplan las metas financieras sin mayores dificultades. Para que este instrumento sea beneficioso, debe ser elaborado sin dirigir la atención únicamente en establecer la cantidad de ingresos y egresos de dinero; sino también es necesario comparar las cantidades presupuestadas con las reales y analizar las variaciones obtenidas, para tomar decisiones correctivas adecuadas y oportunas, lo cual no es considerado por los propietarios agroveterinarios.

Adicionalmente esta herramienta de administración y control permite determinar si en el período presupuestado hay necesidad de requerir financiamiento. El formato que regularmente aplican estas personas objeto de estudio, para inspeccionar las entradas y salidas dinerarias en cierto periodo de tiempo, se muestra en el cuadro 6.

La simple estructura aplicada por cada dueño de negocios y mostrada en el cuadro 6, especifica las fuentes de ingreso que se tiene, pero descarta el destino preciso que dará cada propietario agroveterinario al dinero. Para que el presupuesto genere resultados satisfactorios en el control de los recursos económicos, debe incluir cada una de las actividades que originan entradas de efectivo, así como clasificar cada evento que provoque el uso de ello (gastos fijos y variables) de manera específica, para lograr un patrón de origen y gasto de dinero, que facilite la vigilancia de las decisiones financieras vinculadas con el consumo e inversiones.

**Cuadro 6: Presupuesto para el mes de junio de 2004**

Descripción	Cantidad en Q
<b>Empresario A</b>	
Ingresos estimados del mes (Q2,800.00 por ingresos del negocio + Q2,000.00 por venta de plantas frutales, ornamentales, forestales, etc.)	Q4,800.00
(-) Egresos (gastos del hogar Q3,000 y Q800.00 para imprevistos)	Q3,800.00
Excedente de efectivo del mes (Q4,800.00 – Q3,800.00 = Q1,000.00)	Q1,000.00
<b>Empresario B</b>	
Ingresos calculados del mes (Q1,500.00 por ingresos del negocio + Q1,400.00 por comercializar ganado = Q2,900.00)	Q2,900.00
(-) Egresos (gasta el 50% de sus ingresos con su familia: Q2,900.00 * 0.50 = Q1,450.00)	Q1,450.00
Excedente de efectivo del mes (Q2,900.00 – Q1,450.00)	Q1,450.00
<b>Empresario C</b>	
Ingresos pronosticados del mes originados por el negocio.	Q1,200.00
(-) Egresos mensuales (equivalen el 70% de lo que ingresa. Q1,200.00 * 0.70 = Q840.00)	Q840.00
Excedente de efectivo del mes (Q1,200.00 – Q840.00 = Q360.00)	Q360.00
<b>Empresario D</b>	
Ingresos proyectados del mes originados por el negocio agroveterinario	Q1,200.00
(-) Egresos mensuales (gastos del hogar Q800.00 + colegiaturas Q250.00 = Q1,050.00)	Q1,050.00
Excedente de efectivo durante el mes (Q1,200.00 – Q1,050.00 = Q150.00)	Q150.00

Fuente: Elaboración propia con base a datos recolectados en junio de 2004.

## H. BIENES PROPIOS Y DEUDAS FINANCIERAS

Según los resultados obtenidos, se encontró que los cuatro entrevistados desconocen el monto monetario total de los bienes propios y lo que deben en su totalidad. Por lo tanto, se evidencia que desconocen la herramienta que utilizan las personas con disciplina financiera para ejecutar esta actividad, conocida como estado de valor neto. Su aplicación sería de gran utilidad; ya que los empresarios agroveterinarios constantemente adquieren bienes y contraen obligaciones, y esto hace que en determinado momento la suma de los activos (bienes propios) y pasivos (obligaciones) se incremente o disminuya. En consecuencia, es imprescindible elaborar constantemente, mínimo cada año, un inventario de la situación financiera, para conocer lo que verdaderamente es propio y lo que pertenece a otras personas o instituciones, y así tomar decisiones convenientes. La utilización de este instrumento también contribuye a determinar el progreso financiero, comparando cuantitativamente los movimientos de dinero hechos con los bienes del año más reciente, en relación con el anterior.

Al solicitarles que mencionaran sus bienes y sus deudas con sus respectivos valores dinerarios de manera detallada, indicaron lo que se aprecia en el cuadro 7.

**Cuadro 7: Valores de los bienes propios (activos) y ajenos (pasivos)**

Descripción	Cantidad en Q
<b>Empresario A</b>	
<i>Bienes propios:</i>	
Mercaderías y bienes del negocio	Q350,000.00
Casa	Q150,000.00
Terrenos	Q130,000.00
Vehículo	Q60,000.00
Total bienes propios	Q690,000.00
<i>Deudas Financieras:</i>	
Préstamo bancario	Q30,000.00
Total deuda	Q30,000.00
<b>Empresario B</b>	
<i>Bienes propios:</i>	
Mercaderías y bienes del negocio	Q180,000.00
Terrenos	Q120,000.00
Casa	Q100,000.00
Vehículo	Q40,000.00
Total bienes propios	Q440,000.00
<i>Deudas Financieras:</i>	
Préstamo a familiar	Q15,000.00
Total deuda	Q15,000.00
<b>Empresario C</b>	
<i>Bienes propios:</i>	
Mercaderías y bienes del negocio	Q165,000.00
Casa	Q110,000.00
Terrenos	Q150,000.00
Total bienes propios	Q425,000.00
<i>Deudas Financieras:</i>	
No tiene	Q00.00
<b>Empresario D</b>	
<i>Bienes propios:</i>	
Mercaderías y bienes del negocio	Q145,000.00
Casa	Q130,000.00
Terrenos	Q125,000.00
Total bienes propios	Q400,000.00
<i>Deudas Financieras:</i>	
No tiene	Q00.00

Fuente: Elaboración propia con base a datos recolectados en junio de 2004.

En el cuadro anterior se puede observar que los propietarios agroveterinarios únicamente listaron los bienes propios que tienen valores monetarios considerables (negocios, terrenos, vehículos y casas) y no mencionaron las otras pertenencias que también representan dinero, tales como los muebles y aparatos

del hogar, efectivo disponible, etc. Respecto a las deudas financieras, por si existieran, debe incluirse los adeudos por tarjeta de crédito, los créditos cedido por los proveedores, entre otros.

Por otro lado, manifestaron que han enfrentado atrasos en el pago de sus deudas a los proveedores, porque muchas veces se tiene proyectado vender cierta cantidad de mercancías para obtener efectivo y no se logra a tiempo, se espera a que los clientes cancelen sus cuentas y no se consigue oportunamente; es decir, la poca recuperación del dinero invertido en esos conceptos es lo que provoca el retardo del cumplimiento de dichas obligaciones financieras.

## **I. CONTROL DE CHEQUERAS**

A través de los datos recolectados por medio del estudio realizado, se puede exponer que los cuatro empresarios investigados hacen uso de chequeras, y ninguno aplica técnicamente el procedimiento para asegurar que los registros monetarios del banco y de la chequera que portan, estén de acuerdo sobre la cantidad de dinero en depósito. Lo anterior muestra que los propietarios dedicados a la distribución de productos agroveterinarios, carecen de conocimientos sólidos sobre el instrumento financiero denominado conciliación bancaria o balance de chequeras.

Para explicar las operaciones financieras que cada empresario ejecuta actualmente, con el estado de cuenta y los cheques cancelados que envía el banco cada mes, se utilizará como base únicamente el estado de cuenta bancaria del propietario A, el cual se describe en el cuadro 8. Pues la intención es determinar la forma en que practican sus cálculos y lo que tratan de lograr con ello.

El modo de proceder de los dueños de negocios agroveterinarios, con el estado de cuenta bancaria y los cheques enviados por el banco, se detalla en el cuadro 9.

**Cuadro 8: Estado de cuenta bancaria del empresario A, junio de 2004**

Fecha	Descripción	Débito	Crédito	Saldo
	Saldo anterior			Q35,000.00
05-06-04	Pago de cheque	Q3,000.00		Q32,000.00
07-06-04	Pago de cheque	Q7,000.00		Q25,000.00
09-06-04	Depósito monetario		Q12,000.00	Q37,000.00
10-06-04	Pago de cheque	Q13,000.00		Q24,000.00
14-06-04	Retiro en efectivo	Q2,000.00		Q22,000.00
29-06-04	Pago de cheque	Q9,000.00		<b>Q13,000.00</b>

Fuente: Elaboración propia con base a datos recolectados.

**Cuadro 9: Modo de analizar el estado de cuenta y los cheques cancelados**

Empresario A	Empresario B	Empresario C	Empresario D
Este empresario al recibir los cheques cancelados de parte del banco, compara las cantidades de los mismos con los que detalla el estado de cuenta, si concuerdan, los identifican con un signo de aceptación, de lo contrario, los aparta par hacerlo ver al banco. Luego determina la suma total de los cheques que no han sido cobrados, según su registro en la chequera, y hace sus cálculos para concretar si el saldo (que en el caso del cuadro 7 es de Q13,000.00) es suficiente para cubrir la cantidad pendiente de cobro.	Lo que hace este empresario agroveterinario es verificar que el saldo del estado de cuenta, que en este caso es representado en el cuadro 7 como Q13,000.00, alcance para cubrir los cheques, que según observe en el estado de cuenta y su registro, no han sido cobrados.	El dueño de negocio identificado como C, le preocupa solamente el observar el importe de dinero que tiene de saldo en el estado de cuenta bancaria (Q13,000.00 en el caso del cuadro 7), para tener el cuidado de no girar cheques que superen a esa cantidad.	Esta persona que se dedica a la distribución de productos agroveterinarios, suma el monto que especifica cada cheque cobrado, para conocer el importe total de dinero egresado por cheques en el mes. Seguidamente visualiza el saldo final del mes del estado de cuenta (que en el caso del cuadro 7 es de Q13,000.00), lo cual es anotado en su chequera, para no girar cheques que sobrepasen esa suma.

Fuente: Elaboración propia con base a datos recolectados en junio de 2004.

La información representada en el cuadro 9 refleja que las personas estudiadas no tratan apropiadamente a estos dos tipos de controles independientes (registro de la chequera y estado de cuenta bancaria). Esto porque los cuatro empresarios no le prestan importancia corroborar si los depósitos y los retiros están registrados correctamente; mientras que los propietarios B, C y D centran su interés únicamente en el saldo del estado de cuenta bancaria, para determinar si cubrirá las obligaciones financieras pendientes. Es imprescindible entonces que se conozca la forma de hacer apropiadamente un balance de chequeras, para

tener mejor control del dinero y para asegurar que los datos del banco sean correctos.

### **J. MANEJO DE AHORROS MONETARIOS**

Los datos recolectados reflejan que solamente el empresario A tiene aproximadamente Q4,200.00 ahorrado en una agencia bancaria, con la finalidad de cubrir eventualidades; este monto es producto de más o menos 11 meses. Además, se constató que sólo se interesa de la liquidez propuesta por el banco de los instrumentos de ahorro, ya que se preocupa en enterarse si es posible disponer del dinero acumulado cuando se necesite, sin indicar exactamente en que momento. Esto demuestra que no evalúa los aspectos básicos que caracterizan a los medios de ahorro, entre los cuales están la tasa de interés bancaria de operaciones pasivas, las barreras de entrada y salida, entre otros. También se pudo notar que no elabora planes que le permita controlar de mejor manera sus ahorros. Los propietarios B, C y D no tienen reservado efectivo; debido a que sus ingresos son insuficientes.

La información anterior, reafirma que los propietarios agroveterinarios no tienen un control eficiente de sus recursos financieros. Esto porque de acuerdo al presupuesto que perfiló cada uno de ellos en el cuadro 6, el empresario A tiene un sobrante de efectivo mensual de Q1,000.00, el B Q1,450.00, el C Q360.00 y el D Q150.00; pero resulta que los últimos tres dueños de negocios no tienen ahorrado el sobrante de dinero de cada mes, lo cual sin lugar a dudas, ha sido gastado sin inspección alguna.

En el caso del empresario A, el control sobre sus recursos económicos no es óptimo; pues según sus excesos de efectivo registrados, debería tener ahorrado Q11,000.00 en los once meses (11 meses \* Q1,000.00); por tanto se desconoce el destino de la considerable suma de Q6,800.00 (Q11,000.00 – Q4,200.00 = Q6,800.00).

## K. EMPLEO DEL CREDITO

La información recabada permite establecer que los cuatro empresarios agroveterinarios entrevistados han obtenido crédito, que fue utilizado para comprar productos del negocio, así como para bienes personales. La totalidad de personas estudiadas hacen uso del crédito comercial; ya que han aprovechado financiar sus compras mediante sus proveedores. El empresario A también ha adquirido el crédito cedido por un banco, a través de tarjeta de crédito.

Además se encontró que todos han tenido dificultades en el uso de este financiamiento, y la razón principal es el retardo de la obtención del dinero para cancelarlo en el momento oportuno; esto ha provocado el incumplimiento de sus obligaciones crediticias en el momento adecuado. En ciertas circunstancias han tenido rechazo, por parte de los proveedores, al solicitar un nuevo crédito. Por otro lado, se tiene que los cuatro propietarios agroveterinarios han pagado montos de dinero adicional, por atrasos en el cumplimiento de obligaciones crediticias, lo cual se aprecia en el cuadro 10, que se presenta a continuación.

**Cuadro 10: Erogaciones de efectivo innecesario debido a la administración ineficiente del crédito comercial**

Descripción	Agroveterinario			
	A	B	C	D
1. Monto solicitado en concepto de crédito.	Q20,000.00	Q6,000.00	Q4,500.00	Q8,600.00
2. Cantidad pagada adicionalmente por atraso.	Q200.00	Q300.00	Q360.00	Q150.00
3. Tiempo aproximado de retardo.	15 días	2 meses	2.5 meses	1 mes
4. Cargo de interés adicional por demora (fila 2 / fila 1)*100.	1.00%	5.00%	8.00%	1.74%
5. Motivo del uso del crédito.	Compra de producto agrícola y veterinario	Compra de producto agrícola	Compra de electrodoméstico	Compra de abono químico

Fuente: Elaboración propia con base a datos recolectados en junio de 2004.

El cuadro 10 refleja que los dueños de negocios agroveterinarios no manejan apropiadamente el crédito comercial; pues de los montos solicitados (fila 1) y con el tiempo de atraso mostrado en la fila 3, los ha obligado a pagar montos de



dinero adicionales (fila 2); por lo tanto, se ha desembolsado innecesariamente el porcentaje (%) indicado en la fila 4 por la compra de sus productos mostrado en la fila 5. Cabe resaltar que los propietarios A, B y D, pagaron la cantidad por demora como monto absoluto, no con relación a porcentajes. El empresario agroveterinario identificado como C canceló el importe adicional por tardanza equivalente al 8% de Q4,500.00 ( $Q4,500.00 * 0.08 = Q360.00$ ); es decir se le calculó con base al tanto por ciento.

Lo anterior permite exponer que los propietarios en estudio, no poseen conocimientos sólidos sobre los lineamientos esenciales establecidos, para manejar apropiadamente el crédito. Es de suma importancia tener nociones elementales sobre ello; ya que al no cumplir convenientemente con lo que se pacta al momento de utilizar este modo de financiamiento, automáticamente se restringe la posibilidad de adquirirlo nuevamente, y cuando se obtiene, el costo es aún más alto.

#### **L. MANEJO DE TARJETAS DE CREDITO**

La entrevista aplicada evidencia que de los cuatro propietarios cuestionados, solamente el empresario A posee una tarjeta de crédito, que fue aceptada por recomendaciones del banco donde realiza sus transacciones monetarias. A través de ella ejecuta tanto compras planificadas como inesperadas. Además, raras veces ha pagado antes de la fecha especificada en el estado de cuenta, el monto que ha utilizado para adquirir bienes y servicios; aunque se ha dado cuenta que sobrecargan la tasa de interés. Los empresarios B y D manifestaron que anteriormente los empleaban, pero por el cobro de cargos de parte del proveedor y que ellos consideraron elevados, tomaron la decisión de renunciar a ellas.

El límite del crédito de la tarjeta y la suma de efectivo del cual han cobrado cargos adicionales al agroveterinario A, se muestra en el cuadro 11, que se presenta a continuación.

**Cuadro 11: Pago adicional por mora de adquisiciones con tarjeta de crédito**

Proveedor	Límite de crédito	Cantidad utilizada	Tiempo atrasado de pago	% del cargo adicional por mora	Monto del cargo adicional
Banco G & T Continental	Q6,000.00	Q2,400.00	3 meses	3.00% mensual (ver anexo 4)	Q216.00 (Q2,400.00 * 0.03 = Q72.00 * 3 meses = Q216.00)

Fuente: Elaboración propia con base a datos recolectados en junio de 2004.

A través del cuadro 11 se puede notar que el dueño de negocio A, no está usando inteligentemente esta herramienta financiera; ya que en este caso ha incurrido en pagar innecesariamente Q216.00 por tres meses de impuntualidad, al emplear Q2,400.00 del límite de crédito cedido. Esto también evidencia que no se incluye en el presupuesto personal, los montos dinerarios utilizados con la tarjeta de crédito, provocando así un descontrol de los egresos.

Este instrumento constituye una magnífica ayuda para el manejo de las finanzas personales y para agrandar económicamente el negocio, cuando es aprovechado razonablemente; es decir, cuando se hacen compras que se harían si se tuviera efectivo disponible, adquirir bienes o servicios que estén previamente presupuestados, etc.

### **M. EVALUACION DE PRESTAMOS**

Los datos recolectados en la investigación aplicada, muestran que los cuatro empresarios agroveterinarios han requerido préstamos monetarios, y todos lo han obtenido de instituciones bancarias. Solamente el dueño de negocio A lo ha logrado también de familiares y amigos.

El motivo por el cual aprovechan el préstamo es para cubrir necesidades tanto comerciales (compra de productos de la empresa, mobiliario del negocio, etc.), como personales (requerimiento de electrodomésticos, muebles del hogar, etc.). La información que les interesa evaluar a los propietarios analizados cuando solicitan préstamos bancarios, se detalla en el cuadro 12.

**Cuadro 12: Evaluación de préstamos bancarios**

Descripción	Agroveterinario			
	A	B	C	D
Información solicitada	Hace énfasis únicamente en los requisitos para optar al financiamiento y que las cuotas a pagar por el dinero a prestar, incluyan los intereses proporcionales del total solicitado.	Este empresario se centra en investigar la posibilidad de adquirirlo para el plazo que él indique, y el monto de efectivo de las porciones a pagar.	El agroveterinario C se interesa en evaluar si las cuotas a pagar incluyen los intereses del préstamo, para determinar la capacidad de cumplir con ello.	Este propietario se preocupa en examinar el tiempo que se le fije para el pago de la deuda y el monto de las cuotas a cubrir.

Fuente: Elaboración propia con base a datos recolectados en junio de 2004.

El cuadro 12 muestra que los empresarios investigados ajustan sus intereses solamente en el plazo, en el monto de los pagos mensuales y que las cuotas a pagar incluyan los intereses del préstamo a solicitar, así como los requisitos para su obtención. Esto evidencia que no toman en cuenta evaluar la tasa anual efectiva, el interés nominal, penalidades por pago anticipado, entre otros aspectos, que tienen gran relevancia para averiguar el costo de financiamiento.

La comprensión de los elementos básicos que se deben examinar al momento de solicitar préstamos, ayuda a aprovechar eficientemente los recursos financieros; pues a través de su conocimiento se podrá elegir la mejor opción (la de menor costo) para ejecutar cualquier proyecto de inversión personal o para darle cumplimiento a cualquier meta financiera. El modo de proceder aplicado para requerir el último préstamo, se detalla en el cuadro 13. Lo descrito en este cuadro indica que el empresario A, no examinó el préstamo de manera adecuada; esto porque además de la tasa de interés nominal que es del 17%, se le cobró otro monto por la diligencia hecha en el banco y esto incrementó el costo del financiamiento; ya que le descontaron de Q30,000.00 solicitado Q1,375.00. Por otro lado, los empresarios B, C y D centran sus preocupaciones únicamente en las cuotas a desembolsar cada mes para cancelar la cantidad requerida y que la misma incluya los intereses. Además, los cuatro dueños de negocios solamente cuestionan lo referido en el cuadro 13 en una sola institución bancaria,

y no se interesan en incluir de manera escrita la aportación del préstamo en el presupuesto de efectivo. Lo anterior ratifica que los propietarios investigados no evalúan adecuadamente los préstamos monetarios cuando se apropian de ellos, y tampoco llevan un control adecuado de las salidas de dinero que este compromiso financiero implica.

**Cuadro 13: Procedimiento para adquirir préstamos monetarios**

Descripción	Empresario A	Empresario B	Empresario C	Empresario D
Monto de último préstamo.	Q30,000.00	Q45,000.00	Q5,000.00	Q9,000.00
Forma en que adquirió su último préstamo.	Cuando solicitó los Q30,000.00, le presentaron las alternativas del anexo 5. La tasa que pactó el banco, según información que se le proporcionó era del 17%; se inclinó por la alternativa de 30 meses con cuotas de Q1,433.33, debido a que se ajustaba más a su situación, en cuanto al plazo de pago. Cumplido los requisitos, al final recibió Q28,625.00, indicándole que por trámites administrativos y los recursos utilizados le descontaban Q1,375.00.	Este propietario acudió a la agencia bancaria para solicitar el monto indicado, para 5 años de plazo. Luego preguntó sobre la cuota que tenía que pagar mensualmente por ello, y se le entregó la tabla del anexo 6. Observó el monto mensual a pagar (Q1,077.37) y el total a cancelar al final de los 5 años que es de Q64,482.03. Aceptó las condiciones y recibió los Q45,000.00.	El agroveterinario C solicitó su préstamo para año y medio; preguntó por las cuotas a cancelar cada mes y se le proporcionó la tabla del anexo 7, donde indicaba que ascendía a Q315.00 mensuales; luego preguntó si este monto incluía los intereses y le respondieron que sí. Determinó que era posible cancelar la cuota mensual y aceptó las condiciones, obteniendo así los Q5,000.00	Esta persona averiguó los requisitos para obtener el préstamo, preocupándole el enterarse en el monto de las cuotas a pagar, para lo cual le cedieron la tabla del anexo 8, donde indica que es de Q309.69. Observó que era posible cubrirlo, firmó el convenio y recibió los Q9,000.00.
Garantía presentada para obtenerlo	Escritura registrada de un terreno.	Escritura registrada de 2 terrenos.	Escritura de un vehículo.	Escritura de un terreno.

Fuente: Elaboración propia con base a datos recolectados en junio de 2004.

## N. CONOCIMIENTO RESPECTO AL HISTORIAL Y CALIFICACION DE CREDITO

Referente a lo que investigan los proveedores de crédito o préstamo a quienes los solicitan, los empresarios agroveterinarios estudiados expusieron los resultados que se describen en el cuadro 14; en el cual se refleja que las personas cuestionadas desconocen los puntos relevantes que evalúan los proveedores de crédito o préstamo a quienes lo solicitan; entre los cuales están:

la referencia de crédito, que consiste en la forma en que se ha pagado deudas anteriores, y se obtiene mediante averiguar en las instituciones proveedoras, según solicitud llenada; propiedad de bienes raíces, que indican la tenencia de vivienda propia, terrenos, etc.; la edad; disponibilidad de pago; referencias personales, entre otros. El dueño de negocio A únicamente tienen conocimiento que investigan la propiedad de bienes raíces (bienes de valor que podrían ser utilizados para pagar la deuda, sino hubieran ingresos disponibles) de cada prestatario; el empresario B, C y D tienen idea que el prestamista examina la disponibilidad económica para pagar la deuda.

**Cuadro 14: Lo que investigan los proveedores de crédito o préstamo a quienes lo solicitan, según los entrevistados**

<b>Empresario A</b>	<b>Empresario B</b>	<b>Empresario C</b>	<b>Empresario D</b>
Los proveedores de este tipo de financiamiento recolectan información acerca de la tenencia de bienes que puedan cubrir la cantidad a prestar, sino se solventara, y dependiendo del valor de lo que se posea, ese será el monto que autoricen. Ejemplificando expuso que al presentar un terreno como garantía que tenga un valor de Q100,000.00, los bancos conceden financiamiento no mayor a ese monto, quizá unos Q60,000.00	Este propietario argumentó que cuando solicito su préstamo de Q45,000.00, pudo notar que el banco averiguó si sus ingresos mensuales (Q2,900.00) eran suficientes para cubrir los pagos, a que actividad económica se dedicaba, si es responsable.	El dueño de negocio C manifestó, que los proveedores de crédito o préstamo investigan si la persona solicitante es trabajadora, si con los ingresos actuales es capaz de pagar el monto que solicita.	Este empresario especificó que a los bancos les interesa que el solicitante sea responsable, si en el futuro cancelará completamente la cantidad que pretende. Cuando solicitó su préstamo de Q9,000 notó que el proveedor hizo énfasis en sus ingresos mensuales que actualmente ascienden a Q1,200.00

Fuente: Elaboración propia con base a datos recolectados en junio de 2004.

Es de gran utilidad que las personas objeto de estudio comprendan los elementos fundamentales referidos anteriormente y que conforman el historial de crédito. Esto porque al tener idea de los puntos esenciales que investigan los proveedores de crédito y préstamo sobre cada uno de estos componentes, contribuye a que los propietarios agroveterinarios que hacen uso de estas opciones, traten de cumplir de manera conveniente con las obligaciones a que se sujetan al momento de adquirirlos. Conociendo estos aspectos básicos se

reducirán complicaciones en la adquisición de financiamientos futuros, que se podrían utilizar en la consecución de metas financieras personales o para desarrollar los negocios agroveterinarios.

También se pudo determinar que los cuatro empresarios analizados no tienen idea de los procedimientos que generalmente utilizan los prestamistas para determinar la calificación de crédito de quienes lo solicitan. Es de vital importancia conocer los puntos más relevantes que se toman en consideración al establecer el puntaje de crédito, para que de esta manera, se centre el interés en administrar convenientemente la deuda, y así incrementar la posibilidad de obtener financiamiento en un futuro sin complicaciones; ya que el costo del préstamo (tasa de interés a pagar) depende, en la mayoría de los casos, de la calificación de crédito.

#### **O. ADMINISTRACION DE RIESGOS Y SEGUROS**

Los datos obtenidos en el estudio aplicado, indican que 2 de los 4 dueños de negocios investigados, se preocupan en reducir riesgos que implican egresos considerables de dinero. La forma en que lo hacen se detalla en el cuadro 15. Los restantes 2 empresarios especificaron que no lo realizan; debido a que tienen en mente que siempre se está sujeto a perjuicios, aunque se trate de evitar.

Observando los datos representados en el cuadro 15, se puede notar que los empresarios A y B, quienes tratan de minimizar riesgos relacionados con erogaciones monetarias razonables, no lo ejecutan de manera apropiada; debido a que no siguen un proceso especializado que les permita obtener mejores resultados; es decir no siguen las fases de: identificar los riesgos potenciales, que podrían suceder en el futuro, distorsionando las condiciones financieras; analizarlos, identificando la posibilidad de ocurrencia y sus consecuencias; y administrarlos, haciendo énfasis en las estrategias fundamentales para

manejarlos (evitar el riesgo, auto seguro, reducción de riesgos, transferencias de riesgo).

**Cuadro 15: Formas de reducir riesgos que implican egresos considerables de dinero**

Empresario A	Empresario B	Empresario C	Empresario D
Esta persona trata de minimizar riesgos ejecutando acciones como esta: Prefirió comprar un radio para su auto de marca japonesa que le costo Q3,200.00 y renunció a uno que tenía un precio de Q1,200.00 fabricado en Taiwán. Se fija en la calidad del producto; además considera que los bienes que tienen precio bajo aparentan ser la mejor opción financieramente hablando, pero en realidad representan más egresos de dinero, porque hay que comprarlos con mayor frecuencia; comparado con los que tienen precios altos y de mejor atributos.	Este empresario reduce riesgos que podrían ocasionar egresos de efectivo interesándose en evitar accidentes en el hogar y en el negocio. No invierte cuando carece de conocimiento pleno del negocio, pues en una ocasión compró mercadería de marca nueva valorada en Q8,600.00, de los cuales vendió solamente lo relativo a Q5,800.00, el restante Q2,800.00 se perdió por vencimiento del producto.	No se interesa en reducir riesgos, prefiere enfrentar las eventualidades.	No se preocupa en aminorar posibles contingencias, encara los obstáculos financieros cuando se presentan.

Fuente: Elaboración propia con base a datos recolectados en junio de 2004.

Cave resaltar que las pérdidas financieras a las que se sujetan los empresarios agroveterinarios, no pueden eliminarse totalmente, pero existe la posibilidad de poderlas reducir; a través de los pasos mencionados en el párrafo anterior, y que son aplicables a las actividades personales o comerciales que involucren mayor posibilidad de pérdida financiera; pues su finalidad es optimizar el escaso recurso dinero.

En cuanto a los seguros, se estableció que de los 4 empresarios agroveterinarios entrevistados, solamente el propietario B está pagando un seguro de vida, con cuotas mensuales de Q150.00 que fue obtenido por influencias del banco. Lo aceptó porque reconoce que en cualquier momento puede fallecer, y no desea dejar totalmente desamparada a su familia. Además desconoce el monto de dinero que recibirían los beneficiados, si se necesitara del seguro en este momento.

El dueño de negocios A anteriormente pagaba un seguro contra accidentes que le fue ofrecido y aceptado cuando ejecutaba una transacción en una agencia bancaria. Accedió a esta propuesta sin analizar profundamente la conveniencia de pagarlo, solamente determinó que era importante; ya que se moviliza constantemente en vehículo, por lo que está sujeto a accidentes. Cuando sufrió un percance, la agencia le proporcionó la insignificante cantidad de Q4,000.00, que cubría aproximadamente el 3% de los gastos incurridos en este caso. Al analizar dicho beneficio decidió cancelarlo. Estos resultados desagradables surgen a consecuencia de no evaluar la cobertura de la póliza; así como de los otros puntos esenciales que se deben tomar en cuenta cuando se decide pagar algún seguro (elección de la empresa, asesoría en seguros, comprensión de la póliza, etc.). El empresario C relató que no paga seguro porque considera que no es necesario y el D debido a que desconfía de estos servicios financieros.

Los seguros ofrecen protección contra consecuencias desfavorables que pueden afectar a las finanzas personales; por tal razón la decisión de pagar alguno no debe tomarse a la ligera, ni es recomendable dejarse llevar por opiniones de otras personas para adquirirlos, como lo han hecho los dueños de negocio A y B; ya que cada individuo enfrenta situaciones financieras muy particulares. Si luego de analizar profundamente, la capacidad de pago que se tiene, lo que cubrirá el seguro, etc., se llega a determinar que existe suficiente necesidad de adquirir o mantener uno o más, es relevante tener información clara y precisa de la forma en que se puede apropiarse de él de manera adecuada y de los puntos más sobresalientes para administrarlos eficientemente.

## **P. REINVERSION DE UTILIDADES**

Según la información obtenida del estudio ejecutado, se estableció que los cuatro propietarios investigados reinvierten parte de las utilidades que obtienen de sus negocios. Concuerdan con que la finalidad que se persigue con esto es diversificar el negocio; por lo que destinan la fracción de sus utilidades para



comprar más productos agrícolas y veterinarios para comercializarlos. La forma de hacerlo; así como la proporción que se destina para obtener beneficios económicos se perfila en el cuadro 16.

**Cuadro 16: Proporción y forma de reinvertir**

Descripción	Agroveterinario			
	A	B	C	D
1. Monto de utilidades obtenidas por negocios (cuadro 6).	Q4,800.00	Q2,900.00	Q1,200.00	Q1,200.00
2. Proporción de las utilidades que se reinvierten.	8.00% equivalente a Q384.00 (Q4,800.00 * 0.08)	4.00% semejante a Q116.00 (Q2,900 * 0.04)	6.00% que es igual a Q72.00 (Q1,200.00 * 0.06)	10.00% equivalente a Q120.00 (Q1,200.00 * 0.10)
3. Formas de reinvertir la fracción de utilidades indicadas en el numeral anterior.	Con los Q384.00, adquiere Q200.00 de productos agrícolas, y los restantes Q184.00 son utilizados para la compra de bienes veterinarios.	Reinvierte comprando productos que representen costos bajos, para venderlos rápidamente y recuperar el dinero lo más rápido posible.	El procedimiento que utiliza se centra en obtener Q72.00 más de lo que normalmente requiere, en donde vendan productos más baratos, y así reducir sus costos.	Compra Q120.00 adicional del monto que comúnmente emplea, para la compra de mercadería del negocio.

Fuente: Elaboración propia con base a datos recolectados en junio de 2004.

La información representada en el cuadro 16, muestra la proporción de ingresos que los dueños de negocios investigados manifiestan reinvertir, el cual no está incluido en la estructura del presupuesto que elaboran actualmente (cuadro 6). Además, la cantidad no concuerda con el monto que ellos obtienen como excedente de efectivo (cuadro 6); por lo tanto, la reinversión de utilidades no es planificada ni controlada. El procedimiento empleado para reinvertir (numeral 3, del cuadro 16), se orienta en comprar más producto, al menor costo posible; sin darle importancia a determinar si los bienes a comprar serán aceptados por los consumidores, y si generarán beneficios razonables al menor tiempo posible.

La información anterior evidencia nuevamente que los empresarios objeto de análisis, no organizan apropiadamente sus recursos económicos; pues ejecutan acciones empíricas; ya que invierten incontroladamente parte de sus utilidades, lo cual podría ocasionar egresos innecesarios de efectivo.

## Q. PERFIL DEL EMPRESARIO EXITOSO

Con base a la investigación aplicada, se pudo establecer que los cuatro dueños de negocios cuestionados conocen a empresarios que actualmente han tenido éxito en sus actividades lucrativas. Estos inversores, según los propietarios indagados, poseen las habilidades que se detallan en el cuadro 17; que al observar la información especificada en él, se puede deducir que los propietarios indagados tienen la idea que los empresarios han alcanzado el éxito por tener habilidades numéricas, de vender un alto volumen de sus productos, comprar grandes cantidades para bajar costos y obtener más ganancia, y el poder de convencimiento para vender. No mencionan las habilidades de planificar metas económicas, control de ingresos y egresos de efectivo, la habilidad para disminuir riesgos, entre otros aspectos.

**Cuadro 17: Habilidades de los empresarios exitosos**

<b>Empresario A</b>	<b>Empresario B</b>	<b>Empresario C</b>	<b>Empresario D</b>
Este dueño de negocios manifestó, que la habilidad numérica es lo que hace a los empresarios alcanzar el éxito en sus actividades lucrativas. Saben hacer cálculos de cuantos quetzales ganar a cada producto que compran para comercializarlo.	El empresario B expuso que el éxito de los inversores depende: de la aptitud de vender un alto volumen de sus productos, y de la capacidad de convencer a los clientes de la calidad del mismo.	Según este agroveterinario, los empresarios logran el éxito porque tienen la cualidad de disminuir costos, comprando alto volumen de cierto producto, y así obtener una ganancia mayor al venderlos.	Esta persona expresó que los dueños de negocios alcanzan resultados satisfactorios, porque tienen la destreza de convencer a los consumidores a que adquieran el producto que distribuye.

Fuente: Elaboración propia con base a datos recolectados en junio de 2004.

Además; manifiestan que las cualidades que difieren a los empresarios exitosos de quienes no lo son, es la experiencia de manejar negocios, tienen más dinero para invertir y porque saben ubicar sus tiendas en lugares más transitados. Así mismo, argumentan que las habilidades financieras que ellos poseen actualmente no son suficientes para desarrollar sus negocios; debido que al expandir económicamente la tienda, se tendrá que tener conocimientos financieros sólidos para obtener buenos resultados.

Por otro lado, las personas analizadas argumentan que conocen empresarios que tienen negocios rentables, pero han visualizado que ellos casi no permanecen en el negocio para administrarlos, sino que tienen sujetos encargados para hacerlo; seguramente confían en ellos y porque son buenos empleados; lo cual refleja que estos individuos son dueños de empresas. Las actividades que estos propietarios exitosos practican están relacionados con servicios comerciales, tales como: ventas de repuestos para automóviles, restaurantes, ferreterías, hotelería, farmacias, entre otras.

#### **R. TENENCIA DE INFORMACION FINANCIERA PERSONAL**

Según los datos obtenidos de la investigación aplicada, se puede expresar que el total de propietarios agroveterinarios cuestionados, carecen de documentación que describa información que los oriente a prosperar la situación financiera personal. Los cuatro empresarios consideran que con una explicación escrita de la forma de administrar el dinero mejorará la condición económica actual; pues esto les permitirá ahorrar dinero apropiadamente, para que en el futuro desarrollen sus inversiones agroveterinarias sin mayores complicaciones.

Están conscientes que la buena administración del efectivo personal contribuye a expandir económicamente el negocio, porque se tendrá más dinero disponible para la compra de más mercadería; por otro lado se acrecentarán las utilidades actuales, debido a que se incrementarán las ventas y por ende los ingresos; todo lo cual se traduciría en mejores condiciones de vida. Referente a los temas que ellos consideran conveniente conocer para desarrollar las utilidades del negocio, mencionaron las formas de aprovechar el préstamo bancario, técnicas para manejar el efectivo del negocio, procedimiento para comprar terreno, casas, vehículos; lo cual cubre la administración de las finanzas personales.

Estos puntos evaluados demuestran que la educación financiera personal que actualmente poseen los empresarios agroveterinarios estudiados, es ineficiente,

debido a que se basan en conocimientos empíricos para administrar todas las actividades personales y de negocio, que en su desarrollo involucran dinero.

Con el fin de solventar parte de los inconvenientes financieros que enfrentan estas personas que se dedican a la comercialización de productos agroveterinarios, se presenta en el siguiente capítulo, puntos importantes, que tienen como propósito fortalecer el manejo de los recursos económicos propios, para que de alguna manera se obtenga excedentes de efectivo, y poder así desarrollar las inversiones agroveterinarias de manera exitosa.

**CAPITULO IV**  
**APOORTE PROPOSITIVO**  
**“EDUCACION FINANCIERA PERSONAL PARA CREAR Y DESARROLLAR**  
**INVERSIONES EXITOSAS, EN EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE**  
**PRODUCTOS AGROVETERINARIOS”**

**A. INTRODUCCION**

Es evidente que el manejo del recurso dinero para desarrollar inversiones se torna complejo cuando se carece de habilidades financieras sólidas. La problemática se agudiza aún más cuando no se toman las medidas necesarias oportunamente para contrarrestar tales deficiencias. Para superar algunos inconvenientes en el manejo de las finanzas personales y acomodables al desarrollo de inversiones de comercialización, los empresarios agroveterinarios deben preocuparse en adquirir conocimientos especializados y aplicarlos, para obtener una mejoría económica exitosa y alcanzar la libertad financiera.

Con el propósito de subsanar parte de las dificultades relacionadas con las finanzas personales, que actualmente enfrentan los propietarios agroveterinarios y que en parte no les ha permitido expandir sus negocios, según el diagnóstico efectuado en el capítulo anterior, se presenta en este apartado la guía “Educación financiera personal para crear y desarrollar inversiones exitosas en empresas comercializadoras de productos agroveterinarios”, que tiende a capacitar a las personas mencionadas, sobre distintas herramientas y técnicas efectivas que permiten aprovechar de mejor manera los recursos monetarios disponibles; así como a coordinar las acciones financieras personales, para incrementar los rendimientos actuales de las inversiones. En su contenido se desarrollan exclusivamente temas fundamentales que podrían reducir complejidades al enfrentar los múltiples retos vinculados con el manejo de los recursos económicos propios y empresariales. Los elementos que se proponen son generales; debido a que la situación financiera de cada dueño de negocio

agroveterinario es muy particular, pero los instrumentos financieros son aplicables a las diferentes circunstancias. Por ello se debe tener presente que las generalidades pueden no ser aplicables a un caso personal; por lo que cada empresario agroveterinario debe realizar los ajustes y adecuaciones que le permitan afinar los detalles a su ocasión concreta, para obtener mejores resultados en la administración de sus finanzas.

Este apartado hace énfasis en primer lugar de la importancia de las finanzas personales para el desarrollo de inversiones; subsecuentemente describe la planeación financiera personal, que facilita la consecución de aspiraciones particulares y mercantiles que tienen implícito dinero; luego contempla el presupuesto personal como un instrumento controlador de ingresos y egresos de efectivo. Seguidamente se desarrolla información sobre la manera de elaborar el estado de valor neto, que permite determinar el progreso financiero; el procedimiento para ejecutar un balance de chequeras para corroborar cuentas bancarias; así como la elección y el manejo adecuado de los instrumentos de ahorro; de las obligaciones financieras, especialmente del crédito y préstamos. También se perfila la importancia y los componentes del historial y calificación de crédito; la forma apropiada de administrar el riesgo y los seguros, para reducir potenciales egresos financieros innecesarios. Por último se habla de la administración de impuestos y de algunas consideraciones complementarias, que contribuyen a facilitar el crecimiento económico empresarial.

Se espera que los temas que conforman este capítulo contribuyan a enriquecer el talento financiero de los dueños de negocios que se dedican a comercializar productos agroveterinarios en el municipio de Joyabaj, El Quiché, y que de manera apropiada sean aplicados para poder administrar eficientemente sus finanzas personales, y así ensanchar económicamente sus inversiones practicadas en la actualidad.

## **B. IMPORTANCIA DE LAS FINANZAS PERSONALES PARA EMPRENDER O DESARROLLAR INVERSIONES**

El conocimiento y uso adecuado de las técnicas que proporciona las finanzas personales, para la administración eficiente del recurso económico; tiene cabida en actuaciones, tanto de personas que obtienen sus ingresos dinerarios mediante un negocio propio; así como de quienes logran sus entradas de efectivo a través de un empleo.

En este segmento del documento de tesis se habla de la trascendencia de las finanzas personales, como herramienta para desarrollar inversiones por varios motivos; entre los más relevantes se puede resaltar, que esta área de las finanzas contribuye, no solamente a organizar y controlar, sino también a planificar el uso de los recursos económicos disponibles, que se obtienen mediante cualquier actividad. Por otro lado, es de utilidad también para aquellas personas que se encuentran en la etapa de preparación para administrar las finanzas en el ámbito corporativo, pues es un medio que facilita el entendimiento de los movimientos básicos del dinero; debido a que las finanzas personales lo explican de manera sencilla y comprensiva, de tal forma que al interpretarlos y luego aplicarlos a escala empresarial se torna más fácil. No cabe duda que las personas que manejan eficientemente sus recursos financieros propios, con mayor facilidad lo harán al nivel de organización; puesto que los principios financieros son aplicables a cualquier situación, únicamente cambia la forma en que se ejecutan. El campo de acción los hace diferente.

El conocimiento pleno de las finanzas personales también tiene un impacto social positivo. Esto porque contribuye a prosperar las condiciones de vida de aquellas personas que tienen recursos económicos limitados, ya que proporciona ciertas herramientas y técnicas especializadas para aprovechar eficazmente el dinero. Lo importante es que se incluya a la administración financiera personal como uno de los rubros fundamentales; dándole mayor interés al punto sobresaliente que

enfatisa en la optimización del efectivo disponible, fijando en la mente el gastar únicamente en lo necesario y así disponer de una proporción razonable para crear o desarrollar inversiones. El dinero invertido apropiadamente acrecentará los ingresos, los cuales permitirán progresar las condiciones de vida y por ende el logro de la libertad financiera.

### **C. PLANEACION FINANCIERA Y ADMINISTRACION DEL EFECTIVO**

La prosperidad financiera no puede lograrse apoyándose únicamente de habilidades empíricas. Es conveniente que los propietarios agroveterinarios cambien la forma de planificar y administrar las finanzas. Para lograrlo, se necesita perseverancia y deseos de desarrollar nuevos hábitos en la consecución de objetivos financieros. Con el afán de que las personas mencionadas mejoren el aprovechamiento del efectivo propio y acrecienten el ingreso generado por sus inversiones, deben apegarse a los puntos que se describen enseguida.

#### **1. Planeación financiera personal**

Hablar del éxito de un plan financiero no quiere decir necesariamente que los resultados logrados sean idénticos a los previstos, sería suficiente tener una mejoría en el grado de eficiencia con que se manejan los recursos financieros. El plan financiero es una herramienta que debe ser utilizada por los empresarios agroveterinarios; ya que facilita el logro de metas relacionadas con dinero. Para que suministren resultados satisfactorios, se deben hacer las proyecciones monetarias en forma realista, revisarlas y ajustarlas periódicamente, para reflejar los cambios en las condiciones económicas y de los objetivos personales. El proceso de planeación que se sugiere es el siguiente:

##### **a. Establecer metas financieras**

Las metas proporcionan la ruta que guiarán las decisiones del aprovechamiento del dinero. Las personas que se dedican a la comercialización de productos agroveterinarios deben hacer un listado de las necesidades sobresalientes, luego



determinar la que necesita atención inmediata; un ejemplo de cómo podría hacerse se desarrolla enseguida. Cada empresario agroveterinario puede priorizar sus necesidades de la manera que más convenga. Aquí solamente se dará una idea sencilla de la forma en que podría ejecutarse.

**i) Identificación de necesidades.** Como primer paso se listan las necesidades existentes que tengan implícito una considerable suma de dinero; indicando el motivo por el cual se desean solucionar. Esto puede hacerse como sigue.

**Cuadro 18: Identificación de necesidades**

No.	Necesidad	Motivo
1	Remodelación del hogar.	Para mejorar el ambiente interno y externo actual.
2	Compra de un terreno.	Construcción de una bodega para almacenar productos del negocio.
3	Compra de un vehículo de modelo más reciente.	Movilización más cómoda en actividades personales y comerciales.
4	Compra de una motocicleta.	Movilización en áreas urbanas del municipio.
5	Compra de una aspiradora.	Ahorro de tiempo y esfuerzo para la limpieza del hogar.
6	Otros.	

Fuente: Elaboración propia.

**ii) Análisis de las necesidades identificadas.** La siguiente fase consiste en evaluar cada una de las necesidades identificadas en el inciso anterior, con el fin de determinar la que convendría solucionar más pronto. Para esto se debe establecer un criterio de calificación. En este caso se utilizará el rango de 1 a 10. La calificación que se asigna a cada actividad debe ser analizada detenidamente, considerando su importancia. Este paso puede realizarse así:

**Cuadro 19: Evaluación de necesidades**

No.	Necesidad	Calificativo
1	Remodelación del hogar	7
2	Compra de un terreno	10
3	Compra de un vehículo de modelo más reciente	8
4	Compra de una motocicleta	6
5	Compra de una aspiradora	5

Fuente: Elaboración propia.

**iii) Toma de decisión.** En este caso tiene más relevancia la compra del terreno. Se le dio la mayor calificación suponiendo que al adquirirlo y construir la bodega y usarla o alquilarla puede incrementar los ingresos de dinero. Con estos ingresos extras se podrían satisfacer las otras necesidades señaladas, dándoles prioridad, según la calificación.

Al identificar la actividad de mayor interés, se debe definir la meta económica tomando en cuenta el aspecto cuantificable (monto dinerario que se necesita) y el plazo que se propone para darle cumplimiento, de tal manera que sea precisa y alcanzable.

A manera de demostrar la forma en que se podría efectuar la compra de un terreno, con la utilización de un plan financiero, se definirá la meta “Comprar en el plazo de un año un terreno con servicios básicos que no sobrepase el monto de Q60,000.00, en el área urbana del municipio de Joyabaj, para construir una bodega de un área de 1,000 metros cuadrados”.

#### **b. Recolección de información**

En esta fase los empresarios deben recopilar datos indispensables, relacionado al egreso en que se podría incurrir en cada actividad que implica la consecución de la meta. Siguiendo con el ejemplo, este paso se podría hacer de la manera que se presenta en el cuadro 20.

El monto de dinero asignado y el tiempo que requerirá la ejecución de cada actividad del cuadro 20 son sólo supuestos previstos por el empresario A, en la realidad deben ser estimados con criterios fundamentados, lo cual debe hacerse considerando la forma de proceder (se utilizará vehículo, se pagará a alguien que recopile datos...) y la situación imperante en el área geográfica donde se efectúa (facilidad de obtener información...).

**Cuadro 20: Recolección de información**

<b>Actividad</b>	<b>Costo</b>	<b>Tiempo</b>
1. Investigar qué terrenos están a la venta y conocer su ubicación.	Q200.00	3 días
2. Inspeccionar detenidamente las condiciones físicas de cada uno (distancia del municipio, topografía del terreno, medidas aproximadas, lo que existe a su alrededor, condiciones de las vías de acceso, servicios públicos, terreno sólido o rellenado, elevación, exposición a desastres naturales, etc.).	Q200.00	7 días
3. Listar jerárquicamente, empezando por los terrenos que mejor llenen las expectativas.	Q50.00	¼ día
4. Elegir el número conveniente, según el criterio personal fijado, los terrenos que mejores características presentan.	Q50.00	¼ día
5. Averiguar sobre la persona o institución que vende los lotes que más interesan y obtener información del precio, las medidas exactas, las alternativas de compra (al contado, crédito, etc.), antigüedad de cada escritura y a nombre de quien está, si esta registrada, el derecho de vía, el motivo por el cual se vende, entre otros. Si no se tienen las habilidades apropiadas para comprobar la legalidad de las escrituras, es de gran beneficio solicitar ayuda de un abogado especialista y de confianza, para el estudio correspondiente.	Q800.00	8 días
6. Luego de ejecutar el paso anterior, es conveniente hacer una nueva depuración para investigar más profundamente los terrenos que mejor se adapten a los criterios establecidos.	Q50.00	¼ día
7. Investigar con los vecinos de los terrenos electos con la segunda clasificación, para verificar el legítimo propietario, conocer la historia del inmueble y si es posible cerciorarse de las colindancias y medidas. Cuestionar los precios que tienen los bienes que están en el entorno de los que interesan.	Q400.00	5 días
8. Negociar para establecer hasta que precio se podría adquirir cada bien, en última instancia.	Q200.00	¼ día
<b>Totales</b>	<b>Q1,950.00</b>	<b>24 días</b>

Fuente: Elaboración propia.

### **c. Análisis de la información**

En esta fase los propietarios agroveterinarios deben analizar detenidamente los datos recabados en el paso anterior y revisar la meta si es necesario. Para facilitar el análisis puede hacerse un cuadro que incluya las actividades más importantes a tomar en cuenta, luego especificar el criterio en cuanto a la puntuación.

Puede evaluarse sobre la base de 5, 10, 100 puntos; lo que mejor convenga. La calificación de cada alternativa se establece en relación con la información obtenida en el proceso indicado con anterioridad. Para el ejemplo propuesto se muestra el cuadro 21, suponiendo que se tienen cuatro alternativas y diez aspectos importantes a examinar.

**Cuadro 21: Análisis de la información**

<b>Actividades importantes a analizar / Alternativas</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>
1. Cumplen con las medidas especificadas	10	10	10	10
2. Vías de acceso adecuado	9	8	10	10
3. Servicios públicos (agua, luz, drenaje...)	10	10	10	10
4. Ubicación	10	7	6	8
5. Legalidad de la escritura	10	10	10	10
6. Precio acorde con los del mercado	9	7	7	6
7. Preferencia en cuanto al precio del bien	10	9	7	8
8. Conveniencia con relación al derecho de vía	10	10	9	9
9. Condiciones físicas: topografía, elevación...	10	9	10	10
10. Menos expuesto a desastres naturales.	10	10	8	9
<b>Totales</b>	<b>98</b>	<b>90</b>	<b>87</b>	<b>90</b>

Fuente: Elaboración propia.

Se debe evaluar cada actividad y la ponderación dada. En el caso del cuadro 21, la alternativa A es la más conveniente por tener el puntaje total más alto. Por lo tanto, en este ejemplo es recomendable adquirir el terreno A, debido a las condiciones especificadas anteriormente, porque se ajusta a la situación económica y llena los requisitos mínimos para cumplir con su finalidad.

Conviene establecer en esta tercera fase, el monto total que se necesitará para comprar el bien, donde se deben incluir todos los egresos que implica. Para el ejemplo en cuestión puede hacerse como se establece en el cuadro 22.

**Cuadro 22: Cálculo del monto total del bien a comprar**

Concepto	Cantidad
Precio supuesto del bien a comprar	Q51,000.00
(+) Gastos de recolección de información	Q1,950.00
(+) Pago de abogado por escrituración	Q500.00
(+) Otros gastos	Q800.00
<b>Costo total del bien</b>	<b>Q54,250.00</b>

Fuente: Elaboración propia.

#### **d. Desarrollo de un plan**

Luego de determinar el monto total a gastar, corresponde hacer énfasis en los medios monetarios existentes para darle cumplimiento a la meta establecida. Los empresarios agroveterinarios deben identificar las alternativas disponibles y decidir cuál es la mejor, tomando en cuenta su costo y el esfuerzo que necesita su puesta en marcha. Entre las múltiples opciones comunes está el ahorro, el

cual no funcionaría al carecer de capacidad de acumular Q4,520.83 mensuales (Q54,250.00 / 12), para llegar al monto requerido en el plazo de un año. Además la tasa de interés de las operaciones pasivas, reconocido por el banco G & T Continental es de 2.34% anual (ver el anexo 2); esto hace que la probabilidad de ahorrar sea compleja en algunos casos.

El préstamo es apropiado al no haber complicaciones en pagar tanto el capital como los intereses. Podría ser la mejor opción al urgir la compra del bien, si además se estima que generará ingresos superiores al comprarlo. No hay que perder de vista que hay deuda mala y deuda buena. La primera se da cuando se contraen obligaciones y la persona misma, con su propio esfuerzo y trabajo lo cancela. La segunda tiene cabida cuando es pagada por alguien más; por ejemplo, prestar para comprar una casa y alquilarla, y que los ingresos obtenidos superen los costos de mantenimiento, incluyendo las cuotas de la deuda.

Comprar al crédito, es beneficioso cuando se administra eficientemente y si se tiene la facilidad de cumplir con las cuotas requeridas en los plazos establecidos. Al tener disponible el monto total para comprar el terreno, hay que evaluar detenidamente esta opción, ya que podría ser factible invertirlo en alguna actividad lucrativa (engorde de ganado, en el propio negocio, etc.) que genere retornos atractivos a corto plazo y que estos logren cubrir cierta proporción del monto requerido al comprarlo al crédito, quizá hasta las cuotas totales pactadas. Esto debe estudiarse minuciosamente, de preferencia con la ayuda de alguna persona conocedora del tema.

Luego de un detallado estudio de cada alternativa, se debe determinar la más conveniente según la situación financiera imperante. Después de elegir la mejor opción, se debe elaborar un programa indicando las actividades que se ejecutarán, el plazo para cumplirlas y otras consideraciones que sean apropiadas, conforme la circunstancia. Al optar por el préstamo, se debe establecer, dónde se va a solicitar (institución financiera, amigo, etc.), cuándo se

va a solicitar, cómo se pagarán las cuotas (con los ingresos, con el rendimiento de algún negocio que se cree con la cantidad prestada, etc.), entre otras reflexiones.

#### **e. Ejecutar el mejor plan**

En esta fase se deben ejecutar todas las tareas que se contemplen en el plan elegido. Si existiera duda en la puesta en marcha, se debe requerir ayuda de personas que tengan conocimientos de ellas. Hay que respetar cada una de las actividades que se determinen en la fase anterior y ajustarlas si el caso lo amerita.

#### **f. Revisión del plan**

Se debe revisar el funcionamiento del medio elegido para darle cumplimiento a la meta. Los empresarios agroveterinarios deben determinar si ha existido progreso desde que se inició el plan. Si urge corregir algunos puntos, hay que hacerlo. Lo importante es alcanzar la meta con el mínimo esfuerzo y al costo más bajo. Mantenerse actualizado del entorno financiero también es trascendental.

Se recomienda revisar cada una de las actividades incluidas en el programa elaborado en la fase anterior. El cumplimiento de las cuotas del préstamo puede ser afectado por la situación económica, por lo que podrá suceder que no se tenga efectivo para cumplir con las obligaciones pactadas. Si esto sucediera, puede solicitarse al proveedor del préstamo que se amplíe el plazo de cada pago, lo cual obligaría hacer reajustes en el plan. Lo interesante es hacer las modificaciones necesarias para cumplir con las obligaciones sin desequilibrar la situación financiera personal, y alcanzar la meta propuesta.

Al complicarse la elaboración de un plan financiero, no hay que dudar en pedir la ayuda de personas conocedoras del tema. Los primeros planes regularmente dificultan su estructuración, los siguientes se tornan fáciles. Todo tiene un costo, y el pagado por aprender, se recompensará cuando se planifique

apropiadamente y se mejore la situación financiera de manera exitosa. La estructura descrita puede ajustarse a cualquier tipo de meta que involucre dinero; tal como la comercialización de abono orgánico, compra de vehículo o cualquier actividad encaminada al desarrollo económico del negocio.

## **2. El presupuesto de efectivo personal**

Es una herramienta muy importante que deben elaborar y aplicar los empresarios agroveterinarios para administrar eficientemente sus recursos financieros; ya que establece lineamientos para manejar ingresos y gastos, contribuciones a los ahorros e inversiones necesarias para cumplir aspiraciones financieras. Los pasos siguientes podrían ayudar a estructurarlos y utilizarlos técnicamente.

### **a. Identificar metas y calcular cuánto se necesita ahorrar para lograrlas**

Para que una meta sea útil, se debe identificar, estimar la cantidad de dinero que se necesitará para alcanzarla y especificar el período de tiempo para lograrla. Es aconsejable asignar prioridades a las metas, porque con frecuencia se tendrá más metas que dinero. Este paso del presupuesto conlleva las mismas características de la primera fase de la planeación financiera, perfilada anteriormente. Una meta puede ser: ahorrar el 6% de los ingresos cada mes con el propósito de acumular fondos, para crear otro negocio dentro de dos años.

### **b. Estimar ingresos y egresos, incluyendo las contribuciones a los ahorros**

Para facilitar estos cálculos, se puede tomar como modelo el cuadro 23, el cual ejemplifica un presupuesto personal mensual, donde se ilustra una forma de vigilar los ingresos y egresos. Los empresarios agroveterinarios deben utilizar la columna “planeado” para ello. El plazo de tiempo que abarque el presupuesto va a depender del comportamiento que se observe tanto en el ingreso como en las salidas de dinero, lo cual es muy particular. En el caso de la meta de ahorro indicada en el inciso anterior, es conveniente que se tome en cuenta el rubro, ahorro para inversiones futuras, en la categoría de egresos monetarios fijos del cuadro 23.

### Cuadro 23: Modelo de un presupuesto mensual

Nombre: Empresario A

Mes: Junio de 2,004

	<b>A</b> Planeado	<b>B</b> Real	<b>C</b> Variación
	Lo estimado	Lo ejecutado	A-B
<b>A) Ingresos</b>			
Sueldos (ingreso neto)			
Apoyo de familiares			
Préstamos			
Retiros de ahorros			
Ingreso neto por negocios	Q8,000.00	Q7,800.00	(Q200.00)
<b>1) Total ingresos</b>	<b>Q8,000.00</b>	<b>Q7,800.00</b>	<b>(Q200.00)</b>
<b>B) Egresos</b>			
<i>Egresos fijos</i>			
Renta	Q2,500	Q2,500	0.00
Pago de auto			
Pago de seguro			
Pago de préstamo	Q1,433.33	Q1,433.33	0.00
Ahorro para metas futuras (6% de Q8000.00)	Q480.00	Q480.00	0.00
Pago de cable	Q40.00	Q40.00	0.00
Sueldo de empleados	Q1,500	Q1,500.00	0.00
Otros			
<b>2) Subtotal egresos fijos</b>	<b>Q5,953.33</b>	<b>Q5,953.33</b>	<b>0.00</b>
<i>Egresos variables</i>			
Alimentos	Q500.00	Q800.00	(Q300.00)
Vestido	Q200.00	Q300.00	(Q100.00)
Cuidado personal	Q100.00	Q75.00	Q25.00
Diversiones y recreación	Q200.00	Q150.00	Q50.00
Transporte			
Teléfono	Q300.00	Q275.00	Q25.00
Servicios (electricidad, gas, agua)	Q200.00	Q230.00	(Q30.00)
Gastos médicos y dentales			
Regalos			
Otros			
<b>3) Subtotal egresos variables</b>	<b>Q1,500.00</b>	<b>Q1,830.00</b>	<b>(Q330.00)</b>
<b>4) Egresos totales (2+3)</b>	<b>Q7,453.33</b>	<b>Q7,783.33</b>	
<b>5) Excedente (falta de efectivo) (1-4)</b>	<b>Q546.67</b>	<b>Q16.67</b>	

Fuente: Elaboración propia.

#### c. Registrar los ingresos y egresos reales del mes

Los empresarios agroveterinarios deben anotar todos los ingresos y salidas de efectivo de todas las actividades que se ejecutan en el mes. Es necesario llevar consigo una libreta de bolsillo para que se anote en ella los numerosos gastos que se realizan en el período que cubre el presupuesto. Al finalizar el mes se totalizan los ingresos y egresos dinerarios ejecutados de cada categoría (ingresos, egresos fijos, egresos variables) y se anotan en la columna "real" del cuadro 23.



**d. Comparar los ingresos y egresos planificados y los reales**

Hay que analizar cada categoría que resultó arriba o debajo de lo establecido en la columna “planificado”. Por ejemplo: si se estimó gastar Q500.00 en alimentos, pero en realidad se utilizó Q800.00, (ver cuadro 23), es importante determinar si fue una situación desacostumbrada (se aprovechó precios rebajados de víveres por ejemplo), o constituye un patrón de gasto normal. Si se encuentra que es normal, es necesario decidir si se quiere recortar los gastos en alimentos, o aumentar el presupuesto de este rubro para el mes siguiente. Por supuesto, al agregar Q300.00 a la categoría de alimentos, se tendrá que reducir en algún otro rubro la misma cantidad. De manera similar se deben analizar los demás rubros. Con los datos presentados en el cuadro 23, se puede observar que se tiene un excedente real de efectivo de Q16.17; por lo que no se necesitó financiamiento para ese período; pero se pronosticaba un excedente mayor Q546.67.

**e. Modificar el estimado para el mes siguiente y repetir el proceso**

Dependiendo de la decisión que se tome con respecto a la literal anterior, se podrán hacer cambios en el plan original; pues debe ser flexible. Lo importante es utilizarlo como instrumento, para administrar los recursos financieros personales y comerciales.

Consideración importante sobre el movimiento presupuestario: Si al restar de las cantidades ubicadas en la columna “planeado” las cifras colocadas en la columna “real” se llega a obtener una cantidad negativa, se debe encerrar entre paréntesis; esto indica que se gastó más de lo planificado durante el mes, tal es el caso del rubro alimentos por ejemplo del cuadro 23. Si al efectuar la operación se consigue una cifra positiva, señala que se gastó menos de lo planeado, lo cual es ideal; este caso se puede observar en la fila teléfono del cuadro 23.

Opcionalmente los propietarios de negocios agroveterinarios pueden usar los resultados del presupuesto del mes de junio para proyectar los ingresos y gastos del siguiente y así repetir el proceso de vigilancia del efectivo. Para controlar de

manera adecuada los egresos proyectados en un presupuesto, el empresario debe tomar en cuenta los siguientes puntos relacionados al gasto.

Cuando se gasta más de lo que ingresa, los egresos prudentes (diversificación y recreación, cable...) deben ser eliminados o recortados. Debe deshacerse de gastos innecesarios como comer fuera de casa o evitar entretenimientos costosos. Quizá es posible abordar transporte público en vez de usar el vehículo propio. El estilo de vida debe regirse en gastar en lo que está dentro de las posibilidades; no gastar con el afán de imitar a otros y adquirir lo que no urge. Beneficia no dejarse influenciar por publicidad que trata de motivar para gastar en objetos innecesarios. Si es posible, se debe comprar suficiente cantidad de un artículo básico, cuando su precio está rebajado; por ejemplo, una cuenta quincenal de Q340.00 en alimentos puede reducirse a Q238.00 ( $Q340.00 - Q102.00 = Q238.00$ ) cuando se aprovecha un descuento del 30% ( $Q340.00 * 0.30 = Q102.00$ ). En este caso se tendrá Q102.00 extras para destinarlo a metas financieras o acumularlos para inversiones futuras. No se le debe prestar importancia a la marca, sino buscar rendimiento, calidad y buen precio. La disposición de un monto para invertir no depende de la cantidad de ingresos que se tiene, sino de lo que se deja de gastar. Al tener un ingreso de Q5,000.00 y se gasta todo, no hay sobrante para negocios; pero si el ingreso es de Q3,000.00 y el egreso de Q2,000, sobran Q1,000 para ejecutar actividades lucrativas; de esta forma se alcanzará más rápidamente la libertad financiera.

### **3. Estado de valor neto**

Es una valiosa herramienta que debe ser utilizado por los propietarios de negocios agroveterinarios, para obtener información detallada acerca del monto monetario de los bienes propios (activos) y de las obligaciones económicas (pasivos). Los recursos en propiedad se valúan a su precio actual de mercado en un estado de valor neto personal, y los ajenos se registran con la cantidad que se tendrá que pagar si se liquidara la deuda inmediatamente. El cuadro 24, presenta

un ejemplo de un estado de valor neto, estructurado con datos proporcionados por un empresario agroveterinario. Para elaborarlo, se debe de considerar todos los rubros que sean necesarios; los cuales deben ser ajustados de acuerdo a la situación financiera particular de cada propietario agroveterinario. Lo importante es comprender el procedimiento para calcularlo y saber interpretar los resultados que se obtienen. Al elaborar este instrumento con regularidad, como mínimo una vez al año, los empresarios agroveterinarios podrán llevar un registro del progreso financiero personal. También puede adaptarse este procedimiento para evaluar la situación actual del negocio agroveterinario.

### Cuadro 24: Ejemplo de un estado de valor neto personal

Nombre: Empresario A

	<b>A</b> Fecha: 30/06/04	<b>B</b> Fecha: 01/07/03	<b>C</b> Variación
<b>ACTIVOS (bienes propios)</b>			
<b>Activos líquidos (*)</b>			
Cuenta de cheques	Q4,000.00	Q3,000.00	Q1,000.00
Efectivo disponible	Q1,000.00	Q2,000.00	(Q1,000.00)
Otros			
<b>Otros activos de inversión</b>			
El negocio	Q85,000.00	Q60,000.00	Q25,000.00
Otros			
<b>Bienes inmuebles</b>			
La(s) casa(s)	Q150,000.00	Q150,000.00	0.00
El (los) terreno (s)	Q130,000.00	Q100,000.00	Q30,000.00
Otros			
<b>Bienes muebles</b>			
El (los) vehículo (s)	Q60,000.00	Q100,000.00	(Q40,000.00)
Muebles del hogar	Q3,000.00	Q3,000.00	0.00
Electrodomésticos	Q3,000.00	Q4,000.00	(1,000.00)
<b>Equipo y herramientas</b>			
Cortadora de grama, computadoras...	Q1,400.00	Q1,500.00	(Q100.00)
Otros			
<b>Bienes personales</b>			
Vestido, joyas...	Q2,500.00	Q2,000.00	Q500.00
Otros			
<b>(1) Activos totales</b>	<b>Q439,900.00</b>	<b>Q425,500.00</b>	<b>Q14,400.00</b>
<b>PASIVOS (responsabilidades)</b>			
Préstamo para automóvil	--	Q10,000.00	Q10,000.00
Otros			
<b>(2) Pasivos totales</b>	<b>00.00</b>	<b>Q10,000.00</b>	<b>Q10,000.00</b>
<b>VALOR NETO (1-2)</b>	<b>Q439,900.00</b>	<b>Q415,500.00</b>	<b>Q24,400.00</b>

Fuente: Elaboración propia con base a datos recabados.

Nota: La cantidad Q24,400.00 resulta de la suma de Q14,400.00 (activos totales) y Q10,000.00 (pasivos totales), y es también la diferencia de los dos valores netos calculados (Q439,900 – Q415,500).

El valor neto es la diferencia entre el activo y el pasivo (activo total – pasivo total = valor neto); a lo que también se le llama capital de una persona o empresa. La cifra resultante es lo que interesa analizar para determinar el desarrollo financiero de cierto período, que puede aumentar o disminuir, según los movimientos o transacciones de efectivo que se efectúe en cada clasificación indicada en el cuadro 24.

#### **a. Interpretación del cuadro 24**

En el ejemplo presentado, se observa que el valor neto de cada año es positivo (Q415,500.00 y Q439,900.00 respectivamente), por lo tanto, se tiene un monto mayor en bienes propios que en ajenos. Por otro lado, existe un progreso financiero; ya que el valor neto del año 2004 (Q439,900.00), es mayor que el del año 2003 (Q415,500.00), lo cual da como variación favorable Q24,400.00. Esta diferenciación es beneficiosa; debido al incremento neto de efectivo en los activos que superaron las disminuciones de los mismos en Q14,400. Además es fácil notar que en los pasivos (responsabilidades) se dio una modificación propicia. La deuda del año 2003 de Q10,000 fue cancelada durante el período evaluado, de tal manera que para el año 2004 ya no se tienen obligaciones financieras, y esto provocó una disminución en la ordenación de pasivos.

Como ya se mencionó, el valor neto surge de restar de los activos totales, el total de pasivos de cada año evaluado (2003 y 2004, en el caso del cuadro 24). Si al realizar esta operación se obtiene una cantidad positiva, esto indica que se tiene un monto mayor en objetos propios que en bienes ajenos; en caso el resultado es negativo, señala que se está utilizando más dinero de terceras personas que propio.

Al restarle el valor neto del año anterior al actual, y se obtiene un resultado positivo, esto indica que ha existido un progreso financiero, pues el monto en activos se ha incrementado. Si el producto es negativo, significa que no existió un adelanto en las finanzas.

**b. Procedimiento para determinar la columna C (variación)**

En el grupo de los activos, se debe calcular la variación existente del año más reciente (2004) respecto al precedente (2003), en este caso. El resultado es favorable si el último período evaluado presenta un monto mayor con relación al anterior, como el caso de la cuenta de cheques del cuadro 24 ( $Q4,000.00 - Q3,000.00 = Q1,000.00$ ); por lo que refleja un aumento en ese rubro. El producto es desfavorable si sucede lo contrario; como lo ocurrido en el rubro vehículos del cuadro 24 ( $Q60,000.00 - Q100,000.00 = - Q40,000.00$ ). Al ser negativa la respuesta se anota entre paréntesis ( $Q40,000.00$ ). No existe variación si los dos períodos tienen la misma cantidad; tal es el caso del rubro muebles del hogar del cuadro 24. Al presentarse valores solamente en la columna B, en la C se anotan los mismos entre paréntesis; esto refleja disminución en los activos. Al haber una cantidad únicamente en la columna A, en la C se escribe la misma; ya que indica un aumento en ese renglón.

Respecto a los pasivos, cuando hay valores solamente en la columna B, en la C se toman las mismas cantidades, permanecen constantes con signo positivo; debido a que significan una disminución de obligaciones, tal es la situación del rubro préstamo para automóvil del cuadro 24. Si los hubiera únicamente en la A, en la C se vuelven a indicar las mismas cantidades entre paréntesis, lo cual significa negativo; esto refleja un aumento de compromisos. Si en la columna A y B se visualizan el mismo valor, en la C se anota cero, ello demuestra que no existió cambio, por lo que las obligaciones son del mismo monto. Dado caso en la columna B se tuviera un dato superior que en A, la diferencia es propicia y no se le coloca paréntesis, pues evidencia una disminución de la obligación en ese concepto; si fuera lo contrario, es desfavorable y el diferencial se escribe entre paréntesis, porque indica un incremento en los pasivos. La sumatoria que se ejecuta en el activo como en el pasivo de la columna C, se debe realizar tomando en cuenta el signo de cada cantidad y el activo total más el pasivo total

de la misma columna, debe ser igual a la variación del valor neto de cada período.

#### 4. Conciliación bancaria

Los propietarios de negocios agroveterinarios deben comprender que la utilización adecuada de cheques es de gran beneficio, para transacciones personales y comerciales, debido a que facilitan el manejo de efectivo y reducen riesgos en cuanto al transporte del mismo. Por lo tanto, es importante mantener un control estricto sobre el saldo que se tiene en la cuenta de cheques, el cual se puede llevar en la misma chequera. Cuando se gire un cheque, se hagan depósitos a la cuenta o se efectúen retiros en efectivo, los empresarios agroveterinarios deben registrar en los comprobantes de los cheques (codos) el valor correspondiente a cada transacción, para que al final del mes, cuando el banco envíe el estado de cuenta, se pueda aplicar la técnica denominada balance de chequera o conciliación bancaria, para corroborar que los datos del banco sean correctos.

Seguidamente se describe el procedimiento que debió utilizar el empresario agroveterinario A, descrito en el capítulo de diagnóstico, para elaborar apropiadamente el balance de chequera. Para tal propósito, se retoman los datos que la agencia bancaria detalla a través del estado de cuenta bancaria correspondiente al mes de junio de 2004. Los movimientos en quetzales son los que se presentan en el cuadro 25.

**Cuadro 25: Estado de cuenta bancaria del mes de junio de 2004**

Fecha	Descripción	Débito	Crédito	Saldo
	Saldo anterior			Q35,000.00
05-06-04	Pago de cheque No. 76	Q3,000.00		Q32,000.00
07-06-04	Pago de cheque No. 77	Q7,000.00		Q25,000.00
09-06-04	Depósito monetario		Q12,000.00	Q37,000.00
10-06-04	Pago de cheque No. 78	Q13,000.00		Q24,000.00
14-06-04	Retiro en efectivo	Q2,000.00		Q22,000.00
29-06-04	Pago de cheque No.79	Q9,000.00		Q13,000.00

Fuente: Elaboración propia.

a. El primer paso consiste en clasificar los cheques cancelados que se reciben de la agencia bancaria en orden numérico. Así: Cheque No. 76, 77, 78, 79...

b. Luego se debe comparar cada cheque cancelado (o registro de cheque en el estado bancario) con el registro hecho en la chequera (codo) y asegurar que las cantidades coincidan. Luego se coloca una marca de aceptación junto a cada partida comparada, si está correcta. También hay que repetir este proceso para todos los retiros en efectivo.

Este signo (\*) se considerará como marca de aceptación para este ejemplo. La comparación de estos dos registros independientes puede realizarse como se describe en el cuadro 26 y 27.

**Cuadro 26: Comparación de cheques**

Estado de cuenta bancaria		Registro en la chequera	
Cheques cancelados		(Codos de cheques)	
Descripción	Cantidad monetaria	Descripción	Cantidad monetaria
Cheque No. 76	Q3,000.00*	Codo No. 76	Q3,000.00*
Cheque No. 77	Q7,000.00*	Codo No.77	Q7,000.00*
Cheque No. 78	Q13,000.00*	Codo No.78	Q13,000.00*
Cheque No. 79	Q9,000.00*	Codo No. 79	Q9,000.00*
Total	Q32,000.00	Codo No. 80	Q4,000.00
		Codo No. 81	Q2,000.00
		Total	<b>Q38,000.00</b>

Fuente: Elaboración propia.

**Cuadro 27: Comparación de retiros en efectivo**

Estado de cuenta bancaria			Registro en la chequera		
Fecha	Descripción	Cantidad en Q	Fecha	Descripción	Cantidad en Q
14-06-04	Retiro en efectivo	2,000.00*	14-06-04	Retiro en efectivo	2,000.00*

Fuente: Elaboración propia.

c. Seguidamente se anota y totaliza todos los retiros dinerarios que están pendientes, los deducidos en la chequera, pero que no fueron listados en el estado bancario, por no haber sido pagados aún. (Estos son los que no tienen marca de aceptación). Esta fase podría ejecutarse como se muestra en el cuadro 28.

**Cuadro 28: Retiros pendientes no listados en el estado bancario**

Descripción	Cantidad en Q.
Cheque No. 80	4,000.00
Cheque No. 81	2,000.00
Total	<b>6,000.00</b>

Fuente: Elaboración propia.

d. Luego se deben repetir los pasos b y c para todos los depósitos. Puede realizarse de la forma representada en el cuadro 29.

**Cuadro 29: Comparación de los depósitos**

Estado de cuenta bancaria			Registro en la chequera		
Fecha	Descripción	Cantidad en Q.	Fecha	Descripción	Cantidad en Q.
09-06-04	Depósito monetario	12,000.00*	09-06-04	Depósito monetario	12,000.00*

Fuente: Elaboración propia.

e. Enseguida se resta la cantidad total de cheques en circulación no cobrados del saldo final del estado de cuenta del banco, y se agrega la cantidad total de depósitos no tomados en cuenta en este saldo. Este es el balance de banco ajustado. En este ejemplo no se tiene depósitos pendientes, por lo tanto sólo se ejecuta la siguiente operación:

Saldo final del estado de cuenta bancaria (cuadro 25)	Q13,000.00
Más Depósitos pendientes (en este caso no hay)	Q0.00
Menos cheques en circulación no cobrados aún (cuadro 28)	<u>Q6,000.00</u>
Balance de banco ajustado	<b>Q7,000.00</b>

f. Posteriormente se resta cualquier cargo de dinero por servicios bancarios y se suman los intereses ganados al saldo de la chequera. Este es el balance de chequera ajustado. Como en este ejemplo no aparecen cargos por servicios e intereses ganados en el estado de cuenta bancaria (ver cuadro 25), no se hace ninguna operación. Por lo tanto, el balance de chequera ajustado se puede establecer siguiendo un procedimiento, que podría ser como el que se muestra en el cuadro 30, que se presenta a continuación.



**Cuadro 30: Registros de la chequera**

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad en Q.</b>
Saldo inicial del mes	Q35,000.00
(+) Depósito monetario	Q12,000.00
Total	<b>Q47,000.00</b>
(-) Total de cheques en circulación	Q38,000.00
(-) Retiro en efectivo	Q2,000.00
= Balance de chequera ajustado	<b>Q7,000.00</b>

Fuente: Elaboración propia.

**g.** Para finalizar, se compara el balance ajustado del banco con el de la chequera ajustado; los cuales deben ser iguales. De no ser así, hay que revisar las restas y sumas, y volver a marcar las cantidades depositadas y retiradas anotadas en la chequera. Si no se encuentra error después de la revisión, es necesario consultar con la institución financiera, para determinar si hay alguna equivocación en la cuenta por parte de ellos. Como se observa en el ejemplo, el balance ajustado del banco (Q7,000.00), es igual al balance de chequera ajustado (Q7,000.00), calculado en el cuadro 30. Por lo tanto, los registros de la agencia bancaria son correctos. El balance de chequera permite tener un control eficiente del dinero en depósito, por ello los dueños de negocios agroveterinarios deben emplearlo como una herramienta de vigilancia.

## **5. Instrumentos de ahorro**

Las personas que se dedican a la actividad agroveterinaria deben tratar la manera de gastar menos de lo que les ingresa, y así disponer de una proporción de dinero que deberá reservarse, para cubrir ciertos desembolsos, en la entidad financiera que ofrezca el mayor interés por el dinero, seguridad y proporcione la alternativa de poder retirar los fondos rápidamente cuando se necesite. Las razones para ahorrar, dependen de la situación particular, pero lo más conveniente es utilizar los instrumentos de ahorro para los eventos siguientes:

### **a. Cumplir metas financieras a corto plazo (menos de un año)**

Esto puede hacerse por varios motivos, tales como para adquirir un televisor nuevo, la compra de electrodomésticos, muebles para el hogar, etc.

**b. Gastos inesperados**

Se debe ahorrar una cantidad de dinero que esté disponible para cubrir emergencias, gastos médicos, disminución de las ventas del negocio, cuenta de fontanería o de tres a seis meses de gastos normales, por mencionar algunos. Al no reservar dinero en ahorros, se estará expuesto al riesgo de no poder cubrir egresos fortuitos, lo que obligaría a tomar un préstamo que de otro modo tendrá que ser cubierto por los ahorros.

**c. Para inversiones**

Es interesante tener la idea de utilizar los instrumentos de ahorro para hacer crecer el efectivo, hasta que sea lo suficientemente sólido para desarrollar inversiones; ya que la tasa de interés que actualmente reconocen las instituciones financieras no garantiza un crecimiento acelerado de los fondos; pero de cualquier manera, los instrumentos de ahorro constituyen una de las formas para darle un mejor uso a la parte de los ingresos que no se consumen.

Existen diversas oportunidades para poder acrecentar el rendimiento de una considerable suma de dinero acumulado en instituciones financieras, que no puede lograrse sólo por la vía del ahorro tradicional. Como ya se mencionó y se muestra en el anexo 2, el banco G & T Continental suele pagar no más del 2.34% anual de interés por depósitos de ahorros; de tal manera que al conservar Q1,000.00 anualmente, se ganará en concepto de intereses solamente Q23.40, ( $Q1,000.00 * 0.0234 = Q23.40$ ) de modo que al final se obtendrán Q1,023.40 ( $Q1,000.00 + Q23.40 = Q1,023.40$ ). Por ello se debe tomar una actitud inversora para poder obtener mejor rendimiento del efectivo ahorrado.

Suponiendo que se llegue a ahorrar Q1,000.00 en una cuenta para inversiones, con empeño y deseo de superación se podrá obtener de esa cantidad un rendimiento del 20% (Q200.00), que es un porcentaje superior al que ofrecen las instituciones financieras. Una de las formas para realizarlo es asistir a ferias ganaderas, donde hay notables posibilidades de comprar una res por un monto

de Q1,000.00 y venderlo en el mismo lugar, minutos después, a un precio de Q1,200.00 o quizá más caro. Esta actividad ganadera es practicada por muchos negociantes, en todas las ferias de los diferentes lugares geográficos; pero requiere viveza de parte de quien lo aplica. Para lograr este propósito (rendimiento del 20%), se debe ser creativo y perseverante. Si se sabe que se tienen Q1,000.00 y se está obligado a hacer algo para que rinda un 20% en un año (o menos tiempo aún), la mente se pondrá en marcha y se presentarán alternativas. No se necesita conseguir un único negocio que proporcione el 20% de utilidad, eso posiblemente sea muy dificultoso, si no es realizable, pueden hacerse cinco negocios de Q200.00 persiguiendo el 10% de rendimiento cada uno, y con esto se cumplirá la meta en cierto tiempo.

Para empezar, se debe trabajar con cantidades pequeñas porque se tiene que practicar y aprender. Al tener Q1,200.00, se podría reinvertir proponiéndose la meta de rendimiento del 20% que equivale a Q240.00 ( $Q1,200.00 * 0.20 = Q240.00$ ) o quizá un porcentaje mayor. Cada cual podrá definir sus formas de multiplicar el dinero, pero lo importante es conseguir el mejor rendimiento posible del efectivo que no se consume.

Es imprescindible que la cantidad que se pretende reservar para cada una de las cuentas de ahorro se contemple en el presupuesto personal, para darle el destino preciso; y las acciones a ejecutar deben ser guiadas por un plan financiero.

Antes de seleccionar un instrumento para acumular dinero se debe elaborar un plan de ahorro. Para ello se debe tener absoluta claridad de los gastos y qué cantidad puede reservarse. El presupuesto personal debe utilizarse para este propósito. Asimismo es imprescindible que se fije un objetivo, es decir, para qué se está ahorrando; ya que esto ayudará a que los propietarios agroveterinarios elijan el instrumento adecuado.

En el cuadro 31 se desarrolla un plan de ahorro monetario, elaborado con datos y expectativas de un empresario dedicado a la comercialización de productos agroveterinarios, que se podría utilizar como referencia, para tener mejor control del dinero a reservar en cualquier institución financiera.

**Cuadro 31: Ejemplo de plan de ahorro monetario para el primer semestre, en Quetzales**

**Semestre comprendido del mes de: Enero al mes de: Junio**

No.	Objetivo	Compromiso mensual	Cuenta No.	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun
01	Disponer de fondos para enfrentar situaciones eventuales que impliquen egresos de dinero.	5% de Q4,800.00 que es el ingreso mensual ( $Q4,800.00 \times 0.05 = Q240.00$ )	3567-158-05	240	480	720	960	1200	1440
02	Acumular Q15,000.00 para remodelar el negocio en tres años.	8.75% del ingreso mensual que es de Q4,800.00 ( $Q4,800 \times 0.0875 = 420$ )	2356-374-05	420	840	1260	1680	2100	2520
	<b>Totales</b>	<b>13.75% del ingreso mensual</b>		<b>660</b>	<b>1320</b>	<b>1980</b>	<b>2640</b>	<b>3300</b>	<b>3960</b>

Fuente: Elaboración propia.

Para lograr el objetivo No. 2 se tendrá que estructurar seis planes de ahorros monetarios semestrales, para que como mínimo al año se acumule Q5,000.00, y a los tres años se logre los Q15,000.00. Si se piensa hacerlo anual, pues únicamente se elaborarán tres planes.

Para utilizar apropiadamente la hoja del plan de ahorro monetario, se debe de tomar en cuenta que en la columna "objetivo" se describe claramente la finalidad por el cual se pretende ahorrar. En la categoría "compromiso mensual", se anota la cantidad o el porcentaje del total de los ingresos mensuales que se designará a cada objetivo mensualmente. Para este caso el ingreso es de Q4,800.00 y se decide aplicar un 5% al ahorro para cubrir emergencias, esto indica que se depositará mensualmente para este propósito Q240.00 ( $4,800 \times 0.05 = Q240.00$ ). Puede utilizarse cualquier otra modalidad para determinar la cantidad que se

pretende dedicar a cada objetivo. La columna titulada "Cuenta No.", es el lugar donde se debe registrar el número de cuenta que asigna la institución donde se hace el ahorro, el cual debe relacionarse con cada objetivo identificado. Cuando se reciba el extracto bancario, se debe comparar la numeración de la cuenta con la asignada a cada objetivo y comparar las cifras. También hay que incluir a las cuotas mensuales los intereses devengados. Las cantidades que se registran cada mes deben tener carácter acumulativo; es decir, si en enero se depositan Q240.00, y en febrero la misma cantidad, en la columna del mes de febrero se debe registrar Q480.00 (Q240.00 de enero + Q240.00 de febrero = Q480.00). En marzo será Q720.00 (Q480.00 acumulados en febrero + Q240.00 de marzo = Q720.00) y así sucesivamente; tal como se presentan las cifras del cuadro 31. Es muy importante que se registren las cifras de dinero en el plan sólo después de haber reservado realmente la cantidad asignada al respectivo objetivo, de manera que al registrar el nuevo total, el monto será real. También se puede usar la hoja del plan de ahorro monetario para saber el total de dinero ahorrado en el mes, observando la columna del período en curso y sumando sus cifras; así como se señala en el rubro totales del cuadro 31. Esta planificación debe cubrir el período de tiempo que se adecue a la situación financiera particular; puede cubrir tres o seis meses, un año, etc.

Para utilizar adecuadamente los instrumentos de ahorro, además de apoyarse del plan de ahorro monetario, las personas dedicadas a la comercialización de productos agroveterinarios, deben investigar en diferentes entidades las características básicas de cada instrumento de ahorro para elegir el más apropiado. Deben hacer énfasis en el depósito mínimo que exige el instrumento de ahorro. El interés ganado; es decir el interés que paga la institución financiera por mantener el dinero ahorrado en ella. Penalidad por retiro anticipado, se refiere a la cantidad o porcentaje que cobra la entidad financiera al alejar los fondos antes de la fecha pactada. Privilegios para elaborar cheques, si los

instrumentos permiten manejar los depósitos por medio de cheques o limita esta opción.

Todos los instrumentos de ahorro están asegurados por el Estado. Esto está legalmente establecido en el decreto No. 19-2002 “Ley de Bancos y Grupos Financieros” y sus reglamentos, específicamente en el Título X (Fondo para la Protección del Ahorro), pues describe la forma en que se garantiza al depositante del sistema bancario, la recuperación de los depósitos, en caso de incumplimiento del banco.

Los bancos e instituciones de ahorro ofrecen una variedad de instrumentos de ahorro y las características de algunos más populares, según lo investigado en varios bancos, se resume en el cuadro 32.

**Cuadro 32: Características de los instrumentos de ahorro más populares**

<b>Instrumento de ahorro</b>	<b>Depósito mínimo</b>	<b>Interés ganado</b>	<b>Penalidad por retiro anticipado</b>	<b>Privilegios para elaborar cheques</b>
Cuenta de ahorro corriente	Más o menos Q200.00	Depende del rango. Interés mensual (ver anexo 9)	No existe	No tiene
Cuenta de ahorro con sorteo	Más o menos Q200.00	Depende del rango. Interés mensual (ver anexo 9)	No existe	No tiene
Cuenta de ahorro a plazo fijo	Más o menos Q5,000.00	Depende del rango. Interés mensual o al vencimiento (ver anexo 9)	Depende del plazo fijado (ver anexo 9)	No tiene

Fuente: Elaboración propia con base a información recolectada.

Las cualidades esenciales de los instrumentos de ahorro varían de una institución a otra. Por montos menores a Q49,999.99, en cuentas de ahorro corriente, cada institución puede elegir el porcentaje a remunerar, el cual puede ser hasta el 0.25%, según lo investigado en varios bancos. Por tal motivo, es recomendable que antes de seleccionar un medio de ahorro, los empresarios agroveterinarios comparen las tasas de interés que ofrecen las diversas

organizaciones financieras, pues las mismas están en constante cambio y varían de acuerdo al plazo, monto y tipo de instrumento (ver anexo 9); por ello hay que buscar y comparar, no limitarse únicamente a instituciones financieras más cercanas

Otros aspectos que también se deben de tomar en cuenta por su relevancia, son los referidos a la liquidez y a las barreras de entrada y salida. El primero se refiere a la rapidez en que un instrumento de ahorro puede convertirse en dinero o en efectivo. Al establecer que el dinero que se está ahorrando se utilizará en el futuro, pero no se conoce con certeza el momento exacto, se debe hacer uso de un instrumento líquido (por ejemplo, una cuenta de ahorro corriente). El segundo elemento especifica que al tener poca cantidad de dinero, no es conveniente ahorrarlos en instrumentos que cobren comisiones altas por abrir o cerrar una cuenta. Por esa razón es importante que los empresarios agroveterinarios pregunten a la entidad sobre esto. Cuando se tiene una pequeña cantidad de dinero, se debe investigar que las instituciones no cobren demasiado por abrir o cerrar una cuenta.

#### **D. ADMINISTRACION DE OBLIGACIONES FINANCIERAS**

Las obligaciones financieras (principalmente el crédito mercantil y bancario, tarjeta de crédito, préstamos) son herramientas que ayudan a manejar efectivamente las condiciones económicas, toda vez se utilicen de manera apropiada. De preferencia, los empresarios agroveterinarios deben acudir a estos medios cuando se tenga la certeza de que su aplicación mejorará la situación financiera; es decir, cuando una gran proporción de la deuda o toda sea pagada mediante los ingresos que genere el uso de ello.

##### **1. Análisis de financiamientos**

Independientemente del tipo de deuda que los propietarios agroveterinarios piensan adquirir para cubrir necesidades, es conveniente hacer énfasis en los siguientes aspectos de modo anticipado.

### a. Estudio de las necesidades

Para aprovechar eficientemente las deudas, se debe determinar de manera precisa la meta que se necesita financiar, el monto a obtener, el plazo previsto para pagar la obligación y evaluar las posibilidades existentes para poderlo cubrir. De ser posible, las cuotas de las deudas se deben ajustar al presupuesto personal. Es conveniente realizar un estudio para determinar la situación financiera actual, antes de asumir una deuda nueva. Para esto se podría apoyar del inventario de deuda que puede estructurarse como se presenta en el cuadro 33, el cual fue elaborado con base a datos proporcionados por el propietario agroveterinario A.

### Cuadro 33: Ejemplo de inventario de deuda

Nombre: **Agroveterinario A**

Fecha: **Junio de 2004**

Tipo de deuda	Acreedor	Tasa de interés anual	Pago mensual actual	Ultimo saldo pendiente	Comentarios
<b>A largo plazo</b>					
Préstamo para vehículo de Q30,000.00	Banco de los trabajadores	17%	Q1,273.00 (*)	Q33,112.30	El % de interés es flexible
<b>Otros</b>					
<b>A corto plazo</b>					
Tarjeta de crédito	Banco G & T Continental	15% (1.25% mensual)	Q350.00 pago mínimo	Q1,550.00	Q6,000.00 línea de crédito
Otros					
<b>Totales</b>			<b>Q1,623.00</b>	<b>Q34,662.30</b>	

Fuente: Elaboración propia con base a datos recolectados.

(\*) Esta cuota lo establece el banco. Está incluido en la tabla presentada como anexo 5.

### b. Índice de deuda

“El índice de deuda compara lo que se debe con lo que se gana, y por lo general, presenta una idea clara de la situación financiera actual, por lo que ayuda a controlar las deudas. El índice de deuda es el porcentaje de los ingresos que se utiliza para pagar la deuda de manera mensual. Para calcularlo se debe dividir la cantidad que se necesita para cubrir las obligaciones financieras cada mes



incluyendo el alquiler o la hipoteca, entre el ingreso neto (ingreso después de pagar impuestos)". (23:62) Para facilitar la obtención de estos datos se puede auxiliar del cuadro anterior, específicamente de la columna pago mensual actual.

Por ejemplo: si se pagan Q1,623.00 por deuda cada mes y se tiene un ingreso neto mensual de Q4,800.00, el índice de deuda será del 33.81% ( $Q1,623.00 / Q4,800 = 0.3381 * 100 = 33.81\%$ ). Generalmente los proveedores de deudas (bancos comerciales, tiendas mayoristas, etc.) consideran más arriesgado dar crédito a consumidores que dedican al pago de sus deudas, un porcentaje alto de sus ingresos mensuales; ya que a estos los consideran endeudados en exceso, aun cuando hallan cumplido puntualmente con todos sus pagos. Los prestamistas prefieren, con frecuencia, que la deuda global del prestatario (gastos de vivienda, tarjetas de crédito, etc.) no sobrepase el 40% de los ingresos mensuales netos; según lo investigado.

Es conveniente tener el menor número de obligaciones económicas posible por aspectos de control. Si se tiene varias, la estrategia efectiva para quedarse con una puede ser el consolidar todas las deudas en una sola, y buscar un financiamiento a bajo interés para cubrirlas. Al decidir consolidar la deuda, se debe seguir un presupuesto para que en el futuro se gaste menos de lo que se gana, y tener cuidado de adquirir nuevas obligaciones solamente cuando sea necesario.

### **c. Estudio de las alternativas**

Todas las posibles opciones que están al alcance deben ser evaluadas con el fin de reducir los costos de financiamiento. Conviene analizar instituciones financieras, personas particulares, familiares, etc. para determinar la alternativa que más beneficie en términos de intereses, cuotas, plazos y otras condiciones. No hay que olvidar que 0.0015% hace la diferencia. Un crédito de Q20,000.00 al 2% para 30 días, equivale a Q20,400.00 al finalizar el período ( $Q20,000.00 * 1.02 = Q20,400.00$ ); mientras que Q20,000.00 al 1.85% para el mismo tiempo,

representa Q20,370.00 al final del plazo; existiendo una diferencia de Q30.00 ( $Q20,400.00 - Q20,370.00 = Q30.00$ ).

#### **d. Decisión del tipo de deuda**

Luego de que los comercializadores examinan las necesidades, el índice de deuda y las alternativas al alcance, es imprescindible decidir el tipo de compromiso a adquirir. Pues según las circunstancias, puede optarse por créditos mercantiles o bancarios, utilizar tarjeta de crédito, un préstamo, etc.

#### **e. Estudio de la oferta**

En esta parte es conveniente, que de acuerdo al tipo de obligación financiera que piensa adquirir el empresario agroveterinario, se investiguen las condiciones que ofrecen las diversas entidades al respecto. De tal manera que se conozca el costo de las condiciones que impongan. Se debe hacer énfasis en las tasas de interés, el plazo que se estipula para cancelar, las garantías que se solicitan, entre otros. A mayor plazo, mayor es el costo del financiamiento. Si observamos nuevamente el anexo 5, en la primera fila, para un préstamo de Q1,000.00 al 17% para doce meses, la cuota es de Q97.49 mensual; al año se pagará Q1,169.88 ( $Q97.49 * 12$  meses). Si el mismo monto se adquiere para año y medio con el mismo interés, la cuota mensual es de Q69.67, de tal manera que al finalizar los 18 meses se tendrá que pagar Q1,254.06 ( $Q69.67 * 18$  meses). La diferencia es de Q84.18 ( $Q1,254.06 - Q1,169.88$ ). De ser posible, se debe averiguar todas las ofertas de las entidades de crédito cercanas al domicilio, incluso de alguna otra que, aunque esté más lejos, pueda que ofrezca mejores condiciones; luego elegir la conveniente.

#### **f. Elección de la mejor alternativa**

El propietario agroveterinario se debe de inclinar por la opción que se considere más valiosa según la situación; es decir, por la que ofrezca comisiones e intereses bajos y que las condiciones se puedan cumplir.

### **g. Negociación de las condiciones**

Se debe negociar el tipo de deuda que se va adquirir, tratando de reducir el costo del financiamiento y el monto de las comisiones. También es beneficioso negociar entre otros, el plazo, servicios complementarios y las garantías requeridas.

### **h. Control de la operación**

Luego que la entidad seleccionada apruebe el financiamiento, se debe tener control de importe de las cuotas, el período en que se tendrá que cubrir cada uno y el plazo límite para cancelarlo. Debe utilizarse el presupuesto de efectivo personal para programar las cuotas de las obligaciones financieras contraídas o por adquirir.

En nuestro medio existen diversas alternativas de financiamiento, cada una con características particulares, que los hace ser diferentes y que varían de una organización a otra; los cuales deben conocerse por los empresarios agroveterinarios para aplicar el más adecuado a cada circunstancia que se presente.

Para que la decisión sobre el tipo de deuda se tome apropiadamente se debe conocer las particularidades de cada alternativa. Enseguida se describe las cualidades propias de las más comunes.

## **2. El crédito al consumidor**

Los empresarios deben comprender que existen dos tipos de crédito, el comercial y el bancario. El primero lo proveen tiendas mayoristas o minoristas y suelen ser muy económicas, porque en ocasiones no se cobran intereses y si los hay son bajos. Comúnmente se otorga sin hacer un profundo análisis de los solicitantes; ceden a ello basándose únicamente de la capacidad financiera que tiene el interesado y además debe ser alguien conocido. La única condición para obtenerlo es comprar el producto o servicio a determinado proveedor. El crédito

bancario, exige pago de intereses y es una forma de financiación que al hacer uso de él, automáticamente se convierte en una cuenta de ahorro, por lo que se dispondrá de efectivo, que no sobrepase el límite establecido, cuando se desee.

Estas herramientas financieras deben ser aprovechadas para manejar asuntos financieros personales y comerciales, por tal motivo, los propietarios agroveterinarios deben tomar en cuenta los siguientes elementos, que son aplicables para los dos casos:

#### **a. Ventajas y desventajas de usar créditos**

Entre las ventajas resalta la conveniencia, ya que es muy cómodo hacer uso de ellos. Uso inmediato de un bien o servicio, aunque el empresario no tenga efectivo disponible. Permite aprovechar ofertas. Hace posible establecer una calificación de crédito, pues al utilizar crédito varias veces y se cumple con lo que se establece; en el futuro se podrá hacer uso de él sin mayores complicaciones. El crédito bancario puede ser aplicado para el pago de emergencias financieras (quebrantos de salud...).

Como desventajas interesantes pueden mencionarse, que los comercializadores están propensos a gastar de más, por ello se debe hacer uso del crédito adquiriendo sólo lo indispensable y presupuestado. La mayoría de los tipos de crédito cuestan dinero en forma de cargo por intereses; en ocasiones, mientras más largo sea el período del crédito, más se tendrá que pagar en concepto de intereses. El precio de los bienes o servicios que se adquieren pueden incrementarse con el pago de intereses.

#### **b. Utilización racional del crédito**

Para que los empresarios agroveterinarios aprovechen de mejor manera el uso del crédito, deben pagar las cuentas originadas por ello completamente y a tiempo, para mantener bajos los cargos por financiamientos. La clave de usar el crédito adecuadamente para asuntos personales y comerciales, es regirse por lo

que se especifica en el plan de flujo de efectivo, que fue descrito anteriormente. No se debe comprar a crédito, lo que no se ajuste al presupuesto personal que se haya establecido. Para controlar los pagos en concepto de crédito, puede auxiliarse de la estructura del cuadro 34.

El esquema que conforma el cuadro 34, permite una mejor vigilancia del monto de la obligación, de los abonos que se realizan y el saldo que queda pendiente a la fecha. En la columna cantidad se registra el monto que se obtiene de crédito (Q5,000.00); lo cual siempre se suma al saldo, por si lo hubiera, incluyendo los intereses (Q0.00 de saldo + Q5,000.00 + Q100.00 de intereses = Q5,100.00). Al saldo se le resta el monto de los abonos, porque con ello se disminuye o cancela la deuda (Q5,100.00 – Q3,000.00 = Q2,100.00) y así sucesivamente. Esto permitirá facilitar el manejo de este tipo de financiamiento.

### Cuadro 34: Control de cuentas por pagar

Nombre: Empresario A

Mes: Junio de 2004

Fecha	Proveedor	Cantidad	Interés	Motivo	Abono	Saldo
1/6/04						Q0.00
3/6/04	Agrocentro	Q5,000.00	2% a 30 días	Compra de agroquímicos		Q5,100.00 (*)
10/6/04				Abono al crédito cedido por Agrocentro	Q3,000.00	Q2,100.00
30/6/04				Abono al crédito cedido por Agrocentro	Q2,100.00	Q0.00

Fuente: Elaboración propia.

(\*) El monto registrado en la columna saldo, debe llevar incluido los intereses. En este caso, el 2% de Q5,000.00 es Q100.00 ( $Q5,000.00 * 0.02 = Q100.00$ ); por tanto,  $Q5,000.00 + Q100.00 = Q5,100.00$

### 3. Tarjeta de crédito

Esta herramienta financiera beneficia cuando se utiliza apropiadamente; de lo contrario, erosiona la imagen crediticia de quienes no tienen disciplina para consumir a través de ella, incrementando así los problemas financieros. Para el uso adecuado de este tipo de crédito, debe tomarse en cuenta los aspectos

beneficiosos y perjudiciales que llevan implícito, los cuales se detallan a continuación.

#### **a. Ventajas y desventajas de las tarjetas de crédito**

Para utilizar inteligentemente las tarjetas de crédito se debe conocer sus ventajas y desventajas. Además se debe tratar de controlar los aspectos negativos que las caracteriza, para no desequilibrar la situación financiera.

Entre las ventajas se puede mencionar que constituyen una magnífica ayuda para el manejo de las finanzas personales de los empresarios agroveterinarios cuando se usan adecuadamente; ya que con ellas se puede comprar bienes y servicios instantáneamente, no se tiene que llevar efectivo para hacer compras, permiten tener documentación de las adquisiciones, son más convenientes que escribir cheques, reúnen a las cuentas en un solo pago y reducen el riesgo de cargar efectivo. En la medida en que se liquide oportunamente el total de las deudas, se recibe financiamiento a bajo costo. También dan la posibilidad de solventar económicamente emergencias, tales como hospitalizaciones, viajes inesperados, reparación urgente del automóvil, entre otros. Garantizan la prestación de algunos servicios, por ejemplo, reservaciones en hoteles y centros de espectáculos. Se puede efectuar con ellas el pago de servicios como teléfono; televisión por cable; telefonía celular. Permiten disponer de dinero en efectivo las 24 horas del día, todo el año, en cajeros automáticos. Facilitan aprovechar oportunamente ofertas y precios especiales de productos o servicios, así como otras compras cotidianas.

Entre los inconvenientes que se presentan al utilizar tarjetas de crédito se puede mencionar que los artículos cuestan más por el pago de interés y cargos de financiamiento. En ocasiones incluyen cuotas adicionales al cobrar. Pueden resultar dificultades monetarias si se pierde la cuenta de cuanto se ha gastado cada mes. Dan la oportunidad de hacer más compras compulsivas. Son tan fáciles de usar, por lo que inducen a gastar en exceso cuando no se tiene una

disciplina de consumo; esto lo convierte en una de sus desventajas que más afecta cuando no son utilizadas moderadamente.

#### **b. Recomendaciones generales para el uso de tarjetas de crédito**

Los lineamientos que se describen en este segmento, podrían ayudar a los empresarios agroveterinarios a guiar las acciones tendientes a utilizar este tipo de crédito. Empezando se puede exponer que es importante llevar un estricto control de los gastos realizados con la tarjeta y conservar todos los comprobantes de las compras realizadas, esto permitirá llevar una mejor inspección y verificar a través del estado de cuenta (documento que envía la empresa emisora de tarjeta de crédito al usuario, describiendo los consumos, pagos, intereses, comisiones efectuadas durante un período) que la institución de crédito no efectúe cargos indebidos. De lo contrario, se podrá efectuar en la empresa emisora respectiva, la reclamación necesaria para aclarar esta situación. Debe incluirse en el presupuesto personal el compromiso de pago de este financiamiento. Es conveniente pagar lo antes posible de la fecha de vencimiento que indica el estado de cuenta, la cantidad utilizada, para que el cálculo de los intereses que cobrará la entidad emisora sea sobre un monto menor.

Lo ideal es cancelar cada período el monto total empleado; ya que de esa forma no se pagará intereses adicionales. También es necesario revisar la procedencia de los cargos extra por cuota anual, reposiciones, tarjetas adicionales, etc. y establecer si son justos. No se debe utilizar tantas tarjetas; ya que es posible perder el control de los gastos que se realiza con ellas; además cada una implica el pago de determinada comisión. Hay que comparar y analizar la posibilidad de consolidar las deudas en una sola tarjeta de crédito cuyos costos y condiciones se adecuen mejor a las necesidades. Para una vigilancia más cómoda de las adquisiciones con esta herramienta financiera; así como de los compromisos

adquiridos, los propietarios agroveterinarios pueden apoyarse de la ficha de control que se perfila en el cuadro 35.

### Cuadro 35: Control de compras con tarjetas de crédito

Mes: Junio de 2004

Interés cargado: 1.25% mensual

Fecha	Descripción	Comercio visitado	Monto gastado	Fecha límite de pago	Compra presupuestada
11/06/04	Compra de víveres	El económico	Q357.50	5/7/04	Si
15/06/04	Compra de semilla	Semeca	Q2,400.00	5/7/04	No
	<b>Total del mes</b>		<b>Q2,757.50</b>		

Fuente: Elaboración propia.

La estructura del cuadro 35 simplifica inspeccionar las adquisiciones con tarjeta de crédito. Permite registrar la fecha y bienes y/o servicios que se compran, el comercio que ejecuta los descuentos por lo que se requiere, la cantidad consumida y el plazo máximo para cancelarla; así como la determinación de la compra si es planificada o no. La columna (monto gastado) debe totalizarse al final de período cubierto; independientemente si es uno, dos o más montos utilizados. El total a pagar antes de la fecha límite debe ser calculada como sigue.

Monto aprovechado en el mes: Q2,757.50 (Total columna monto gastado)  
 (+) Cantidad de interés a cancelar: Q34.46 (Q2,757.50 \* 0.0125)  
 Total a pagar antes de la fecha límite: **Q2,791.96**

De alguna manera este procedimiento simplifica la incomodidad que provoca, en ocasiones, el manejo de varios comprobantes al final de determinado período, y obliga a que los registros de los montos utilizados se hagan cada vez que se utiliza la tarjeta de crédito. También provee simplicidad al verificar los registros del estado de cuenta enviado por la institución emisora de la tarjeta. Si la compra no está planificada, es importante reajustar el presupuesto de efectivo.



#### **4. El préstamo**

Esta opción de financiamiento podría utilizarse para darle cumplimiento a metas financieras o financiar actividades de inversión. Antes de buscar esta ayuda financiera, es conveniente que los empresarios agroveterinarios hagan un estimado de cuánto dinero se necesita; en qué se va a gastar; qué cantidad de ingresos se espera generar con el financiamiento; y las facilidades que puede ofrecer la institución financiera para el pago de la deuda. Este tipo de financiamiento también se debe adquirir apegándose a los lineamientos establecidos en el segmento de análisis de financiamiento, descrito con anterioridad. Se debe buscar préstamo de manera inteligente, por lo que es factible considerar los siguientes aspectos.

##### **a. Comparar costos de financiamiento**

Los dueños de negocios agroveterinarios deben contactar varias entidades que conceden préstamos, cuando deseen financiar alguna meta financiera; debido a que los costos pueden variar ampliamente de una institución a otra. Si es conveniente, hay que preguntar a cada prestamista cuál es el préstamo que mejor se adapta a la situación que se quiere cubrir. La información que se debe obtener de cada institución financiera, para compararla y así determinar la más favorable, es la siguiente:

**i) La tasa anual efectiva o equivalente (TAE):** La TAE es lo más importante que se debe comparar cuando se está buscando un préstamo. “Esta tasa, expresada en términos anuales, toma en consideración no solamente la tasa de interés nominal (precio básico que se cobra por prestar el dinero), sino también los puntos (un punto equivale al uno por ciento del monto del préstamo), honorarios y otros determinados cargos que el prestador requiere que sean pagados por el prestatario. Siendo iguales otros factores, como el monto del préstamo, el plazo, número de cuotas, etc.”. (23:46-47) Un préstamo con una TAE más baja sería menos costoso. “La TAE es uno de los índices más fiables

para conocer realmente el coste de una operación financiera. Por ello es el primer índice de referencia en el que se debe fijar para averiguar si el préstamo que se ofrece es ventajoso”. (23:47)

Respecto al capítulo de diagnóstico, cuando el propietario agroveterinario solicitó el préstamo de Q30,000.00, a una tasa nominal del 17% y que al finalizar la negociación, se hizo un descuento de Q1,375.00; por lo que se recibió Q28,625.00; esto hace que la TAE sea de 21.6% ( $1,375 / 30,000 = 0.046 * 100 = 4.6\% + 17\% = 21.6\%$ ). El 4.6% es lo que cobró el banco en concepto de comisiones por estudio de la operación, gastos de apertura, entre otras; lo cual incrementó el costo de financiamiento.

**ii) La tasa de interés nominal:** Como ya se mencionó, “es el porcentaje anual de interés estipulada por las instituciones financieras por el servicio de préstamo que ofrecen”. (23:34-35) Actualmente (junio de 2004) el banco G & T Continental ofrece una tasa promedio ponderada del 10.23% (ver anexo 2). Pero existe el interés preferencial que el mencionado banco aplica a sus mejores clientes de manera legal, que puede ser hasta del 1%. Existe libertad para fijar el tipo de interés por parte de cada organización financiera, pero están obligados a comunicar a la Superintendencia de Bancos de Guatemala, los tipos mínimos y máximos que cada una aplica a sus clientes.

**iii) Puntos y cargos:** Se debe consultar sobre los puntos y demás cargos que se podrán cobrar por el uso del préstamo. En el caso planteado anteriormente los puntos y cargos ascienden a 4.6%. Generalmente las instituciones financieras toman los puntos y cargos como descuentos o comisiones, que representan una cantidad que se cobra a los clientes, como retribución por su labor o por los servicios prestados de intermediación y gestión. Se expresa en tantos por ciento (un porcentaje del total solicitado) o tantos por mil de valor de la operación (Q50.00 por cada millar solicitado, por ejemplo). También se puede expresar en valor absoluto (Q1,000.00 por el monto solicitado).

El cobro de comisiones es libre. Cada entidad puede fijar a su criterio sus condiciones o tarifas, siempre que sean aprobadas por la Superintendencia de Bancos; por esa razón se debe cuestionar sobre ello y compararlo entre las distintas entidades que se investigan.

**iv) El término o plazo del préstamo:** Se debe preguntar cuál es el plazo máximo de pago que puede conceder el prestamista para el monto de efectivo que se necesita solicitar. El plazo del préstamo varía, aunque tengan la misma tasa de interés nominal tendrán pagos mensuales y costos de financiamiento distintos. Como se observa en el cuadro 36, cuanto más largo sea el plazo del préstamo, menor será el pago mensual, pero mayor el costo de financiamiento. Esto debe analizarse para elegir el plazo más conveniente. Al seleccionar un plazo de pago más corto, se ahorrará dinero. Al tener préstamos a corto plazo, es recomendable que el nuevo préstamo se adquiera por un período más largo.

**Cuadro 36: Comparación de costos de un préstamo de Q30,000 al 17%**

Monto Prestado (1)	Cantidad de pagos * (2)	Pago mensual * (3)	Total al final del periodo (4) (2x3)	Costo del financiamiento (5) (4-1)
Q30,000.00	12 (1 año)	Q2,924.61	Q35,095.32	Q5,095.32
Q30,000.00	18 (1.5 años)	Q2,090.10	Q37,621.80	7,621.80
Q30,000.00	24 (2 años)	Q1,677.38	Q40,257.12	10,257.12
Q30,000.00	30 (2.5 años)	Q1,433.33	Q42,999.90	12,999.90
Q30,000.00	36 (3 años)	Q1,273.55	Q45,847.80	15,847.80

Fuente: Elaboración propia con base a datos recolectados.

(\*) La cantidad de pagos (columna 2) y el pago mensual (columna 3), lo establece el proveedor del préstamo, en este caso ver anexo 5. Como se observa, el costo de financiamiento se obtiene de multiplicar el número de pagos por el pago mensual, a este resultado se le resta el monto del préstamo que es 30,000. Para la primera fila se calcula así:  $(12 * 2,924.61 = 35,095.32 - 30,000 = 5,095.32)$ .

**v) Multas o penalidades por pago anticipado o prepago:** Existen cargos extras que pueden cobrar los prestamistas en el caso de saldar el préstamo anticipadamente, los cuales se deben conocer, por si fuera posible pagar la deuda antes del tiempo. Si el préstamo incluye una penalidad por prepago, hay que comprender cuál es la multa que se tendría que pagar en este concepto. Se debe preguntar al prestamista la posibilidad de obtener un préstamo sin esta penalidad y cuánto costaría. Luego decidir lo que mejor convenga.

**vi) Averiguar si se incrementará la tasa de interés al no cumplir con los pagos:** Una condición de aumento de la tasa de interés dispone que al no cumplir con un pago o cancelar después de la fecha de vencimiento, posiblemente se tenga que desembolsar una tasa de interés más alta por el resto del término del préstamo. Se debe tratar de negociar esta disposición en el acuerdo del préstamo.

**vii) Preguntar si el préstamo incluye un cargo por algún tipo de seguro:** En este punto los empresarios agroveterinarios deben informarse si las primas del seguro serán financiadas como parte del préstamo. Si fuera así, se tendrán que pagar intereses y puntos adicionales, lo cual aumentará aún más el costo total del préstamo. Hay que determinar cuánto más bajo podría ser el monto de la cuota mensual del préstamo sin el seguro. Es conveniente advertirse también si el seguro cubrirá el plazo total del préstamo y el monto total del mismo. Antes de tomar la decisión de comprarle voluntariamente al prestamista un seguro, debe analizarse si realmente se necesita y consultar tarifas con otros aseguradores para compararlos.

**viii) Cargos y costos al cierre:** Es interesante pedir a cada proveedor, tan pronto como sea posible y por escrito, el documento en donde se listen todos los cargos y costos que se deben pagar al cierre. También se debe solicitar alguna copia donde se especifiquen los pagos mensuales, la tasa anual efectiva y otros

términos del préstamo; ya que facilitarán la comparación de las condiciones entre los diferentes prestadores.

**ix) Requerimientos de garantía:** Se debe conocer el colateral que cada institución exige como garantía del préstamo, para determinar si se puede cumplir con ello; pues no se debe olvidar que el prestador toma posesión del colateral de acuerdo con los términos del contrato si no se paga el préstamo debidamente.

Para reducir complicaciones financieras, se debe de incluir en el presupuesto el pago en concepto de préstamos y así facilitar el cumplimiento de las cuotas a tiempo. Los préstamos se pueden obtener no solamente de instituciones financieras; un miembro de la familia puede asignar la tasa de interés más baja. Si se decide pedirle prestado a un familiar, se debe tratar esa acción de manera formal; por lo que es conveniente elaborar un contrato de pagos, especificando la cantidad que se recibe en préstamo, la tasa de interés (si la hay) y cómo se pagará la deuda. Tanto el familiar como el interesado debe firmar el contrato y cada uno conservar una copia del documento.

## **5. Historial y calificación de crédito**

Los proveedores de financiamiento buscan reducir riesgos a través de varias formas, entre ellos está la aplicación del método de ponderación por parámetros, para decidir el otorgamiento o negación del mismo. Por ejemplo: si el empresario A solicita un empréstito de Q20,000.00 y la entidad financiera aplica una tasa del 17% anual por un plazo de 36 meses; las entidades abastecedoras analizarán investigando al solicitante los siguientes aspectos básicos:

### **a. Referencia de crédito**

Estas referencias de crédito se obtienen indagando, dentro de la organización dado caso se ha cedido crédito en alguna ocasión al solicitante, o cuestionando a otras empresas donde se ha adquirido préstamos, para obtener una idea de

cómo se cumple con estas obligaciones financieras. De acuerdo a los hallazgos, establecen una puntuación. Suponiendo que el propietario en cuestión tiene una trayectoria de crédito aceptable, porque no ha tenido atrasos en el pago de sus deudas y por ello se le asigna una calificación de 80 puntos.

#### **b. Propiedad de bienes raíces**

Esta información se obtiene de las solicitudes de créditos que han sido llenadas por los interesados; en las cuales indican la forma en que viven (alquilan vivienda, son propietarios de terrenos o casas, residen con familiares, etc.). El propietario A tiene casa propia por lo tanto le corresponde 100 puntos en este concepto, de acuerdo al cuadro 37 que posee los criterios de la entidad financiera.

**Cuadro 37: Criterio de ponderación en cuanto a bienes raíces**

<b>Situación de bienes raíces</b>	<b>Puntos</b>
Casa propia	100
Casa en proceso de pago, a su nombre	90
Solo terreno a su nombre	80
Vive con padres o suegros	75
Casa alquilada de un año en adelante	70
Casa alquilada menos de un año	30

Fuente: Manual de créditos y cobros aplicable a empresas financieras de crédito en la ciudad de Guatemala (Tesis).

#### **c. Disponibilidad de pago**

Esto se logra restando de los ingresos monetarios totales del mes, sus correspondientes gastos, el resultado se compara porcentualmente con la cuota mensual de pago. Al no tener información de los gastos mensuales del cliente, se utiliza un dato aproximado. La ponderación que se otorga depende del rango en que se encuentra la situación de la persona, según el cuadro 38. Como los ingresos del empresario A ascienden a Q4,800.00, (ver cuadro 6) y sus gastos a Q3,800.00 (ver cuadro 6), se deduce que su disponibilidad de pago es de Q1,000.00 (Q4,800.00 – Q3,800.00), como la cuota mensual a pagar es de Q849.03 (ver anexo 5), se divide 849.03 dentro de 1,000 y se multiplica por 100, por tanto, la cuota mensual con respecto a la disponibilidad de pago es de

84.90% ( $849.03 / 1,000 * 100 = 84.90$ ), y la puntuación que le corresponde es de 0 puntos. Esto indica que del dinero disponible (Q1,000.00), tendrá comprometido para pagar las cuotas el 84.90%, lo cual es considerado como riesgoso en cuanto al cumplimiento de las proporciones monetarias mensuales exigidas.

#### **Cuadro 38: Criterios de puntuación referente a la disponibilidad de pago**

<b>Resultado en %</b>	<b>Puntos</b>
0% a 10%	100
11% a 20%	90
21% a 30%	80
31% a 40%	70
41% a 50%	60
51% a 55%	50
56% a 60%	40
61% a 65%	30
66% a 70%	20
71% a 75%	10
76% en adelante	0

Fuente: Manual de créditos y cobros aplicable a empresas financieras de crédito en la ciudad de Guatemala (Tesis).

#### **d. Años de domicilio actual**

Este aspecto depende de la estabilidad habitacional de la persona que se dedica a la comercialización de productos agroveterinarios. La puntuación que se otorga a cada solicitud depende del rango en que se encuentre el empresario, según el cuadro 39.

#### **Cuadro 39: Criterios de calificación respecto al tiempo de domicilio actual**

<b>Años de domicilio</b>	<b>Puntos</b>
5 años en adelante	100
2 años y fracción	90
1 año y fracción	70
6 a 11 meses	30
Menos de 6 meses	10

Fuente: Manual de créditos y cobros aplicable a empresas financieras de crédito en la ciudad de Guatemala (Tesis).

El empresario A tiene más de 5 años de residir en su actual dirección; por lo tanto, le corresponde la calificación de 100 puntos.

### e. Edad

La calificación asignada en este elemento se pondera de acuerdo a la edad del solicitante. Para ello se toma en cuenta los rangos establecidos en el cuadro 40 que se presenta a continuación.

**Cuadro 40: Criterio de ponderación en cuanto a la edad**

Edad del solicitante	Puntos
19 a 40 años	100
41 a 45 años	90
46 a 50 años	70
51 a 55 años	50
56 a 60 años	30
61 años en adelante	0

Fuente: Manual de créditos y cobros aplicable a empresas financieras de crédito en la ciudad de Guatemala (Tesis).

El dueño de negocios A tiene 39 años de edad, por lo que se acredita de 100 puntos. Es imprescindible resaltar que para préstamos hipotecarios se le da importancia al análisis de la edad, para determinar el número de años plazo en que se puede conceder el financiamiento. Para esto los proveedores de crédito o préstamo toman como referencia información semejante como lo que se detalla en el cuadro 41.

**Cuadro 41: Criterios de edad para plazos de préstamos hipotecarios**

Edad del solicitante	Plazo
18 a 50 años	Hasta 15 años plazo
50 a 55 años	Hasta diez años plazo
56 a 60 años	Hasta 5 años plazo

Fuente: Manual de créditos y cobros aplicable a empresas financieras de crédito en la ciudad de Guatemala (Tesis).

### f. Relación cuota – ingreso

Esta información se obtiene también del análisis que se hace a cada solicitud de crédito. Para el ejemplo en cuestión, el porcentaje de calificación aceptable máximo para préstamos fiduciarios es del 20%, el cual se obtiene dividiendo la cuota a pagar mensualmente dentro del total de los ingresos del mes, el resultado se multiplica por 100. Para los créditos prendarios es hasta el 30% y



para los hipotecarios hasta un 40%. Los rangos de porcentajes para préstamos fiduciarios se presentan en el cuadro 42.

**Cuadro 42: Calificación en cuanto a la relación cuota ingreso**

Resultado en %	Puntos
De 0 a 10%	100
De 11 a 20%	90
De 21 a 30%	70
De 31 a 40%	30
Del 41% en adelante no es aceptable	0

Fuente: Manual de créditos y cobros aplicable a empresas financieras de crédito en la ciudad de Guatemala (Tesis).

Continuando con el ejemplo, el empresario A gana Q4,800.00 mensuales (ver cuadro 6), la cuota que pagaría por el préstamo al mes es de Q849.03 (ver anexo 5). Se divide los 849.03 dentro de 4,800, lo cual da como producto 0.1768812, que multiplicado por 100 da 17.68%. Por lo anterior obtiene 90 puntos por encontrarse dentro del rango de 11 a 20%.

#### g. Referencias personales

Esta información se obtiene cuando el encargado de analizar el otorgamiento de préstamo o crédito llama por teléfono a las personas que, según la solicitud del financiamiento, conocen al cliente. La puntuación se determina de acuerdo a la referencia obtenida. Los criterios generales para determinar la calificación de las referencias obtenidas se presentan en el cuadro siguiente.

**Cuadro 43: Puntuación de referencias**

Calificación de referencias	Puntos
Referencias Excelentes	100
Referencias buenas	75
Referencias regulares	50
Referencias malas	0

Fuente: Manual de créditos y cobros aplicable a empresas financieras de crédito en la ciudad de Guatemala (Tesis).

Suponiendo que las referencias obtenidas del empresario A resultó ser buenas, le corresponde entonces 75 puntos.

### h. Años de empleo

La puntuación asignada a este aspecto a calificar, depende de la estabilidad laboral de cada apersona, es decir, se califica el número de años que ha laborado para una misma empresa. La puntuación depende del rango en que se encuentre ubicado, según el cuadro 44. Como el agroveterinario A es autoempleado y tiene 12 años de dedicarse a la actividad lucrativa que practica, le corresponde la calificación de 100 puntos.

**Cuadro 44: Criterios de ponderación en cuanto a años de empleo**

Años de empleo	Puntos
5 años en adelante	100
2 años y fracción	90
1 año y fracción	70
6 a 11 meses	30
Menos de 6 meses	10

Fuente: Manual de créditos y cobros aplicable a empresas financieras de crédito en la ciudad de Guatemala (Tesis).

### i. Resultados finales

A juicio de la empresa proveedora de préstamo, los aspectos socioeconómicos evaluados del empresario A, han recibido una puntuación según su importancia; es decir, que las referencias de crédito, disponibilidad de pago, relación cuota ingreso y referencias personales tienen 0.15, lo que equivale 15 puntos sobre 100 puntos, a diferencia de los cuatro aspectos restantes que han recibido el 0.10 ó 10 puntos sobre 100. Estos criterios se perfilan en el cuadro que sigue.

**Cuadro 45: Criterios de puntuación final para la toma de decisiones**

Aspecto 1	Punteo 2	Punteo Real 3 (2/100x4)	Punteo máximo 4	Total 5 (2x4)
Referencias de crédito	80	0.12	0.15	12
Propiedad de inmuebles	100	0.10	0.10	10
Disponibilidad de pago	0	0.00	0.15	0
Años de domicilio actual	100	0.10	0.10	10
Edad	100	0.10	0.10	10
Relación cuota – ingreso	90	0.135	0.15	13.5
Referencias personales	75	0.1125	0.15	11.25
Años de empleo	100	0.10	0.10	10
<b>Total</b>		<b>0.7675</b>	<b>1.00</b>	<b>76.75</b>

Fuente: Elaboración propia con base a información procesada.

La columna 2 del cuadro anterior se formó de los datos obtenidos en la información procesada anteriormente. La columna tres se obtiene de dividir la columna dos entre cien y multiplicado por la columna 4, que son los puntos netos sobre 100 asignados a cada punto evaluado, de acuerdo a los criterios establecidos. Y la columna 5 indica el total de puntos obtenidos, según la proporción establecida en la columna 4, y es la que se analiza para decidir el otorgamiento o no del financiamiento. Continuando con el ejemplo; el propietario A obtuvo una calificación de 76.75 puntos y se encuentra por encima del punteo, que regularmente establecen como mínimo las empresas proveedoras de préstamo o crédito, que es de 70 puntos. Por tanto, en cuanto al método de ponderación por parámetros, la solicitud de Q20,000.00 sí califica para el préstamo requerido.

Para que los empresarios agroveterinarios no tengan mayores complicaciones al momento de buscar financiamiento y así darle cumplimiento a ciertas metas financieras, es conveniente que administren eficientemente el crédito y préstamo, para ello es importante que conozcan la información más relevante que las entidades financieras investigan y descritos anteriormente y los criterios que se siguen para determinar la calificación de crédito; ya que sobre estos aspectos hacen énfasis los acreedores (instituciones que proporcionan crédito o préstamo) cuando se solicita cualquier tipo de financiamiento.

Los propietarios agroveterinarios deben tener en mente que una buena administración crediticia significa facilidad para conseguir créditos o préstamos, en ocasiones, hasta con tasas de interés más bajas. Si el historial de pago indica que no se ha cancelado una deuda o que no se hizo de manera oportuna, el prestamista en el futuro puede creer que tal vez no se cumplirá un nuevo préstamo de manera pertinente o que quizá no se pagará. Esos proveedores de crédito posiblemente nieguen la cantidad que se solicite o incrementen la tasa de interés. Al acrecentarse la tasa de interés, aumenta el monto de las cuotas

mensuales, haciendo que el pago general del préstamo sea más costoso. Cada acreedor tiene sus propios métodos y formas para obtener datos sobre los prestatarios y tomar la decisión con base a ello, para decidir el otorgamiento de un crédito o préstamo.

Cuando se solicita préstamos a nombre de una entidad comercial, las organizaciones que proveen financiamiento aplican el análisis de información financiera del negocio para calificar una solicitud de crédito, después de haber utilizado el método de ponderación por parámetros. Por lo tanto, solicitan el estado de resultados (resumen financiero de las actividades de la empresa en un período específico) y el balance general (documento que presenta la posición financiera de una empresa en un momento determinado), para hacerles un minucioso examen. Debido a esto, los empresarios agroveterinarios deben suplicarle al contador que estructure dichos informes financieros apegados a los lineamientos legales (pagar impuestos razonables...). De lo contrario estarían enfrentando tropiezos en la calificación de crédito, que podría provocar el cobro de intereses nominales más elevados. Otra garantía para obtener préstamo o crédito sin complicaciones, es presentar a la institución proveedora un aceptable control financiero y un mejor rendimiento sobre la inversión.

Para tener un perfil crediticio aceptable, es necesario que los empresarios comercializadores de productos agroveterinarios hagan los pagos a tiempo; ya que es la mejor forma de aumentar la calificación. Cuentas atrasadas, embargos de bienes por falta de pago, bancarrotas y demandas judiciales disminuirán dicha calificación. Para esto debe auxiliarse del presupuesto personal, registrando las cuotas a pagar por deudas. También es conveniente disminuir el número de obligaciones financieras; esto porque los proveedores de financiamiento ven mayor riesgo al tener muchas. Por otro lado, al no poseer deudas probablemente disminuirá la calificación crediticia; debido a que los prestamistas necesitan saber que se tiene algo de crédito disponible y que se está manejando con

responsabilidad. Lo importante es mantener las deudas necesarias y que estén bien administradas.

## **E. ADMINISTRACION DE RIESGOS Y SEGUROS**

El empresario agroveterinario debe tener nociones generales para administrar los riesgos a los cuales se enfrenta y que puedan impedir el logro de objetivos, provocando en cierta forma egresos monetarios innecesarios. No obstante, conviene resaltar que eliminarlos es imposible, pero existe la posibilidad de minimizarlos, por medio de asegurar los bienes y eventos más expuestos a factores fortuitos y que involucren una considerable suma de dinero; a través del pago de una póliza de seguros, o simplemente manejarlos inteligentemente. Lo básico sobre riesgos y seguros se perfilan a continuación.

### **1. Administración de riesgos**

Los riesgos influyen en las finanzas personales. Al no manejarlos adecuadamente, provocan salidas de dinero. Son propios y únicos para cada caso, pues el ambiente donde actúa cada empresario agroveterinario es riesgoso y cambiante por naturaleza. Los pasos siguientes podrían ayudar a minimizarlos.

#### **a. Identificación de riesgos potenciales**

Para identificar los riesgos, los empresarios agroveterinarios deben establecer las operaciones normales que ejecutan, y los bienes propios que llevan implícito una considerable suma de dinero (como mínimo Q500.00, o según el juicio de cada cual). Para ello se debe de priorizar y darle importancia a los más relevantes, los que podrían ocasionar mayor egresos financieros. Lo sobresaliente de esta fase, es señalar las acciones y bienes que podrían desequilibrar la situación financiera, si algo indeseable llegara a ocurrir. Para esto podría apoyarse del procedimiento de identificación de riesgos que se ejemplifica en el cuadro 46; el cual está estructurado con datos proporcionados por el empresario A.

**Cuadro 46: Identificación de riesgos**

Bien u operación	Riesgos potenciales
Casa	La casa esta expuesta a incendios, inundaciones, robos por empleados y por extraños, terremotos, etc.
Vehículo	Al tener vehículo automáticamente se expone a robo, choques, incendios, atropellamientos, desperfectos mecánicos, remisiones, etc.
Siembras agrícolas	Al cultivar cierto producto agrícola, generalmente se corre el riesgo de pérdidas financieras por desastres naturales (exceso de lluvias, sequías, vientos, granizo...), robos, precio de venta muy bajo del producto, costos de producción elevados, etc.
Compra de terrenos	Cuando se adquiere un terreno, se arriesga a estafa por parte del vendedor, demanda judicial si el vendedor no está autorizado hacer la venta, pérdidas por mala negociación, localización inadecuada, mala asesoría jurídica, etc.

Fuente: Elaboración propia.

Los riesgos potenciales, tanto de acciones personales como del negocio, deben ser examinados tomando en consideración la forma en que pueden afectar a las finanzas personales. Por lo que se debe pensar cómo los activos y actividades están expuestos a cualquier pérdida económica.

#### **b. Análisis de los riesgos identificados**

Luego de identificar los riesgos potenciales, se debe examinar detenidamente aquellos que, a criterio, podrían distorsionar con mayor influencia las condiciones financieras actuales. Esto se puede hacer midiendo el impacto negativo de cada uno en términos cualitativos; para lo cual puede hacerse en una escala de tres niveles (bajo, medio, alto), u otra forma. Es conveniente que en esta fase como mínimo se haga consideración de los riesgos potenciales de las operaciones o los bienes que se poseen; de la posibilidad de ocurrencia, utilizando el juicio de medición elegido, las posibles consecuencias o efectos de los riesgos relevantes identificados; así como el peligro en términos monetarios que cada uno tiene asociado.

Conviene resaltar que medir los riesgos no es una ciencia exacta y no necesita serlo; lo importante es identificarlos bien y establecer de manera precisa las posibles consecuencias para reducirlas. La identificación y análisis de riesgos requieren el poner en práctica la combinación de la experiencia, habilidades,

imaginación y creatividad. Puede utilizarse para esta fase el esquema que se presenta en el cuadro 47, sin olvidar adecuarlo a la situación particular. Este tipo de análisis se debe hacer con cada bien o evento que se determine conveniente.

### c. Administrar los riesgos

En esta fase se deben de tomar las acciones necesarias para manejar los riesgos, una vez que los mismos hayan sido identificados y analizados. Se debe tener presente que no se pueden eliminar y algunos de ellos nunca se solucionarán. Lo importante es crear formas pertinentes para disminuirlos y que las finanzas no sean afectadas severamente. El manejo de riesgos debe hacerse aplicando estrategias que permitan minimizar sus efectos.

**Cuadro 47: Análisis de riesgos**

**Bien (u operación):** Vivienda

Riesgos potenciales	Posibilidad de ocurrencia (bajo, medio o alto)	Posibles consecuencias	Riesgo asociado
Incendio	Alto, debido a que parte del material con que está elaborada es madera, se hace uso de estufa de gas propano, la red eléctrica no esta protegida con los conductos recomendables (poliducto, PVC), a su alrededor existen otras viviendas que en su estructura tienen madera, etc.	Las pérdidas financieras pueden ser severas, pues no sólo se perdería la vivienda, sino también puede lamentarse vidas humanas, aparatos eléctricos, muebles, documentos valiosos, todos los objetos que contenga la vivienda. La pérdida se incrementa si el incendio se expande a las viviendas de los alrededores.	Q75,000.00 como mínimo, sino se expandiera a viviendas circunvecinas.
Inundaciones	Bajo, ya que la ubicación de la construcción está en alto, y la topografía del terreno tiene un desnivel que no se presta para este evento.	No se tienen consecuencias negativas.	Q0.00
Robo	Medio, solamente existe la posibilidad de robo por empleados deshonestos. Personas extrañas tienen muy poca facilidad porque la vivienda está totalmente cercada y se encuentra cercana a la comisaría policial.	Existe preocupación si los empleados no son de confianza, ya que podrían apoderarse del efectivo disponible en el hogar. También con objetos pequeños de valor que puedan ser ocultados con el vestuario personal (joyas por ejemplo)	Q1,500.00 que incluye el efectivo disponible y el valor de las joyas.
Terremoto	Medio, la construcción está en buenas condiciones, pero alrededor existen casas de más de un nivel que podrían ocasionar algún desastre si ocurriera un terremoto a gran escala.	La vivienda puede ser dañada o destruida al desplomarse cualquier construcción cercana, lo que puede ocasionar, muertes humanas, incendios por contactos eléctricos, o agrietarse por el movimiento.	Q75,000.00 como mínimo por destrucción o incendio.

Fuente: Elaboración propia con base a datos proporcionados por el empresario A.

**Estrategias para administrar riesgos:** Existen cuatro formas fundamentales, que los propietarios de negocios agroveterinarios tienen a su alcance para tratar los riesgos, estos son:

**i) Evitar el riesgo:**

Los empresarios agroveterinarios que se apeguen a esta estrategia, deben mantenerse alejado de situaciones que puedan significar pérdidas financieras. Con esta táctica se intenta abandonar o eliminar todas las operaciones que llevan implícito riesgos que son difíciles de manejar adecuadamente. Por ejemplo, si se conoce que el cilindro de gas con fuga puede ocasionar un incendio, no se debe hacer la compra si existe este inconveniente en los recipientes ofrecidos; porque se estaría exponiendo Q75,000.00 que es el valor de la vivienda. Por otro lado, cuando el vehículo tenga fallas en el sistema de frenos, no hay que utilizarlo; se puede viajar en bus o alquilar otro en buenas condiciones. Lo importante es apartarse de actividades muy riesgosas que puedan debilitar la situación financiera y buscar otras alternativas viables, si fuera posible. Se debe tener cuidado porque al evitar demasiado el riesgo, muchas veces se frena el progreso financiero; por ello no es aconsejable prevenir riesgos en todas las acciones que se ejecutan; pues todas llevan implícito riesgos, sólo que unas más que otras. Lo que contribuye a anular el riesgo es el conocimiento pleno de la actividad que se ejecuta.

**ii) Auto seguro**

Consiste en la disposición de correr un riesgo sin asegurarlo con alguna póliza; también es conocido como asumir el riesgo. Esta forma de administrar el riesgo concentra la atención en aceptar los riesgos involucrados en las operaciones que se realizan y en los bienes que se poseen. Es una forma práctica que pueden utilizar los empresarios agroveterinarios para manejar muchos tipos de riesgos; por ejemplo, si se tiene tiendas agroveterinarias ubicadas en distintas partes, puede decidirse no asegurarse contra incendios. Se asume que aún cuando el



desastre cae en una ubicación, las otras no sufrirán daños. Las pérdidas tal vez sean menores que el costo de las primas para todas las ubicaciones. En ocasiones es mejor autoasegurarse porque es más barato asumir algunos riesgos que asegurarse contra ellos. Esta es una estrategia muy arriesgada, ya que al no prever la magnitud del impacto negativo, podría provocar pérdidas financieras considerables; por tanto debe ser analizada profundamente por los dueños de negocios.

### **iii) Reducción de riesgos**

Se refiere a la adopción de técnicas para impedir pérdidas financieras elevadas. Con esta estrategia se debe tratar de reducir las consecuencias perjudiciales que llevan implícito los actos humanos y a los que están sujeto los bienes. Por ejemplo, para disminuir el riesgo de incendios en el hogar que podría ocasionar egresos de efectivo por Q75,000.00, es conveniente mantener la red eléctrica en conductos (mangueras de poliducto, PVC, etc.), comprar cilindros de gas que no tengan fuga, revisar periódicamente que no escape gas en el sistema de distribución de la estufa, orientar a los habitantes del hogar sobre la forma adecuada de utilizar la estufa, asegurar que la capacidad de energía eléctrica sean capaz de soportar lo que exigen los aparatos del hogar, etc. Para reducir contingencias de robo por empleados deshonestos, se debe tener los objetos de valor y de fácil ocultamiento en lugares seguros, si es posible, bajo llave y evitar al máximo el acceso de estas personas donde se encuentran localizados. Similares actuaciones se podría hacer con el negocio, que lleva implícito una inversión considerable de dinero, que en el caso del empresario A, representa un monto de Q350,000.00.

### **iv) Transferencia de riesgos**

Consiste en pagar a alguien más para que asuma todo o parte de los riesgos de pérdida financiera, debido a situaciones que no pueden evitarse, asumirse o reducirse a niveles aceptables. Con esto se busca involucrar a terceros para

administrar las contingencias propias. La forma de transferir el riesgo es a través de seguros, lo cual debe hacerse priorizando los bienes u operaciones más expuestos y que podrían provocar fuertes pérdidas que descontrolen la situación financiera. Por ejemplo, si luego de un profundo análisis se llega a establecer que la casa es vulnerable a incendios, que representa un monto en riesgo de Q75,000.00 conviene analizar la posibilidad de pagar un seguro contra incendios, el cual debe contemplarse en el presupuesto, para darle el destino preciso. Los empresarios agroveterinarios pueden pagar una cuota (prima) y obtener la promesa de una compensación por ciertas pérdidas financieras, que posiblemente ocurrirán.

## **2. Consideraciones sobre los seguros**

La cobertura y cuotas de los seguros varían de una institución aseguradora a otra; por ello es recomendable que los empresarios distribuidores de bienes agroveterinarios equiparen diversas alternativas y se inclinen por la más pertinente. Al apropiarse de alguno, deben considerar los siguientes elementos básicos de manera anticipada:

### **a. Elección de la empresa**

Es imprescindible que los empresarios comercializadores de productos agroveterinarios comparen los precios y servicios ofrecidos por cada entidad aseguradora y elegir las que más ventajas ofrezca. En un seguro de vida, no es lo mismo:

- i) Pagar una póliza de Q50.00 mensuales y que los beneficiarios obtengan Q100,000.00 al momento de fallecer que;
- ii) Cancelar un contrato de Q50.00 cada mes, que adicionalmente de ceder Q100,000.00 a los favorecidos por fallecimiento, cubra un seguro médico que pueda aprovecharse en vida.

La segunda alternativa es más ventajosa porque abarca dos contingencias. Se debe comprobar que la compañía de seguros elegida disponga de autorización para operar en el país, y que tenga la solidez financiera para cubrir el seguro que se desea.

#### **b. Asesoría en seguros**

Al no tener conocimientos concretos sobre seguros, es importante que los dueños de negocios agroveterinarios contraten asesoría para elegir la compañía y el seguro adecuado a las necesidades que quieran cubrir; o consultar con algún amigo con experiencia sobre ello. Al contratar asesoría, se debe verificar que el asesor intermedie seguros con diversas compañías, de esta forma será posible obtener las mejores condiciones de cobertura (todo lo que cubre el seguro), servicio y precio.

#### **c. La propuesta y solicitud del seguro**

Los propietarios agroveterinarios deben llenar la propuesta con los datos requeridos por la compañía, cerciorándose que la cobertura que se solicita sea conveniente a las necesidades e intereses. Se debe tener presente que la compañía puede rechazar o modificar la cobertura del riesgo propuesto, esto se debe de conocer y tomar una decisión al respecto. Es conveniente responder con exactitud todas las preguntas que se hagan en una póliza de seguros; ya que la falsedad de la misma puede ser tomada como excusa para que la compañía no pague lo asegurado, cuando ocurra el siniestro. Se debe tener recibos y respaldos escritos de todas las transacciones hechas con el asegurador o entidad aseguradora. No se debe asegurar propiedades que no valgan la pena. Hay que analizar detenidamente antes de asegurar algún terreno bajo propiedad o comprar un seguro contra choques para autos de modelos no recientes.

#### **d. La póliza o contrato de adhesión**

Cuando los empresarios agroveterinarios firmen una póliza deben obtener una copia de la misma; es un derecho exigirla; además, nunca deben quedar

espacios interesantes sin llenar. No hay que firmar nada sin leerlo previamente o que provoque dudas. Se debe comprobar en todo caso la fecha de entrada de vigencia del seguro y que las condiciones coincidan con las señaladas en la propuesta o solicitud respectiva.

#### **e. Comprensión y conocimiento de la póliza**

Es importante comprender las condiciones de contratación de la póliza. Se debe pedir una descripción general de la cobertura, para compararlas con pólizas de otras entidades. También es interesante establecer si la compañía inspira confianza y que el producto ofrecido responda a las necesidades e intereses. El propietario B desconoce lo que cubre la póliza; ya que paga mensualmente Q150.00 por un seguro de vida, e ignora el monto que recibirían los beneficiarios cuando se necesite de él.

#### **f. Revisión y anulación de pólizas**

Se debe revisar la póliza periódicamente, o cuando se produzcan acontecimientos importantes en relación con lo asegurado; por ejemplo, cuando cambia de valor un bien asegurado o existe modificación en el patrimonio; esto para asegurar que la cobertura es adecuada. Existe necesidad de revisión cuando se asegura una casa con instalaciones de madera o cualquier otro material inflamable valorada en Q75,000.00, por decirlo así, y que luego sea destruida voluntariamente para construir otra de concreto en el mismo lugar estimado en Q150,000.00. En este caso se tendría que ampliar la cobertura del seguro, porque el riesgo es de un monto dinerario mayor. Se debe consultar con alguien experto en el tema antes de anular una póliza actual para adquirir una nueva, porque las condiciones cambian.

#### **g. Proceso de reclamación**

Toda consulta o reclamo que se formule por escrito, deberá ser contestado de igual forma por la entidad aseguradora. En dicha respuesta la compañía deberá

informar al interesado las gestiones que correspondan realizar para darle solución al reclamo o consulta.

Las exigencias siempre están en constante cambio. Es conveniente que al decidir adueñarse de una póliza, se tome un momento para evaluar y determinar si verdaderamente es necesario requerirlo. En el caso que se sufriera una lesión en la columna vertebral o se necesitara de medicamentos diariamente, hay que averiguar si una póliza médica proporciona la cobertura sobre todo esto. Al proteger con un seguro las pertenencias (muebles, vehículo, etc.), se debe establecer si la póliza especifica el valor de reposición al momento que algo sea robado o destruido, o si están los bienes asegurados únicamente por su valor actual (como usados). En cuanto al seguro de vida, es dinero que le darán a alguien sólo después de la muerte; por lo tanto es beneficioso analizar su tenencia.

## **F. ADMINISTRACION DE IMPUESTOS**

Es necesario que los empresarios agroveterinarios conozcan los aspectos más relevantes de la legislación fiscal aplicable en nuestro medio, para crear estrategias que eliminen o reduzcan el pago de impuesto de manera reglamentaria. Legalmente todos deben pagar impuestos, pero tener un poco de conocimientos sobre la materia ayudará a no tributar en exceso. En esta sección se describe brevemente, los tipos de impuestos más populares que se pagan directamente en nuestro medio. Para un mejor aprovechamiento de las ventajas impositivas, se sugiere leer y comprender todo el contenido de las leyes que a continuación se tratan; pues esto podría contribuir a mejorar los beneficios de las inversiones.

### **1. Ley del impuesto al valor agregado (I.V.A). Decreto número 27 - 92**

El I.V.A es un tributo que deben de pagar los dueños de negocios agroveterinarios, en efectivo, en los bancos del sistema o en las instituciones autorizadas para el efecto. El pago deberá efectuarse dentro de los 10 primeros

días hábiles siguientes a la finalización de cada trimestre calendario vencido, utilizando el formulario que la Superintendencia de Administración Tributaria (ente público que controla, recauda y fiscaliza el pago del I.V.A) proporcione para el efecto. Para que el propietario agroveterinario conozca el procedimiento para calcular este impuesto, debe comprender primeramente que el débito fiscal es la suma del impuesto cargado por el contribuyente en las operaciones afectadas realizadas en el período impositivo respectivo (Arto. 14); para lo cual se fija el 12%. El crédito fiscal es la suma del impuesto cargado al contribuyente por las operaciones afectadas realizadas durante el mismo período. (Arto. 15) aplicando el 12% para obtenerlo. El impuesto que se debe enterar al fisco en cada período impositivo, es la diferencia entre el total de débitos y el total de créditos fiscales generados; cuando se opta por presentar la declaración dentro del mes calendario siguiente al del vencimiento de cada período impositivo. Los empresarios agroveterinarios por estar registrados como pequeños contribuyentes, (cuyo monto de ventas anuales no exceden de Q60,000.00) están obligados de cancelar este impuesto resultante en cada período mensual, por trimestres calendarios vencidos (régimen normal). Además la clasificación de pequeño contribuyente permite optar por pagar una cuota fija trimestral equivalente al 5% de sus ingresos totales por ventas (régimen especial). Las dos formas de calcularlo se ejemplifica mediante el siguiente cuadro.

**Cuadro 48: Formas de calcular el I.V.A para el primer trimestre**

Descripción \ Mes	Enero	Febrero	Marzo	Monto a pagar en abril
<b>Régimen normal</b>				
1. Monto supuesto facturado por ventas	Q7,000.00	Q8,000.00	Q8,500.00	
2. I.V.A débito (fila 1 / 1.12 * 0.12)	Q750.00	Q857.00	Q911.00	
3. Monto supuesto de compras facturado	Q4,500.00	Q5,600.00	Q6,000.00	
4. I.V.A crédito (fila 3 / 1.12 * 0.12)	Q482.00	Q600.00	Q643.00	
5. I.V.A a pagar (fila 2 – fila 4)	Q268.00	Q257.00	Q268.00	<b>Q793.00</b>
<b>Régimen especial (5% trimestral)</b>				
6. I.V.A a pagar (columna 1 * 0.05)	Q350.00	Q400.00	Q425.00	<b>Q1,175.00</b>

Fuente: Elaboración propia.

El cuadro 48 muestra el procedimiento que debe utilizarse para calcular el monto de dinero que debe presentarse al fisco, considerando que el monto facturado por ventas y el monto de compras con facturas son hipotéticos. También puede saltar a la vista que al aprovechar el régimen normal, con los montos de ventas y compras facturadas supuestas, la cantidad de impuestos a pagar (Q793.00) es menor que el del régimen especial (Q1,175.00) calculado con las mismas condiciones.

Las cantidades que se reporten en la declaración de este tributo deberán ser enteras, aproximándose a la unidad monetaria inmediata superior cuando la fracción sea de 50 o más centavos de quetzal (Q857.14 se aproxima a Q857.00, Q910.71 se aproxima a Q911.00...). La conveniencia de qué alternativa podrían utilizar los empresarios dedicados a la comercialización de productos agroveterinarios, va a depender de la relación entre el monto de ingresos por ventas y los costos de las compras en el mismo período de cada negocio agroveterinario. Esto puede comprenderse fácilmente mediante los datos que se representan como ejemplo en el cuadro 49.

En el cuadro 49 se puede notar que mientras más elevado sea el monto de compras facturadas, más conveniente se hace utilizar el régimen normal (declarar la diferencia entre el I.V.A débito y el I.V.A crédito), lo cual se visualiza en las tres primeras condiciones del cuadro 49, donde el I.V.A a pagar es menor que el del régimen especial. Hasta cierto punto, cuando existe una discrepancia aproximadamente del 50% ( $Q10,000.00$  de la fila 17 /  $Q20,000.00$  de la fila 1 =  $0.50 * 100 = 50$ ) como mínimo, entre el ingreso por ventas facturadas de un período y el monto de las compras realizadas con facturas del mismo lapso de tiempo (ver fila 1 y 17 del cuadro 49) se hace conveniente la aplicación del régimen especial; tal como se muestra en las condiciones 4 y 5 del cuadro número 9.

**Cuadro 49: Elección del régimen para el pago del I.V.A.**

Descripción	Cantidades	Régimen sugerido
<b>Condición No. 1</b>		
1. Ingreso por ventas facturadas trimestralmente	Q20,000.00	
2. Monto de compras trimestrales con facturas	Q19,000.00	
3. I.V.A débito (fila 1 / 1.12 * 0.12)	Q2,143.00	
4. I.V.A crédito (fila 2 / 1.12 * 0.12)	Q2,036.00	
5. I.V.A a pagar régimen normal (fila 3 – fila 4)	Q107.00	Normal
6. I.V.A a pagar régimen especial (0.05 * Q20,000.00 fila 1)	Q1,000.00	
<b>Condición No. 2</b>		
7. Permaneciendo constante la fila 1, y modificando la fila 2 a:	Q16,000.00	
8. I.V.A débito (fila 1 / 1.12 * 0.12)	Q2,143.00	
9. I.V.A crédito (fila 7 / 1.12 * 0.12)	Q1,714.00	
10. I.V.A a pagar régimen normal (fila 8 – fila 9)	Q429.00	Normal
11. I.V.A a pagar régimen especial (0.05 * Q20,000.00 fila 1)	Q1,000.00	
<b>Condición No. 3</b>		
12. Permaneciendo constante la fila 1, y modificando la fila 2 a:	Q13,000.00	
13. I.V.A débito (fila 1 / 1.12 * 0.12)	Q2,143.00	
14. I.V.A crédito (fila 12 / 1.12 * 0.12)	Q1,393.00	
15. I.V.A a pagar régimen normal (fila 13 – fila 14)	Q750.00	Normal
16. I.V.A a pagar régimen especial (0.05 * Q20,000.00 fila 1)	Q1,000.00	
<b>Condición No. 4</b>		
17. Permaneciendo constante la fila 1, y modificando la fila 2 a:	Q10,000.00	
18. I.V.A débito (fila 1 / 1.12 * 0.12)	Q2,143.00	
19. I.V.A crédito (fila 17 / 1.12 * 0.12)	Q1,071.00	
20. I.V.A a pagar régimen normal (fila 18 – fila 19)	Q1,072.00	
21. I.V.A a pagar régimen especial (0.05 * Q20,000.00 fila 1)	Q1,000.00	Especial
<b>Condición No. 5</b>		
22. Permaneciendo constante la fila 1, y modificando la fila 2 a:	Q7,000.00	
23. I.V.A débito (fila 1 / 1.12 * 0.12)	Q2,143.00	
24. I.V.A crédito (fila 22 / 1.12 * 0.12)	Q750.00	
25. I.V.A a pagar régimen normal (fila 23 – fila 24)	Q1,393.00	
26. I.V.A a pagar régimen especial (0.05 * Q20,000.00 fila 1)	Q1,000.00	Especial

Fuente: Elaboración propia.

Es de suma importancia que el propietario conozca la información relacionada con las ventas y servicios exentos del impuesto (capítulo IV), los lineamientos para facturar por cuenta del vendedor (capítulo VII) y la forma de determinar el impuesto de los bienes inmuebles y de los vehículos (título 4) de esta ley; ya que estos puntos están relacionados con las actividades normales que se ejecutan.

## **2. Ley del impuesto sobre la renta (I.S.R). Decreto número 26 - 92**

El impuesto sobre la renta se aplica a todos los ingresos dinerarios totales generados por el negocio agroveterinario o de cualquier otra actividad lucrativa. Existen tres alternativas para cumplir con ello:



**i) Régimen anual.** Cuando se aprovecha esta opción, se debe presentar ante la Superintendencia de Administración Tributaria, dentro de los tres primeros meses del año calendario, una declaración jurada del beneficio obtenido del año anterior, aplicando el 31% a la renta imponible (ingresos totales, exceptuando las ganancias de capital, menos los ingresos libres de dicho impuesto contenido en el arto. 38 de esta ley).

**ii) Régimen trimestral.** Consiste en aplicar el 5% al total de los ingresos obtenidos en el trimestre respectivo y, la declaración jurada deberá realizarse dentro de los 10 días hábiles siguientes a la finalización del trimestre que corresponda, excepto el cuarto trimestre que se pagará cuando se presente la declaración jurada anual correspondiente, dentro de los tres primeros meses del año.

**iii) Régimen especial.** Adicionalmente se puede optar por esta forma de pago del impuesto, aplicando y pagando por trimestres vencidos el 31% de la renta imponible y a las ganancias de capital.

La ganancia de capital (cantidad por la cual el precio de venta sobrepasa el precio de compra original de un bien) está afectada por un 10% de I.S.R. cuando se elige una de las dos primeras alternativas. Por ejemplo: al comprar un bien en Q20,000.00 y se vende 6 meses después a Q25,000.00, se obtiene de ganancia de capital Q5,000.00 ( $Q25,000.00 - Q20,000.00 = Q5,000.00$ ); de tal manera que el impuesto a pagar por este tipo de ganancias es de Q500.00 ( $Q5,000.00 * 0.10 = Q500.00$ ).

Cuando sucede lo contrario, surge una pérdida de capital, por ejemplo: al comprar el bien en Q25,000.00 y venderlo 6 meses después a un precio de Q20,000.00, surgirá una pérdida de capital de Q5,000.00 ( $Q20,000.00 - Q25,000.00 = -Q5,000.00$ ). Para este caso, las pérdidas de capital solamente se pueden compensar con ganancias de capital, hasta por un plazo máximo de 5

años, contados desde el año que se produjo la pérdida. Si al concluir el plazo aún existe un saldo de tal pérdida de capital, ésta ya no podrá deducirse por ningún motivo.

#### a. Cálculo del I.S.R por el régimen anual (31%)

Por el tipo de bienes que manejan los empresarios agroveterinarios, se expondrá en el cuadro 50, un ejemplo del procedimiento para calcular el I.S.R, al decir pagarlo anualmente. Se excluyen las ganancias de capital, que no son habituales en estos negocios.

La información que se muestra en el cuadro 50, es prácticamente de un estado de resultados (informe que contiene un resumen financiero de las actividades de la empresa durante un período específico). Esta estructura simplificada debe tomarse como base para calcular el I.S.R de manera anual, aplicando el 31%.

**Cuadro 50: Cálculo del I.S.R. Régimen anual (31%)**

Descripción	Cantidad
1. Ingreso por ventas anuales facturados (supuestas)	Q100,000.00
2. (-) Costo de bienes vendidos (supuestos)	Q50,000.00
3. Utilidad bruta (fila 1 – fila 2)	Q50,000.00
4. (-) Gastos de operación (supuestos)	Q20,000.00
5. Utilidad antes de intereses e impuestos (fila 3 – fila 4)	Q30,000.00
6. (-) Intereses pagados por algún préstamo	Q0.00
7. Utilidades antes de impuestos o renta bruta (fila 5 - fila 6)	Q30,000.00
8. Impuesto sobre la renta (I.S.R) 31% (fila 7 * 0.31)	<b>Q9,300.00</b>
9. Utilidades netas después de impuestos (fila 7 – fila 8)	Q20,700.00

Fuente: Elaboración propia.

El cuadro anterior comienza con los ingresos por ventas anuales facturados (fila 1); es decir, la cantidad monetaria de ventas durante el período, a quien se le deduce el costo de los bienes vendidos durante el mismo plazo.

De la operación anterior resultan las utilidades brutas (fila 3), los cuales representan la cantidad que resta para satisfacer los costos de operación, financieros (intereses) y tributarios después de cumplir con los de adquisición de los productos vendidos. Luego, se deducen de las utilidades brutas los gastos de

operación (fila 4), los cuales incluyen los gastos de comercializar los productos (publicidad, visitas domiciliarias, etc.), egresos de dinero generales (luz, agua, papelería, etc.) y administrativos (sueldo de supervisores de la tienda, salidas dinerarias por hacer pedidos de mercaderías...).

Las utilidades antes de intereses e impuestos (fila 5), representan los beneficios percibidos por la compra y venta de los productos; no se considera aquí los costos financieros ni los tributarios. Por último, el costo financiero (gastos por intereses pagados sobre cualquier obligación financiera) se sustrae de las utilidades antes de intereses e impuestos. Después de restar los intereses (fila 6), por si los hubiera, se establece las utilidades antes de impuestos o renta bruta (fila 7), que al aplicarle el 31% como tasa impositiva en concepto de I.S.R, se obtiene las utilidades netas después de impuestos respectivas del período en cuestión.

Todos los rubros que componen las filas 2, 4 y 6 son restados de los ingresos, porque están libres de impuesto, según el artículo 38 y 39 de ley del I.S.R.; es decir conforman ventajas impositivas. La renta bruta lo conforma la fila 7 que tiene un monto de Q30,000.00, del cual se deduce el 31% de I.S.R.

#### **b. Régimen trimestral (5%)**

El procedimiento para calcular y decidir qué régimen conviene (anual o trimestral), para trabajar el I.S.R se visualiza en el cuadro 51. Para facilitar la comprensión de la forma de proceder para obtenerlo, se tomarán nuevamente algunos datos del cuadro 50, presentado anteriormente. En el cuadro 51 se puede observar que la elección de régimen más conveniente para calcular el I.S.R, depende de la proporción monetaria que el negocio tenga como costos de los bienes vendidos y como gastos de operación. En el caso de la condición 1, donde se tienen ingresos anuales de Q100,000.00, y utilidades antes de impuestos de Q7,500.00; esto indica que se han incurrido en costos y gastos equivalente a Q92,500.00 ( $Q100,000.00 - Q7,500.00 = Q92,500.00$ ) que

representa un 92.5% de los ingresos anuales ( $Q92,500.00 / Q100,000.00 = 0.925 * 100 = 92.5\%$ ). De igual manera se calculó la fila 3 de las otras condiciones. Lo más relevante es notar que, cuando los costos y gastos representan un porcentaje elevado, como se establece en las columnas de las condiciones 1 y 2, es factible optar el régimen anual pagando un 31% de I.S.R (ver fila 6, restricción 1 y 2); ya que los montos de impuestos son menores con estas condiciones a los otros modos de aplicar dicho tributo. Conforme las empresas incurran en erogaciones menores por compra de mercadería y por operar las mismas, se hace ventajoso adaptar el 5% trimestral de I.S.R (ver fila 5 y condiciones 3, 4, y 5). En fin, el régimen más ventajoso a escoger va a depender de los montos de los costos y gastos en que se incurran. Si dichos egresos son aproximadamente mayores al 70% de los ingresos por ventas facturados, se debe preferir el anual aplicando el 31% (ver fila 3 y 8 y condiciones 1 y 2); al contrario, si son menores o igual al 70% conviene elegir el trimestral, aplicando el 5% cada tres meses (ver fila 3 y 8 y restricciones 3, 4 y 5). Debe analizarse detenidamente la situación financiera de la empresa, para escoger la alternativa que mejor convenga.

**Cuadro 51: Cálculo del I.S.R para un trimestre al (5%) en varias condiciones**

Descripción	Condiciones				
	1	2	3	4	5
1. Ingreso por ventas anuales en Quetzales (fila 1 del cuadro 50)	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00
2. Utilidades antes de impuestos en Q. (supuestos) excepto condición 3	7,500.00	15,000.00	30,000.00	60,000.00	80,000.00
3. % que representan los costos y gastos de los ingresos por ventas ((fila 1 – fila 2) / fila 1) * 100	92.5%	85%	70%	40%	20%
4. Ingreso por ventas trimestrales promedio en Q. (fila 1 / 4 trimestres)	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00
5. Monto anual en Q. de I.S.R aplicando el 5% trimestral. Régimen trimestral. (Fila 4 * 0.05 * 4 trimes.)	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
6. Monto anual en Q. de I.S.R aplicando el 31% anual. Régimen anual. (Fila 2 * 0.31)	2,325.00	4,650.00	9,300.00	18,600.00	24,800.00
7. Monto anual en Q. De I.S.R aplicando el 31% trimestral. Régimen especial. (Fila 2 * 0.31) **	2,325.00	4,650.00	9,300.00	18,600.00	24,800.00
8. Régimen conveniente, el que carga menos impuesto en Q.	Anual al 31%	Anual al 31%	Trimestral al 5%	Trimestral al 5%	Trimestral al 5%

Fuente: Elaboración propia.

\*\* Se explica en el inciso “c” Régimen especial del I.S.R al 31% trimestral; presentado como siguiente punto.

### **c. Régimen especial del I.S.R al 31% trimestral**

Los empresarios agroveterinarios pueden preferir esta alternativa, sin perder de vista que se aplica el 31% de I.S.R por trimestres vencidos, tanto a las utilidades antes de impuestos (renta imponible), como a la ganancia de capital generado en el mismo período. Los montos de impuesto de cada período, al final del año, comprenden la misma cantidad que al aplicar el régimen anual, una vez no se obtenga ganancia de capital (ver filas 6 y 7 del cuadro 51). Esto porque se calcula sobre la misma base (fila 2). Si en las actividades del negocio las prácticas de obtener ganancia de capital fueran habituales, este régimen no convendría; debido a que no se pagaría de impuesto por ello el 10%, sino el 31%. Para los propietarios sería ventajoso este sistema de pago por el hecho de desembolsar cantidades fraccionadas durante los plazos establecidos, para evitar una remuneración elevada anual que podría desequilibrar la situación financiera. Pero para quienes tienen una actitud inversora no tendría cabida, ya que se preferiría invertir los montos que se pagarían trimestralmente, para obtener beneficios, y así aprovechar mejor sus recursos económicos; se inclinarían por cualquiera, la más ventajosa, de las otras dos alternativas de pago del I.S.R. Los contribuyentes que opten por este régimen deberán cumplir con lo que se establece en el artículo 72 de la ley del I.S.R.

Se debe tomar en cuenta las exenciones indicadas en el artículo 6 de la ley del I.S.R, cuando se ejecute acciones encaminadas a determinar el monto a pagar, independientemente del régimen a utilizar. El conocimiento pleno de ello permitirá ganar, gastar lo razonable justificándolo y con lo que queda tributar. Esta ventaja impositiva permite a que los negocios deduzcan los gastos ordinarios y necesarios que han pagado o en que han incurrido para operarlos; por lo que se debe analizar esta opción con asesores especialistas en la materia,

para convertir gastos personales en gastos del negocio deducibles para reducir el pago de impuesto de esta naturaleza. Algunos ejemplos de gastos personales que pueden ser gastos legítimos del negocio son:

i) Gasto personal: compra de una computadora. Gasto para el negocio: Adquisición de equipo de negocio. Justificación: uso del negocio, por lo que se debe facturar a nombre del negocio.

ii) Gasto personal: teléfono celular. Gasto del negocio: equipo para operar el negocio. Justificación: para contactar clientes, por lo que conviene facturar a nombre de la empresa.

### **3. Ley del impuesto único sobre el inmueble (I.U.S.I). Decreto No. 15–98**

Este impuesto es calculado sobre el valor de los bienes inmuebles; excluyendo la maquinaria y equipo, las viviendas, escuelas, puestos de salud u otros centros de beneficio social, para los trabajadores de dichas propiedades. La base impositiva se establece considerando el valor del terreno, de las estructuras, construcciones e instalaciones, el valor de los cultivos permanentes (que tienen término de producción superiores a 3 años), factores hidrológicos, topográficos, geográficos y ambientales, la naturaleza urbana, rural, población, ubicación, servicios y otros similares. El valor de cada bien inmueble, regularmente lo determina la municipalidad local, si posee la capacidad técnica, de lo contrario, recaudará y administrará el impuesto el Banco de Guatemala, a través del Ministerio de Finanzas Públicas. Las tasas porcentuales y escalas para calcularlo son los siguientes:

**Cuadro 52: Tasas y escalas para calcular el I.U.S.I**

Valor inscrito	% de impuesto
1. Hasta Q2,000.00	Exento
2. De Q2,000.01 a Q20,000.00	2% por cada millar
3. De Q20,000.01 a Q70,000.00	6% por cada millar
4. De Q70,000.01 en adelante	9% por cada millar

Fuente: Artículo 11 del decreto No. 15 – 98

En el caso del empresario A que tiene una casa valorada en Q150,000.00 (ver cuadro 7); este monto está comprendido en la escala de Q70,000.01 en adelante (fila 4 del cuadro 52) y pagará el 9% por cada millar (fila 4 del cuadro 52). Por tanto, el monto a pagar en concepto de I.U.S.I se puede calcular así:  $Q150,000.00 * 0.09 = Q13,500.00$ . Lo que deberá pagar anualmente el propietario A cada año por este impuesto a la municipalidad o ente encargado es de Q13,500.00; lo cual podrá fraccionarse en 4 cuotas trimestrales iguales de Q3,375.00 ( $Q13,500.00 / 4$  trimestres). De similar forma se calcula el tributo para los otros bienes afectos. Los pagos se efectuarán en las tesorerías municipales o en el lugar donde el ente administrador lo indique, y se harán de la siguiente manera: primera cuota en el mes de abril, la segunda en julio, la tercera en octubre y la cuarta en el mes de enero, de cada año. El contribuyente que no efectúe el pago del impuesto en la forma y tiempo establecidos, incurrirán en multas equivalentes al 20% sobre la cantidad que hubiese dejado de pagar. Para evitar estos recargos, las cuotas deben incluirse en el presupuesto de efectivo personal.

#### **4. Ley del impuesto extraordinario y temporal de apoyo a los acuerdos de paz (I.E.T.A.A.P). Decreto número 19 - 04**

Este impuesto es aplicable cuando se obtienen utilidades brutas superiores al 4% de los ingresos brutos por ventas facturadas, exceptuando los ingresos por resarcimiento de pérdidas patrimoniales o personales provenientes de contratos de seguro y las primas cedidas de seguros correspondientes al período indicado. En el caso del cuadro 50, se puede notar que la utilidad bruta (fila 3) es de Q50,000.00 y los ingresos por ventas anuales (fila 1) es de Q100,000.00; por tanto se tiene una proporción de la utilidad bruta respecto a los ingresos brutos del 50% ( $Q50,000.00 / Q100,000.00 * 100$ ); lo cual es superior al 4% establecido por la ley; por tal razón sí aplicaría este impuesto, en este caso. El período de imposición es por trimestres calendario. La base imponible de este tributo la

constituye, la que sea mayor entre: a) la cuarta parte del monto del activo neto; o b) la cuarta parte de los ingresos totales facturados.

El monto del activo neto se encuentra en el balance general (documento que presenta la posición financiera de una empresa en un momento determinado), lo cual se obtiene de restar al activo total las depreciaciones, amortizaciones acumuladas, reservas para cuentas incobrables constituidas dentro de los límites establecidos por la ley del I.S.R. Toda esta información mencionada la procesa el contador de la empresa y se encuentra detallada en el balance general. En caso de contribuyentes cuyo activo neto sea más de cuatro veces sus ingresos brutos, aplicarán la base imponible establecida en el literal b) del párrafo anterior.

El procedimiento para calcular el impuesto podría hacerse como sigue: a) cuarta parte del monto del activo neto: Tomando en cuenta la información proporcionada por el empresario A en el cuadro 3, donde refleja un monto de Q350,000.00 correspondiente a sus activos netos, que al dividirlo entre cuatro se obtiene Q87,500.00; que representa la cuarta parte. Esta cantidad dineraria debe obtenerse del balance general que debe ser calculado con los lineamientos legales establecidos. b) cuarta parte de los ingresos brutos: retomando la cantidad indicada en la fila 1 del cuadro 50, que representan los ingresos brutos que ascienden a Q100,000.00; al determinarle la cuarta parte, se obtiene Q25,000.00 ( $Q100,000.00 / 4 = Q25,000.00$ ). Estos montos monetarios se deben obtener del estado de resultados, que deben estar estructurados de acuerdo al margen legal establecido. Por tanto, la base que se debe tomar en este caso para establecer el impuesto es la cantidad de Q87,500.00; debido a que es mayor que Q25,000.00. Además, los Q350,000.00 no supera en 4 veces a los Q100,000.00 ( $Q350,000.00 / 4 = Q87,500.00$ ); pues los Q87,500.00 que son la cuarta parte de Q350,000.00 es menor que Q100,000.00; concluyendo así que la base del impuesto será la cuarta parte del activo neto, en este caso.



Los períodos y tasas del impuesto son los siguientes: a) del 1 de julio al 31 de diciembre del año 2,004 se aplica el 2.5%. b) del 1 de enero de 2,005 al 30 de junio de 2,006 el tipo impositivo es del 1.5%. c) del 1 de julio de 2,006 al 31 de diciembre de 2,007 se fija el 1%. De tal modo que para el trimestre (julio a octubre de 2,004) y con la base imponible de Q87,500.00, se tendrá una egreso por este tipo de impuesto de Q2,187.50 ( $Q87,500.00 * 0.025 = Q2,187.50$ ). De similar manera se calcula para los otros trimestres, sin olvidar los porcentajes aplicables a cada período.

Este impuesto deberá pagarse dentro del mes calendario inmediato siguiente a la finalización de cada trimestre calendario; utilizando los mecanismos que para el efecto la administración tributaria ponga a disposición de los empresarios agroveterinarios.

## **G. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS**

Los empresarios agroveterinarios deben comprender que las herramientas y técnicas financieras, desarrolladas desde el inicio de este capítulo hasta este punto, podrían contribuir a administrar eficientemente los recursos económicos personales y del negocio, una vez se elaboren y apliquen apropiadamente. Pero para lograr un desarrollo exitoso en los negocios se debe tomar en cuenta, además de los instrumentos y procedimientos descritos en incisos anteriores de este segmento, algunas indicaciones de las formas convenientes de proceder, para lograr con facilidad la libertad financiera. Para esto puede contribuir la comprensión de la información que se perfila enseguida; pues agrega conocimientos financieros significativos para controlar el porvenir económico.

### **1. Causas principales de los inconvenientes financieros**

Es importante que los propietarios agroveterinarios comprendan que en nuestro medio, al igual que en otras partes del mundo, existen muchas razones por las cuales la mayor parte de las personas carecen de dinero necesario para el sustento de la vida. Pero son dos los motivos sobresalientes que tienen a la

gente con problemas financieros, que con perseverancia y deseo pueden ser superados; siendo ellos el miedo y el desconocimiento.

El miedo es aquella desconfianza ubicada en la mente de que suceda todo lo contrario a lo deseado. El miedo a perder dinero debe ser superado por los empresarios agroveterinarios. Este temor puede limitar las intenciones de invertir en los negocios. Una de las diferencias principales entre un empresario exitoso y de quien no lo es, radica en que el primero controla el miedo. El obtener rendimientos razonables en los negocios lleva implícito no tener miedo a perder. Los empresarios exitosos para alcanzar esta condición, cuando invierten, enfrentan etapas en las que pierden dinero, aprenden de los errores cometidos, los convierten en sabiduría financiera y luego obtienen ingresos de efectivo cómodamente. Los fracasos que se obtienen al manejar dinero, deben tomarse con inteligencia para mejorar la astucia económica; se debe aprender de ellos para ser mejores. El miedo a perder monetariamente se intensifica cuando se apodera la incultura financiera.

La ignorancia se refiere a la falta de instrucción o de conocimientos sobre determinado tema. Para poder tener éxito financiero en la vida, se debe superar estos dos factores, ya que el miedo a perder dinero es una de las razones que desilusiona a las personas a emprender o desarrollar inversiones. Quienes corren riesgos, cometen errores y aprenden de ellos, generalmente les va mejor, que aquellos que únicamente aprenden a no cometer errores, por temer a los riesgos de perder.

En los negocios se tienen que cometer errores. Si el propietario agroveterinario pasa la vida aterrorizado por perder dinero, temeroso de hacer las cosas de manera diferente a como lo hace la multitud, entonces será muy difícil mejorar la situación financiera. Lo que intensifica al miedo es la ignorancia, debido que cuando se deja de buscar información, tanto sobre lo que se desea desarrollar o emprender, como para fomentar las aptitudes personales, se instala la

ignorancia. El desconocimiento acerca de las cuestiones del dinero, regularmente es lo que causa tanto miedo para desarrollar negocios.

## **2. La base par invertir y generar efectivo**

Para desarrollar inversiones de manera exitosa, los propietarios agroveterinarios deben; además de administrar adecuadamente sus finanzas, conocer bien la diferencia entre un activo (inversión, valor) y un pasivo (obligación, compromiso). En finanzas personales se debe comprender que los activos están comprendidos por todos los recursos propios, que actualmente o en un futuro generarán ingresos de manera simple y práctica o que aumentarán de valor. Los pasivos se refieren a las deudas; es decir, a todo lo que es ajeno, provocan egresos de dinero innecesarios, cuando se administran ineficientemente. Para mejorar las condiciones financieras, simplemente los dueños de negocios agroveterinarios debe adquirir activos. De tal manera que para desarrollar inversiones, los empresarios deben ejecutar acciones o adquirir mercaderías que sean más vendibles y que originen ingresos dinerarios lo más pronto posible.

Por ejemplo, es una inversión (activo) cuando se adquiere una vivienda valorada en Q100,000.00 y que por rentarla genere Q18,000.00 al año. Este ingreso que produce superaría los costos de mantenimiento. El I.U.S.I que se pagaría por ella sería de Q9,000.00 ( $Q100,000.00 * 0.09$ ), porque está en la escala de Q70,000.01 en adelante y le corresponde una tasa de 9% por cada millar (ver cuadro 52). Al cargar lo pagos de agua, luz, etc. al inquilino, se obtendría como ingreso anual por esa inversión de Q9,000.00 ( $Q18,000.00 - Q9,000.00$  de I.U.S.I = Q9,000.00), y los Q9,000.00 de beneficios se deben reinvertir para acrecentar las entradas de efectivo. Al adquirirla y no rentarla provoca solamente obligaciones (pagos mensuales de impuestos, servicios básicos), se convierte en pasivo. Cuando se amplíe el negocio, esa expansión debe generar ingresos que recuperen lo más pronto posible lo aplicado en ello, y que produzca efectivo que mejore la condición financiera actual. Un vehículo utilizado para compras de

mercadería del negocio agroveterinario, para visitar a clientes y ofrecer el producto, es una inversión; pues generaría dinero. Pero si se adquiere para asuntos improductivos (paseos, complacencias de gustos familiares...), se convierte en obligación; ya que exigirá egresos de dinero por combustibles, servicios, etc.

La inestabilidad económica personal, en ocasiones, es causada por la forma en que se elige gastar el dinero que se posee. Es consecuencia del desconocimiento financiero, y por desconocer la diferencia entre una inversión o activo, y una obligación o pasivo. Una vez que se entienda la diferencia, se debe concentrar los esfuerzos en adquirir únicamente activos que generen ingresos. Esa es la excelente forma de iniciar el camino para mejorar exitosamente las condiciones financieras. Si los propietarios de negocios se mantienen haciendo eso, los activos crecerán y también se incrementarán los ingresos. Los empresarios agroveterinarios deben enfocarse en mantener bajo los gastos y obligaciones. Esto dejará más dinero disponible para destinarlo continuamente a inversiones. El proceso de incrementar los gastos pone a las personas en grandes deudas y mayor incertidumbre financiera, aunque se esté aumentando constantemente los ingresos; esto es vivir con alto riesgo causado por una pobre educación financiera.

Cuando se habla de optimizar el recurso económico, no se persigue como finalidad el restringir la complacencia de las necesidades básicas de subsistencia, las diversiones personales y familiares o satisfacción de ciertos lujos, por el resto de la existencia de los empresarios agroveterinarios. Se trata de incentivar para que se haga un esfuerzo al inicio, cuando se decide expandir económicamente el negocio y al lograr este propósito, el esfuerzo de administrar las finanzas y la inversión en bienes productivos empezará a rendir frutos; los ingresos dinerarios se tendrán que incrementar y se tendrá más dinero disponible para comprar lujos y vivir con plenitud. Estas condiciones de vida se deben de

obtener de las inversiones, del dinero trabajando en los negocios, no del esfuerzo físico exagerado, sino del simple hecho de pensar. No se debe oviar que las inversiones agroveterinarias producen resultados favorables, después de dos, tres o de hasta cinco años; el tiempo para obtener beneficios significativos depende, de la velocidad con que se adquiera conocimiento financiero y el deseo para enfrentar errores y aprender de ellos.

### **3. Personas que conforman el mundo de los negocios**

Es imprescindible que los dueños de negocios agroveterinarios conozcan los cuatro tipos de personas que conforman el mundo de los negocios, siendo ellos: a) Empleados (E), b) Autoempleados (A), c) Dueño de empresas (D), y d) Inversionistas (I).

Un empleado (E) es aquella persona que genera sus ingresos monetarios a través de un salario. El empresario A anteriormente pertenecía a esta categoría, trabajaba en una entidad pública y generaba un salario de Q300.00 mensuales. Hizo el esfuerzo de crear su empresa, porque consideraba que no era la forma más cómoda de generar efectivo. Era dependiente de su patrono, y se anticipó en que iba a enfrentar complicaciones financieras, cuando fuera despedido. Es necesario comprender que el empleado para incrementar sus ingresos hace esfuerzos para ascender de puesto. Con el ascenso adquieren más responsabilidades, por lo que tienen menos tiempo para educarse financieramente; lo cual provoca un incremento en sus entradas de dinero, como también de sus gastos. Para ellos más dinero no es la solución de los problemas económicos, sino la falta de educación financiera. Se aferran a un salario porque consideran que mediante ello sus ingresos de efectivo son más seguros. El ser empleados debe ser el último recurso del que se podrían apoyar los empresarios agroveterinarios para generar ingresos dinerarios; sólo si ocurriera algún desastre financiero generalizado.

Actualmente los empresarios agroveterinarios son autoempleados (A), debido a que ellos ejecutan las operaciones del negocio por cuenta propia. Son quienes administran el dinero del negocio, desarrollan actividades comerciales, manejan a sus empleados, etc. Obtienen una remuneración acorde al trabajo que realizan, dependen de los ingresos de sus negocios. El inconveniente más relevante de este grupo de empresarios, es que ellos obligatoriamente tienen que estar laborando en el negocio para que funcione, por tanto la debilidad está en la desconfianza de delegar las tareas a alguien más, por la incredulidad de que no se realicen las tareas como ellos lo desean. Un o dos meses sin asistir en el negocio, seguramente mermaría el monto de sus ingresos. Lo ideal es que estas personas enfoquen sus esfuerzos para desarrollar sus negocios y se conviertan en dueños de empresas (D), que es la mejor opción para generar ingresos.

Un dueño de empresa (D) no necesariamente tiene que trabajar en el negocio para que este genere ingresos en constante crecimiento. Pero para lograr esta condición, los empresarios agroveterinarios deben contratar empleados o asesores inteligentes, para que estos trabajen por ellos y que hagan las actividades normales del negocio aún mejor. Para pertenecer a este grupo y ser exitoso, se debe aprender la esencia del liderazgo (habilidad de sacar a relucir lo mejor de cada persona), como las aptitudes técnicas de los negocios (control del flujo de efectivo y administración del dinero, conocimiento básico de los impuestos, trabajar con personas y liderarlas, mercadeo, administración, interpretación de los números...). Uno de los esquemas adicionales para controlar el flujo de efectivo con facilidad podría ser como el que se presenta en el cuadro 53.

La estructura presentada en el cuadro 53, permite llevar un control de los ingresos y egresos de efectivo, tanto personales como del negocio. Se debe considerar el saldo que se tiene al inicio de su llenado; en este caso es de Q200.00, al cual se le deben sumar los ingresos y restarle los egresos de

efectivo. También facilita para que el dueño de empresa tenga a la vista el saldo disponible en el momento que lo requiera. No es una forma que sustituye al presupuesto personal, que se utiliza para proyecciones y control. El cuadro 53 es una estructura servicial que auxilia al presupuesto, porque en él se registran las entradas y salidas de dinero en el momento que suceden, para luego comprarlos con los presupuestados.

**Cuadro 53: Control del flujo de efectivo**

Fecha	Descripción	Ingreso	Egreso	Saldo
				Q200.00
02/06/04	Ingreso por ventas en el negocio	Q1,500.00		Q1,700.00
03/06/04	Pago del servicio telefónico del negocio		Q500.00	Q1,200.00
03/06/04	Ingreso por ventas en el negocio	Q400.00		Q1,600.00
04/06/04	Compra de mercadería de la empresa		Q900.00	Q700.00
04/06/04	Ingreso por ventas en el negocio	Q500.00		Q1,200.00

Fuente: Elaboración propia.

Cuando se estructura bien un negocio, el dueño trabaja menos, gana más dinero, tiene más tiempo libre para pensar en otras inversiones y se siente más seguro financieramente. Entonces, los propietarios agroveterinarios deben contratar a personas competentes para operar el negocio y desarrollar las destrezas de administrar y liderar personas, así como de comercializar sus productos; además de educación financiera, para obtener como resultado un rendimiento razonable de sus inversiones.

Los inversionistas (I), ganan dinero a partir de dinero. Regularmente no tienen que trabajar porque el dinero lo hace por ellos. Este grupo es favorito para los ricos; aquí el dinero se convierte en fortuna. El calificador para ser un inversionista, está dado por el monto elevado de ingreso que la persona genera con sus activos, sin trabajar físicamente forzado. Los empresarios agroveterinarios deben de reinvertir buena parte de sus utilidades para hacer crecer sus negocios; de tal manera que ello pague los lujos que se quieran adquirir. Un lujo debe considerarse como una recompensa que surge como

consecuencia de haber adquirido y desarrollado una verdadera inversión de manera exitosa. Todo esto lo facilita la aplicación correcta de las herramientas financieras personales que ya se han hecho notar.



## CONCLUSIONES

Luego de analizar la información obtenida, mediante la investigación de campo realizada, se concluye lo siguiente:

1. La situación financiera personal que actualmente poseen los empresarios agroveterinarios del municipio de Joyabaj, El Quiché, no es satisfactoria; debido a que les caracterizan habilidades financieras empíricas; esto porque que administran sus recursos financieros sin apoyarse de bases técnicamente fundamentadas, para crear y desarrollar inversiones; pues los ingresos generados y aplicados no son controlados apropiadamente; lo cual ha impedido obtener rendimientos aceptables en sus negocios; ya que los beneficios alcanzados son inferiores al compararlos con los proporcionados por otras inversiones que se desarrollan en el mismo sector, y superan en pequeña proporción, la tasa más atractiva que conceden las instituciones financieras del municipio de Joyabaj, al depositar los montos en ellas.
2. Los dueños de negocios que se dedican a la comercialización de productos agroveterinarios, no han creado y desarrollado sus inversiones satisfactoriamente; por la falta de información técnica relacionada a la alfabetización financiera personal (planeación y control del efectivo), a los factores que contribuyen a controlar el futuro financiero (elaboración apropiada del estado de valor neto, evaluación de los instrumentos de ahorro, manejo del financiamiento, la administración de riesgos, seguros e impuestos); así como la distinción de los tipos de personas que conforman el mundo de los negocios; que también les ha impedido alcanzar la libertad financiera.
3. Las personas que se dedican a la comercialización de productos agroveterinarios, no tienen en su poder documentos que les permita administrar apropiadamente sus recursos financieros, lo cual ha restringido la tenencia de ingresos aceptables en sus inversiones.

## RECOMENDACIONES

Considerando los hallazgos de la investigación ejecutada, se recomienda lo que a continuación se especifica:

1. A los propietarios de las empresas agroveterinarias que para mejorar la situación económica actual, y para obtener mejores rendimientos en sus inversiones deben utilizar las herramientas y técnicas financieras que se perfilan en el capítulo IV de este documento (educación financiera para crear y desarrollar inversiones agroveterinarias exitosas), para tener un mejor control del efectivo propio, como del negocio.
2. Para crear y desarrollar inversiones satisfactoriamente, los propietarios de negocios agroveterinarios deben aplicar los criterios financieros personales básicos, propuestos en este documento, con el fin de mejorar la administración de sus recursos financieros, y así lograr un crecimiento económico exitoso del negocio, y por ende, obtener una mejoría en el nivel de vida.
3. Se sugiere a los propietarios agroveterinarios utilizar como guía el segmento “aporte propositivo” de este documento, para aplicar criterios técnicos en la administración de sus recursos económicos personales, los cuales pueden adecuarse al negocio, para incrementar los ingresos de dinero de manera satisfactoria. Dicho instrumento se entregará personalmente, y se solicitará a los empresarios que se dedican a la comercialización de productos agroveterinarios, que sacrifiquen un tiempo prudencial, con la finalidad de aprovechar el encuentro para explicarles los beneficios y los modos de aplicar apropiadamente las diferentes herramientas y técnicas financieras personales, para optimizar el manejo de efectivo que cada uno genera.

## BIBLIOGRAFIA

1. Anderson, A. 1997. Diccionario de economía y negocios. España, Espasa. 768 p.
2. Blok, S. B. y Hirt, G. A. 2001. Fundamentos de gerencia financiera. 9ª. ed. Colombia, McGraw-Hill. 703 p.
3. Case, K. E. y Fair, 1993. Principios de macroeconomía. 4ª. ed. México, Prentice Hall. 588 p.
4. Congreso de la República, GT. 2004. Decreto No. 19 – 2002: Ley de Bancos y Grupos Financieros y sus Reglamentos. 122 p.
5. Congreso de la República, GT. 2005. Decreto No. 15 – 98: Ley del Impuesto Unico Sobre Inmuebles. 20 p.
6. Congreso de la República, GT. 2005. Decreto No. 19 – 04: Ley del Impuesto Extraordinario y Temporal de Apoyo a los Acuerdos de Paz. 10 p.
7. Congreso de la República, GT. 2005. Decreto No. 26 – 92: Ley del Impuesto Sobre la Renta y su Reglamento. 109 p.
8. Congreso de la República, GT. 2006. Decreto No. 27 – 92: Ley del Impuesto al Valor Agregado y su Reglamento, Acuerdo Gubernativo No. 2006 – 2004. 84 p.
9. Control interno. 2003. Apreciación de riesgos. Consultado el 14 de jun. de 2005. Disponible en:  
<http://www.ccee.edu.uy/ensenian/catcoint/material/riesgos.PDF>
10. De León Ajcuc, P. A. 2000. Estudio de mercado, estudio técnico y evaluación económica; producción de panela, volumen 3. Informe EPS. Lic. Admón. Emp. Guatemala, USAC. Fac. de Ciencias Económicas. 89 p.
11. Diccionario de contabilidad y finanzas. 2000. España, Cultural S. A. 392 p.
12. Diccionario enciclopédico, océano uno color. 2001. España, Océano Grupo Editorial S. A. 1728 p.
13. Gall, F. 1980. Diccionario geográfico de Guatemala. Guatemala, impreso en la Tipografía Nacional de Guatemala. 1083 p.

14. Gallego, S. y Tamames, R. 1994. Diccionario de economía y finanzas. 6ª. ed. Madrid, Limusa S. A. 927 p.
15. Gitman, L. J. 2000. Administración financiera básica. 3ª. ed. México, Oxford. 792 p.
16. Gitman, L. J. y Joehnk, M. D. 1997. Fundamentos de inversión. 5ª. ed. México, Harla. 872 p.
17. Gitman, L. J. y McDaniel, C. 2001. El futuro de los negocios. México, Thomson editores. 704 p.
18. Inversor inteligente, informe técnico 50 (IT-50). 2004. USA. Consultado el 7 de jun. de 2005. Disponible en <http://www.psp-sa.com>
19. Keeffe, C. 1997. Cómo obtener lo que usted quiere con el dinero que tiene. 1ª. ed. Colombia, Norma. 228 p.
20. Kiyosaki, R. T. y Lechter, S. L. 2001. Padre rico padre pobre. Argentina, Time & Money Network Editions. 214 p.
21. \_\_\_\_\_. 2002. El cuadrante del flujo de dinero. Time & Money Network Editions. 214 p.
22. \_\_\_\_\_. 2004. Guía para invertir. 1ª. ed. Colombia, Aguilar. 579 p.
23. López, A. A. 1997. Guía práctica para negociar con las entidades financieras. 1ª. ed. España, Planeta S. A. 282 p.
24. Meigs, R. F. y Meigs, W. B. 1992. Contabilidad. 8ª. ed. México, McGraw-Hill. 670 p.
25. Money Fiancial. La importancia del historial de crédito. Consultado el 3 de jun. de 2005. Disponible en <http://www.money.com/explicacion.htm>
26. Palacios, L. E. 2000. Cómo administrar bien sus finanzas personales. 4ª. ed. Guatemala, Alcance Global. 61 p.
27. Piloña Ortiz, G. A. 1998. Guía práctica sobre métodos y técnicas de investigación documental y de campo. 2ª. ed. Guatemala, Centro de Impresiones Gráficas. 179 p.

28. Reina Calmo, A. V. 2001. Manual de créditos y cobros aplicable a empresas financieras de crédito en la ciudad de Guatemala. Tesis Licda. Admón. Emp. Guatemala, USAC. Fac. de Ciencias Económicas. 219 p.
29. Rodríguez Rovonet, F. 1993. Monografía de Guatemala. 1a. ed. colección No. 12. Guatemala, Banco Granai & Townson S. A. 22 p.
30. Stevenson, R. A. 1983. Fundamentos de finanzas. 1ª. ed. México, McGraw-Hill. 524 p.

## ANEXO 1

### Guia de entrevista

## GUIA DE ENTREVISTA

La serie de preguntas que se presenta a continuación, tienen como propósito recabar información para conocer la forma en que administran sus finanzas personales, los propietarios de negocios dedicados a la comercialización de productos agroveterinarios, ubicados en el municipio de Joyabaj, El Quiché; con el fin de elaborar y proponer un documento que pueda contribuir a mejorar sus condiciones financieras, e incentivar el desarrollo de sus negocios.

### 1. Principal fuente de ingresos

- a. ¿De qué actividad obtiene su principal ingreso?
- b. ¿Cuáles son sus actividades secundarias?
- c. ¿A cuanto asciende en promedio su ingreso de efectivo de cada mes?
- d. ¿Su negocio lo atiende usted mismo o ha contratado a alguien para que lo haga?

### 2. Declaración fiscal

- a. ¿Paga impuestos por los movimientos de dinero de su negocio?  
Si \_\_\_ No \_\_\_ ¿Por qué?
- b. ¿Qué tipo de impuestos paga?
- c. ¿A qué monto de dinero asciende lo que declara al fisco?
- d. ¿Quién hace los cálculos de los montos de dinero que se paga al fisco?
- e. ¿Cómo determina el monto de dinero que paga de cada impuesto?
- f. ¿Quién realiza los trámites de pago de impuestos?
- g. ¿Se preocupa en reducir el monto de dinero que paga en concepto de impuestos?  
Si \_\_\_ No \_\_\_ ¿De qué manera lo hace?
- h. ¿Está registrado como contribuyente pequeño o normal?

### 3. Rendimiento de la inversión agroveterinaria

- a. ¿Qué monto de dinero tiene invertido actualmente en inventarios y otros bienes de su negocio agroveterinario?
- b. ¿Cuánto obtiene en promedio de utilidades después de impuesto de su negocio cada mes?
- c. ¿Considera que es posible incrementar las utilidades actuales de su negocio?  
Si \_\_\_ No \_\_\_ ¿De qué forma?

### 4. Pérdida de oportunidades comerciales

- ¿Ha perdido alguna oportunidad de negocio?  
Si \_\_\_ No \_\_\_ ¿Por qué motivo?

5. Creación y desarrollo de inversiones agroveterinarias

- a. ¿Usted inició su negocio con dinero propio o ajeno? ¿En qué año? ¿Con qué monto?
- b. Explique detalladamente la forma en que manejó el dinero que tenía disponible cuando creó su negocio.
- c. ¿Considera que ha crecido económicamente su negocio desde que lo creó hasta la fecha?  
Si \_\_\_ No \_\_\_ ¿Cómo se ha dado este crecimiento?
- d. Comente cómo maneja el dinero disponible para hacer crecer económicamente su negocio.
- e. ¿Considera que es suficiente el dinero que le ingresa por su negocio agroveterinario?  
Si \_\_\_ No \_\_\_ ¿Por qué?
- f. ¿Qué alternativa elegiría para expandir económicamente su negocio?  
Préstamo bancario\_\_\_ Ahorros\_\_\_ Préstamo a amigos\_\_\_ Otros\_\_\_

6. Procedimiento utilizado para alcanzar metas financieras

- a. Explique el procedimiento que utiliza cuando trata de alcanzar una meta económica (compra de un vehículo, terreno, casa, etc.)
- b. ¿Este procedimiento lo elabora por escrito o sólo mentalmente?  
¿Por qué?

7. Determinación de ingresos y egresos futuros de dinero

- a. Comente la forma en que determinó sus ingresos y egresos de dinero para el mes de junio.
- b. ¿A cada cuanto tiempo proyecta sus ingresos y egresos de dinero?  
Quincenalmente\_\_\_ Mensualmente\_\_\_ Bimensualmente\_\_\_  
Otros\_\_\_
- c. ¿Esto lo hace por escrito o sólo de manera mental? ¿Por qué?
- d. ¿Se guía por algún esquema diseñado?  
Si \_\_\_ No\_\_\_ Descríbalo
- e. ¿Se ciñe usted a gastar sólo lo que tiene previsto como egresos de dinero?  
Si \_\_\_ No\_\_\_ ¿Por qué?
- f. ¿Gasta menos de sus ingresos de dinero en cada período de tiempo que proyecta?  
Si\_\_\_ No\_\_\_ ¿Por qué?

8. Bienes propios y deudas financieras

- a. ¿Usted tiene deudas financieras?  
Si\_\_\_ No\_\_\_ ¿Por qué motivo las utiliza?



- b. ¿Conoce el monto en dinero de los bienes propios y lo que debe?  
Si \_\_\_ No\_\_\_ ¿Por qué?
- c. Mencione los bienes propios que tiene y sus respectivos valores en quetzales.
- d. ¿Cuáles son sus deudas, y a qué monto de dinero asciende cada una?
- e. ¿Ha tenido atrasos en el pago de sus deudas financieras?  
Si \_\_\_ No \_\_\_ ¿Por qué?

#### 9. Control de chequeras

- a. ¿Usted utiliza chequera?  
Si\_\_\_ No\_\_\_ ¿Por qué?
- b. ¿Qué cálculos financieros hace con el estado de cuenta y los cheques cancelados que envía el banco cada mes?

#### 10. Manejo de ahorros monetarios

- a. ¿Tiene ahorrado dinero? ¿En dónde? ¿Por qué motivo ahorra dinero? ¿A cuánto asciende sus ahorros? ¿En qué tiempo lo ha logrado?  
Si \_\_\_ No\_\_\_ ¿Por qué?
- b. ¿Qué le interesa investigar cuando decide ahorrar dinero en alguna institución?
- c. ¿Elabora algún plan para ahorrar dinero?  
Si\_\_\_ No\_\_\_ ¿De qué forma lo hace?

#### 11. Empleo del crédito

- a. ¿Ha obtenido crédito en alguna ocasión?  
Si\_\_\_ No\_\_\_ ¿Por qué?
- b. ¿Qué tipo de crédito ha obtenido?  
De proveedores de mercadería \_\_\_ de bancos \_\_\_ Otros\_\_\_
- c. ¿Ha tenido dificultades en el uso de crédito?  
Si\_\_\_ No\_\_\_ ¿Cuáles?
- d. ¿En alguna oportunidad le han rechazado el crédito que solicita?  
Si\_\_\_ No\_\_\_ ¿Por qué?
- e. ¿Ha pagado a tiempo sus obligaciones crediticias?  
Si\_\_\_ No\_\_\_ ¿Por qué?
- f. ¿Ha pagado montos de dinero adicional por atrasos en el cumplimiento de obligaciones crediticias?  
Si\_\_\_ No\_\_\_ ¿Sobre qué monto y cuánto ha pagado adicionalmente?

#### 12. Manejo de tarjetas de crédito

- a. ¿Cuántas tarjetas de crédito posee? ¿Por qué?

- b. ¿Cómo la(s) adquirió?
- c. ¿Cuál es el límite de crédito que le ha concedido el proveedor de su tarjeta?
- d. ¿Cuáles son los motivos por los cuales utiliza su tarjeta de crédito?  
Compras planificadas\_\_ Compras inesperadas\_\_ Otros\_\_
- e. ¿Se preocupa en pagar puntualmente el total de las adquisiciones realizadas con la(s) tarjeta(s) de crédito?  
Si\_\_ No\_\_ ¿Por qué?
- f. ¿Le han cobrado intereses adicionales por atrasos en el pago del monto utilizado con tarjeta de crédito?  
Si\_\_ No\_\_
- g. ¿De qué monto de dinero le han cobrado por pagos impuntuales y a cuánto asciende el cargo adicional?

### 13. Evaluación de préstamos monetarios

- a. ¿Ha obtenido préstamos monetarios?  
Si\_\_ No\_\_
- b. ¿Qué tipo de préstamos ha obtenido?  
Bancario\_\_ de familiares\_\_ Otros\_\_
- c. ¿Con qué objetivo ha adquirido préstamos?  
Necesidades personales\_\_ Necesidades comerciales\_\_ Otros\_\_
- d. ¿Qué información le interesa evaluar cuando solicita préstamos?
- e. ¿Sobre qué monto de dinero asciende su último préstamo?
- f. Comente la forma en que adquirió su último préstamo.
- g. ¿Qué presentó como garantía para que le cedieran su último préstamo?
- h. ¿Incluye las cuotas del pago del préstamo en su presupuesto?  
Si\_\_ No\_\_ ¿Por qué?
- i. ¿Cuántas instituciones financieras investiga cuando solicita préstamo financiero?

### 14. Conocimiento respecto al historial y calificación de crédito

- a. Según el conocimiento que usted tiene, ¿qué investigan los proveedores de crédito o préstamo a quienes lo solicitan?
- b. ¿Tiene idea de la forma en que los proveedores de financiamiento determinan la calificación de crédito de los solicitantes?  
Si\_\_ No\_\_ Explíquela.

### 15. Administración de riesgos y seguros

- a. ¿Usted se preocupa en reducir riesgos que impliquen egresos considerables de dinero?  
Si\_\_ No\_\_ ¿De qué manera lo hace, explique un ejemplo?

- b. ¿Paga algún seguro que le recompense pérdidas financieras potenciales?  
Si\_\_ No\_\_ ¿Por qué?
- c. Comente la forma en que lo(s) adquirió.
- d. Si se necesitara del seguro en este momento, ¿Qué monto de dinero recibirían los beneficiarios?

16. Tenencia de información financiera personal

- a. ¿Cuenta con algún documento que describa información que lo oriente a mejorar su situación financiera personal?  
Si\_\_ No\_\_ ¿Cómo se titula?
- b. ¿Considera que con un documento que le explique la forma adecuada de administrar su dinero, mejorará su situación económica actual?  
Si\_\_ No\_\_
- c. ¿Considera usted que es posible ahorrar dinero, para que en el futuro desarrolle sus inversiones agroveterinarias?  
Si\_\_ No\_\_
- d. ¿Considera que la buena administración del dinero personal, contribuye a expandir económicamente su negocio?  
Si\_\_ No\_\_ ¿Por qué?
- e. ¿Considera que la buena administración del dinero personal, contribuye a incrementar las utilidades de su negocio?  
Si\_\_ No\_\_ ¿Por qué?
- f. ¿Qué temas financieros considera importante conocer para incrementar las utilidades de su negocio?

17. Reinversión de utilidades

- a. ¿Usted reinvierte parte de las utilidades que obtiene de su (s) negocio (s)?  
Si\_\_ No\_\_ ¿Con qué finalidad?
- b. ¿En qué reinvierte y cómo lo hace?
- c. ¿Qué proporción de total de sus utilidades reinvierte?  
5% \_\_10%\_\_15%\_\_Otros\_\_

18. Perfil de un empresario exitoso

- a. ¿Conoce empresarios que tengan éxito en sus negocios?  
Si\_\_ No\_\_
- b. ¿Qué habilidades considera usted que tienen los empresarios exitosos?
- c. Según usted, ¿qué cualidades diferencia a los empresarios exitosos de los que no lo son?
- d. ¿Las habilidades financieras que usted posee son suficientes para desarrollar sus negocios?

Si\_\_ No\_\_ ¿Por qué?

- e. ¿Los empresarios que usted conoce y que tienen negocios rentables, se encuentran diariamente en ellos para administrarlos?

Si\_\_ No\_\_

- f. ¿Qué actividades comerciales ejecutan los empresarios de éxito que conoce?

## ANEXO 2

Tasas de interés aplicadas por las instituciones bancarias de Guatemala

INFORMACION DE TASAS DE INTERES APLICADAS POR LAS INSTITUCIONES BANCARIAS DE GUATEMALA

MONEDA NACIONAL

SEMANA DEL 18 AL 24 DE JUNIO DE 2004

	OPERACIONES ACTIVAS								OPERACIONES PASIVAS											
	PRESTAMOS				DESCUENTOS				DEPOSITOS MONETARIO				DEPOSITOS DE AHORRO				DEPOSITOS A PLAZO			
BANCOS NACIONALES	MINIMA	MAXIMA	MODA	PROMEDIO PONDERADO	MINIMA	MAXIMA	MODA	PROMEDIO PONDERADO	MINIMA	MAXIMA	MODA	PROMEDIO PONDERADO	MINIMA	MAXIMA	MODA	PROMEDIO PONDERADO	MINIMA	MAXIMA	MODA	PROMEDIO PONDERADO
DE OCCIDENTE, S.A.	4,00	30,00	14,02	9,18	9,00	14,00	9,10	10,17	0,00	4,00	0,00	0,36	0,00	3,50	0,00	0,66	0,00	7,50	2,79	3,09
EL CREDITO HIPOTECARIO NACIONAL DE GUATEMALA	4,00	32,00	23,04	18,64	9,00	29,50	15,76	16,13	0,00	2,50	0,00	0,55	0,00	7,00	1,75	2,35	0,00	14,50	3,98	6,91
AGROMERCANTIL DE GUATEMALA, S.A.	3,25	32,00	12,83	12,54	11,00	28,00	15,00	15,57	0,00	5,00	0,00	0,56	0,00	5,00	0,00	1,54	0,00	17,00	11,25	6,01
INMOBILIARIO, S.A.	12,00	30,00	23,00	14,04	20,00	23,00	20,00	21,74	0,00	4,00	0,00	2,49	2,00	6,00	2,28	4,00				0,00
G&T CONTINENTAL, S.A.	1,00	30,50	10,00	10,23	8,00	25,00	17,00	12,33	0,00	9,00	0,00	2,49	0,00	8,00	0,75	2,34	2,00	9,00	2,74	7,18
DE LOS TRABAJADORES INDUSTRIAL, S.A.	7,00	36,00	36,00	27,37	12,00	12,00	12,00	12,00	0,00	4,00	0,00	2,05	0,00	10,50	0,00	6,29	3,00	11,00	4,88	8,64
DE DESARROLLO RURAL, S.A.	0,50	22,60	12,29	9,96	4,00	30,00	9,88	7,36	0,00	8,00	0,00	1,40	0,00	7,50	1,25	2,14	1,00	10,00	2,69	6,95
INTERNACIONAL, S.A.	0,50	34,50	5,04	12,87	14,00	21,00	17,97	19,26	0,00	7,00	0,00	0,27	0,00	12,00	0,00	2,08	0,00	9,00	3,51	5,39
DEL CAFÉ, S.A.	0,50	54,00	12,03	13,33	7,00	36,00	14,00	14,91	0,00	7,00	0,00	0,61	0,00	5,75	0,00	2,44	1,40	13,00	3,83	5,54
DEL QUETZAL, S.A.	5,25	26,00	11,61	11,81	2,00	20,00	17,99	13,01	0,00	4,50	0,00	0,76	0,00	5,00	0,00	1,57	1,50	10,25	4,17	5,48
DE EXPORTACION, S.A.	5,00	23,50	23,50	13,28	12,50	23,50	21,00	15,73	0,00	3,50	0,00	1,02	0,00	3,00	0,00	2,13	0,00	8,50	5,32	5,97
REFORMADOR, S.A.	5,00	32,00	12,44	12,41	5,00	25,00	14,07	9,99	1,00	4,00	1,25	1,21	1,00	4,00	1,25	1,36	3,00	9,50	3,74	6,08
UNO, S.A.	7,75	31,00	11,99	10,54	12,00	12,00	12,00	12,00	0,00	9,00	0,00	2,27	0,00	6,50	0,00	3,41	0,00	8,75	6,10	6,81
CORPORATIVO, S.A.	4,50	32,00	18,02	13,90	10,00	32,00	22,11	20,09	0,00	8,00	0,00	1,10	0,00	10,00	1,25	3,45	0,00	13,90	4,25	6,86
DEL COMERCIO, S.A.	6,00	30,00	12,02	12,71			0,00		0,00	1,50	0,00	0,06	0,00	10,00	0,00	2,63	1,00	15,00	4,78	4,59
VIVIBANCO, S.A.	9,00	28,00	9,00	15,09			0,00		0,00	5,00	0,00	1,97	1,00	5,00	1,36	3,05	4,25	14,00	7,14	7,74
DE LA REPUBLICA, S.A.	10,00	45,00	42,00	21,78			0,00		0,00	6,00	0,00	1,56	0,00	8,00	0,00	2,81	0,00	11,50	8,23	8,09
SCI, S.A.	0,50	30,00	14,97	13,18	14,00	23,00	14,01	15,58	0,00	2,50	0,00	0,79	0,00	7,50	0,26	4,14	3,00	8,00	5,09	6,28
AMERICANO, S.A.	7,00	25,50	17,00	17,68	23,50	23,50	23,50	23,50	0,00	2,00	0,00	0,81	0,00	9,00	0,00	6,79				0,00
PRIVADO PARA EL DESARROLLO, S.A.	10,00	34,00	28,01	22,00			0,00		0,00	3,50	0,00	1,10	0,00	6,00	0,00	4,01	2,50	10,00	8,21	8,48
DE ANTIGUA, S.A.	14,00	61,90	42,01	38,01			0,00				0,00		0,00	7,23	0,00	6,00	2,50	14,50	6,25	9,02
DE AMERICA CENTRAL, S.A.	5,20	25,00	12,58	10,91			0,00		0,00	5,00	0,00	2,89	0,00	1,75	0,00	1,63	4,50	8,50	7,16	7,21
CUSCATLAN DE GUATEMALA, S.A.	5,75	28,00	12,08	10,84	6,75	19,00	11,00	8,68	0,00	4,00	0,00	0,73	0,00	2,00	1,63	1,59	1,75	9,00	7,27	7,19
<b>BANCO EXTRANJERO</b>																				
CITIBANK, N.A. SUC. GUATEMALA, S.A.	6,50	17,00	9,97	8,78			0,00		0,15	2,00	0,27	0,70	0,00	1,50	0,75	1,28	4,00	7,22	4,38	5,11
<b>BANCO EN SITUACION ESPECIAL</b>																				
* METROPOLITANO, S.A.																				
* PROMOTOR, S.A.																				
* EMPRESARIAL, S.A.																				

LAS DIFERENTES TASAS DE INTERES CORRESPONDEN A OPERACIONES EN MONEDA NACIONAL

LAS TASAS DE INTERES APLICADAS A DEPOSITOS CORRESPONDEN A OPERACIONES CON EL PUBLICO

LA TASA MODAL SE REFIERE A LA TASA NOMINAL DE INTERES APLICADA AL MAYOR NUMERO DE CUENTAS

NOTA: LA TASA DE INTERES ANUAL PROMEDIO PONDERADA DE LAS OPERACIONES ACTIVAS DEL SISTEMA BANCARIO ES DEL 13,90%

\* En proceso de ejecución colectiva, conforme al Artículo 23 Del Decreto 5-99 Del Congreso De La República De Guatemala, Ley para la protección del ahorro.

\*\* En proceso de quiebra, conforme a lo dispuesto en el Artículo 102 del Decreto No. 315 del Congreso De La República De Guatemala de Bancos.

### ANEXO 3

Costos para engordar un lote de 1,000 pollos

**COSTOS PARA ENGORDAR 1,000 POLLOS, SEGUN UN PRODUCTOR Y  
COMERCIALIZADOR DE POLLOS DE ENGORDE**

**INGRESOS DE EFECTIVO**

Peso promedio a los 49 días = 5.50 libras cada pollo

5% de mortalidad = 50 pollo (1,000 pollos \* 0.05 = 50 pollos)

1,000 pollos – 50 por mortalidad = 950 pollos para la venta

950 pollos \* 5.50 libras = 5,225 libras

5,225 libras \* Q4.75 precio por libra = **Q24,818.75 ingreso por ventas**

**EGRESOS DE EFECTIVO**

Descripción	Unidad de medida	Precio unitario	Total
Compra de pollos	1,000 unidades	Q4.15	Q4,150.00
Consumo de concentrado	98 quintales	Q130.00	Q12,740.00
Consumo de gas propano	200 libras	Q350.00	Q350.00
Vacuna new castle	4 de 500 dosis	Q25.00	Q100.00
Vacuna gumboro	4 de 500 dosis	Q50.00	Q200.00
Promot (vitamina)	1 litro	Q150.00	Q150.00
Aserrín	50 sacos	Q5.00	Q250.00
Otros gastos			Q200.00
Mano de obra (3 horas diarias * 49 días * Q5.00 cada hora hombre = Q735.00)			Q735.00
<b>Total de egresos antes de impuestos</b>			<b>Q18,925.00</b>

Ingresos de efectivo por venta de pollos	Q24,818.75
(-) egresos de efectivo	<u>Q18,925.00</u>
Utilidades antes de impuestos	Q5,893.75
(-) I.S.R 31% (Q5,893.75 * 0.31)	<u>Q1,827.06</u>
<b>Utilidades después de impuestos</b>	<b>Q4,066.69</b>



## ANEXO 4

Tasa de interés por mora de tarjetas de crédito

Interes por Mora		Cargo Administrativo		Pago Mínimo	Meses Finan.	Sobregiro Autorizado
3.00%	Mensual	Q. 8.00	x c/ Q. 500.00	Q. 200.00	12	10%
3.00%	Mensual	Q. 8.00	x c/ Q. 500.00	Q. 200.00	10	0%
3.00%	Mensual	Q.10.50	x c/ Q. 500.00	Q. 200.00	18	10%
3.00%	Mensual	Q.12.75	x c/ Q. 500.00	Q. 100.00	24	10%
3.00%	Mensuai	Q.13.00	x c/ Q. 500.00	Q. 200.00	24	10%
3.00%	Mensual	Q.16.00	x c/ Q. 500.00	Q. 100.00	24	0%
3.00%	Mensual	Q. 2.50	x c/ Q. 500.00	Q. 200.00	24	0%
3.00%	Mensual	Q. 0.00	x c/ Q. 500.00	Q. 200.00	10	0%
2.00%	Mensual	Q. 0.00	x c/ Q. 500.00	Q. 200.00	24	0%
3.00%	Mensual	Q. 13.50	x c/ Q. 500.00	Q. 50.00	12	0%
3.00%	Mensual	Q. 0.00	x c/ Q. 500.00	Q. 200.00	18	0%

## ANEXO 5

Montos y cuotas de préstamos al 17% de tasa efectiva

### TASA EFECTIVA 17%

MONTO		12 MESES	18 MESES	24 MESES	30 MESES	36 MESES
Q	1,000.00	Q 97.49	Q 69.67	Q 55.91	Q 47.78	Q 42.45
Q	2,000.00	Q 194.97	Q 139.34	Q 111.83	Q 95.56	Q 84.90
Q	3,000.00	Q 292.46	Q 209.01	Q 167.74	Q 143.33	Q 127.35
Q	4,000.00	Q 389.95	Q 278.68	Q 223.65	Q 191.11	Q 169.81
Q	5,000.00	Q 487.44	Q 348.35	Q 279.56	Q 238.89	Q 212.26
Q	6,000.00	Q 584.92	Q 418.02	Q 335.48	Q 286.67	Q 254.71
Q	7,000.00	Q 682.41	Q 487.69	Q 391.39	Q 334.44	Q 297.16
Q	8,000.00	Q 779.90	Q 557.36	Q 447.30	Q 382.22	Q 339.61
Q	9,000.00	Q 877.38	Q 627.03	Q 503.22	Q 430.00	Q 382.06
Q	10,000.00	Q 974.87	Q 696.70	Q 559.13	Q 477.78	Q 424.52
Q	11,000.00	Q 1,072.36	Q 766.37	Q 615.04	Q 525.55	Q 466.97
Q	12,000.00	Q 1,169.85	Q 836.04	Q 670.95	Q 573.33	Q 509.42
Q	13,000.00	Q 1,267.33	Q 905.71	Q 726.87	Q 621.11	Q 551.87
Q	14,000.00	Q 1,364.82	Q 975.38	Q 782.78	Q 668.89	Q 594.32
Q	15,000.00	Q 1,462.31	Q 1,045.05	Q 838.69	Q 716.66	Q 636.77
Q	16,000.00	Q 1,559.79	Q 1,114.72	Q 894.61	Q 764.44	Q 679.23
Q	17,000.00	Q 1,657.28	Q 1,184.39	Q 950.52	Q 812.22	Q 721.68
Q	18,000.00	Q 1,754.77	Q 1,254.06	Q 1,006.43	Q 860.00	Q 764.13
Q	19,000.00	Q 1,852.26	Q 1,323.73	Q 1,062.34	Q 907.78	Q 806.58
Q	20,000.00	Q 1,949.74	Q 1,393.40	Q 1,118.26	Q 955.55	Q 849.03
Q	21,000.00	Q 2,047.23	Q 1,463.07	Q 1,174.17	Q 1,003.33	Q 891.48
Q	22,000.00	Q 2,144.72	Q 1,532.74	Q 1,230.08	Q 1,051.11	Q 933.93
Q	23,000.00	Q 2,242.20	Q 1,602.41	Q 1,285.99	Q 1,098.89	Q 976.39
Q	24,000.00	Q 2,339.69	Q 1,672.08	Q 1,341.91	Q 1,146.66	Q 1,018.84
Q	25,000.00	Q 2,437.18	Q 1,741.75	Q 1,397.82	Q 1,194.44	Q 1,061.29
Q	26,000.00	Q 2,534.67	Q 1,811.42	Q 1,453.73	Q 1,242.22	Q 1,103.74
Q	27,000.00	Q 2,632.15	Q 1,881.09	Q 1,509.65	Q 1,290.00	Q 1,146.19
Q	28,000.00	Q 2,729.64	Q 1,950.76	Q 1,565.56	Q 1,337.77	Q 1,188.64
Q	29,000.00	Q 2,827.13	Q 2,020.43	Q 1,621.47	Q 1,385.55	Q 1,231.10
Q	30,000.00	Q 2,924.61	Q 2,090.10	Q 1,677.38	Q 1,433.33	Q 1,273.55
Q	31,000.00	Q 3,022.10	Q 2,159.77	Q 1,733.30	Q 1,481.11	Q 1,316.00
Q	32,000.00	Q 3,119.59	Q 2,229.44	Q 1,789.21	Q 1,528.88	Q 1,358.45
Q	33,000.00	Q 3,217.08	Q 2,299.11	Q 1,845.12	Q 1,576.66	Q 1,400.90
Q	34,000.00	Q 3,314.56	Q 2,368.78	Q 1,901.04	Q 1,624.44	Q 1,443.35
Q	35,000.00	Q 3,412.05	Q 2,438.45	Q 1,956.95	Q 1,672.22	Q 1,485.81
Q	36,000.00	Q 3,509.54	Q 2,508.12	Q 2,012.86	Q 1,720.00	Q 1,528.26
Q	37,000.00	Q 3,607.02	Q 2,577.79	Q 2,068.77	Q 1,767.77	Q 1,570.71
Q	38,000.00	Q 3,704.51	Q 2,647.46	Q 2,124.69	Q 1,815.55	Q 1,613.16
Q	39,000.00	Q 3,802.00	Q 2,717.13	Q 2,180.60	Q 1,863.33	Q 1,655.61
Q	40,000.00	Q 3,899.49	Q 2,786.80	Q 2,236.51	Q 1,911.11	Q 1,698.06
Q	41,000.00	Q 3,996.97	Q 2,856.47	Q 2,292.43	Q 1,958.88	Q 1,740.51
Q	42,000.00	Q 4,094.46	Q 2,926.14	Q 2,348.34	Q 2,006.66	Q 1,782.97
Q	43,000.00	Q 4,191.95	Q 2,995.81	Q 2,404.25	Q 2,054.44	Q 1,825.42
Q	44,000.00	Q 4,289.43	Q 3,065.48	Q 2,460.16	Q 2,102.22	Q 1,867.87
Q	45,000.00	Q 4,386.92	Q 3,135.15	Q 2,516.08	Q 2,149.99	Q 1,910.32
Q	46,000.00	Q 4,484.41	Q 3,204.82	Q 2,571.99	Q 2,197.77	Q 1,952.77
Q	47,000.00	Q 4,581.89	Q 3,274.49	Q 2,627.90	Q 2,245.55	Q 1,995.22
Q	48,000.00	Q 4,679.38	Q 3,344.16	Q 2,683.82	Q 2,293.33	Q 2,037.68
Q	49,000.00	Q 4,776.87	Q 3,413.83	Q 2,739.73	Q 2,341.10	Q 2,080.13
Q	50,000.00	Q 4,874.36	Q 3,483.50	Q 2,795.64	Q 2,388.88	Q 2,122.58

## ANEXO 6

Tabla de amortización de un préstamo de Q45,000.00 con tasa de interés del  
15%

No. Rd. J003029490

## TABLA DE AMORTIZACION

PAGINA:   
 FECHA:   
 Sucursal:

CLIENTE:   
 DIRECCION:   
 CED./RIF/PASAP:   
 TELEFONO:

### DATOS DE LA OPERACION

No. OPERACION:   
 TIPO OPERACION:   
 MONTO:  MC.NEDA:  QUETZALES  
 PLAZO:  MENSUAL TASA INTERES:  %  
 TIPO AMORTIZACION:  PAGO CAPITAL:   
 CUOTA:  PAGO INTERES:   
 FECHA LIQUIDACION:   
 FECHA VENCIMIENTO:   
 MES DE GRACIA:   
 GRACIA MORA:  dias  
 GRACIA CAPITAL:   
 GRACIA INTERES:

Div.	FECHA PAGO	SALDO CAPITAL	CAPITAL	INTERES	OTROS	ABONO	CUOTA	ESTADO
1	05/11/2005	45,000.00	300.66	776.71	0.00	0.00	1,077.37	VIGENTE
2	05/12/2005	44,639.34	526.28	551.09	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
3	05/01/2006	44,173.06	514.62	562.75	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
4	05/02/2006	43,658.44	503.23	574.14	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
5	05/03/2006	43,155.21	490.79	496.58	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
6	05/04/2006	42,574.42	452.46	524.65	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
7	05/05/2006	42,021.94	459.29	510.08	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
8	05/06/2006	41,482.55	549.15	528.22	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
9	05/07/2006	40,913.50	572.95	504.41	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
10	05/08/2006	40,340.54	563.44	613.93	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
11	05/09/2006	39,777.13	570.62	505.75	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
12	05/10/2006	39,206.48	594.03	483.37	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
13	05/11/2006	38,612.48	569.89	507.78	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
14	05/12/2006	38,042.89	523.98	453.39	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
15	05/01/2007	37,410.91	500.66	476.71	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
16	05/02/2007	36,818.25	506.32	469.05	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
17	05/03/2007	36,239.93	550.71	416.68	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
18	05/04/2007	35,549.22	624.46	452.65	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
19	05/05/2007	34,824.74	646.79	430.68	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
20	05/06/2007	34,277.95	640.66	436.65	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
21	05/07/2007	33,637.27	652.66	414.71	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
22	05/08/2007	32,974.51	643.73	433.64	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
23	05/09/2007	32,330.88	678.77	398.60	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
24	05/10/2007	31,652.11	687.14	390.23	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
25	05/11/2007	30,964.97	682.88	394.49	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
26	05/12/2007	30,262.09	704.03	373.34	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
27	05/01/2008	29,578.05	700.55	375.82	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
28	05/02/2008	28,877.51	709.48	367.89	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
29	05/03/2008	28,168.03	741.67	335.70	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
30	05/04/2008	27,426.36	727.97	349.40	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
31	05/05/2008	26,696.36	746.21	325.15	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
32	05/06/2008	25,950.18	746.77	330.60	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
33	05/07/2008	25,203.41	796.64	310.73	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
34	05/08/2008	24,436.77	756.05	311.32	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
35	05/09/2008	23,670.72	775.81	301.56	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
36	05/10/2008	22,894.91	785.70	291.67	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
37	05/11/2008	22,109.21	804.79	272.58	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
38	05/12/2008	21,304.42	814.71	252.56	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
39	05/01/2009	20,489.71	819.34	281.03	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
40	05/02/2009	19,673.37	825.74	250.53	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
41	05/03/2009	18,848.63	860.50	215.87	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
42	05/04/2009	17,988.13	840.84	238.63	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
43	05/05/2009	17,145.29	872.04	204.33	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
44	05/06/2009	16,272.25	870.07	207.30	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
45	05/07/2009	15,402.18	881.15	196.22	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
46	05/08/2009	14,521.03	896.34	175.03	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
47	05/09/2009	13,622.65	903.82	173.55	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
48	05/10/2009	12,718.37	920.56	156.61	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
49	05/11/2009	11,736.31	927.06	150.31	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
50	05/12/2009	10,671.25	843.30	134.03	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
51	05/01/2010	9,527.91	950.89	126.46	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
52	05/02/2010	8,977.32	963.01	114.36	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
53	05/03/2010	8,014.01	985.15	92.22	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
54	05/04/2010	7,029.65	987.82	89.55	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
55	05/05/2010	6,041.04	1,002.89	74.48	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE

Archivo Fuente: "Amortiz.rpt"

Dirección: Avenida Reforma 2-65 zona 9  
 Ciudad

Teléfono: 2

Nº. RII. JC00029483

## TABLA DE AMORTIZACION

PAGINA:

FECHA:

Sucursal:

CUENTE:

DIRECCION:

CED /RIF/PASAP:

TELEFONO:

### DATOS DE LA OPERACION

Nº. OPERACION:	<input type="text"/>	FECHA LIQUIDACION:	<input type="text"/>
TIPO OPERACION:	<input type="text"/>	FECHA VENCIMIENTO:	<input type="text"/>
MONTO:	45,000.00	MONEDA:	QUETZALES
PLAZO:	60 MENSUAL	TASA INTEPES:	15.00 %
TIPO AMORTIZACION:	FRANCESA	PAGO CAPITAL:	1
CUOTA:	MENSUAL	PAGO INTERES:	1
		MES DE GRACIA:	0
		GRACIA MORA:	0 dias
		GRACIA CAPITAL:	0
		GRACIA INTERES:	0

Div.	FECHA PAGO	SALDO CAPITAL	CAPITAL	INTERES	OTROS	ABONO	CUOTA	ESTADO
56	05/06/2010	5,035.15	1,013.19	64.18	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
57	05/07/2010	4,024.96	1,027.75	49.62	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
58	05/08/2010	2,997.21	1,039.19	38.18	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
59	06/05/2010	1,955.02	1,051.62	25.76	0.00	0.00	1,077.37	NO VIGENTE
60	03/10/2010	905.40	905.40	10.80	0.00	0.00	917.20	NO VIGENTE
	TOTALES	0.00	45,000.00	19,482.03	0.00	0.00	84,482.03	

Elaborado por:

Aprobado por:



## ANEXO 7

Tabla de amortización de un préstamo de Q5,000.00 con tasa de interés del 14%





Nº RH: J000029490

**TABLA DE AMORTIZACION**

PAGINA:

FECHA:

Subursa:

CLIENTE:   
DIRECCION:

CEJURIF/PASAP:   
TELEFONO:

**DATOS DE LA OPERACION**

Nº OPERACION	<input type="text"/>	FECHA LIQUIDACION:	<input type="text"/>
MONTO	5,000.00 MONEDA: QUETZALES	FECHA VENCIMIENTO:	<input type="text"/>
PLAZO	18 MENSUAL	MES DE GRACIA:	0
TIPO AMORTIZACION:	FRANCESA	GRACIA MORA:	0 dias
CUOTA	MENSUAL	GRACIA CAPITAL:	0
	TASA INTERES: 14.00 %	GRACIA INTERES:	0
	PAGO CAPITAL: 1		
	PAGO INTERES: 1		

DIV	FECHA PAGC	SALDO CAPITAL	CAPITAL	INTERES	OTROS	ABONO	CUOTA	ESTADO
1	01/04/2004	5,000.00	236.37	73.63	0.00	0.00	315.00	VIGENTE
2	03/05/2004	4,763.63	266.53	58.47	0.00	0.00	315.00	NO VIGENTE
3	01/06/2004	4,507.10	264.87	50.13	0.00	0.00	315.00	NO VIGENTE
4	02/07/2004	4,242.23	264.56	50.44	0.00	0.00	315.00	NO VIGENTE
5	02/08/2004	3,977.67	267.70	47.30	0.00	0.00	315.00	NO VIGENTE
6	01/09/2004	3,709.97	272.31	42.69	0.00	0.00	315.00	NO VIGENTE
7	01/10/2004	3,437.66	276.44	39.56	0.00	0.00	315.00	NO VIGENTE
8	02/11/2004	3,162.22	276.19	38.81	0.00	0.00	315.00	NO VIGENTE
9	01/12/2004	2,886.03	282.90	32.10	0.00	0.00	315.00	NO VIGENTE
10	02/01/2005	2,603.13	262.05	32.95	0.00	0.00	315.00	NO VIGENTE
11	01/02/2005	2,321.06	288.18	25.82	0.00	0.00	315.00	NO VIGENTE
12	01/03/2005	2,037.90	293.18	21.62	0.00	0.00	315.00	NO VIGENTE
13	01/04/2005	1,738.72	294.33	20.67	0.00	0.00	315.00	NO VIGENTE
14	02/05/2005	1,444.39	297.83	17.17	0.00	0.00	315.00	NO VIGENTE
15	01/06/2005	1,146.58	301.81	13.19	0.00	0.00	315.00	NO VIGENTE
16	02/07/2005	844.75	304.96	10.04	0.00	0.00	315.00	NO VIGENTE
17	01/08/2005	539.76	308.79	6.21	0.00	0.00	315.00	NO VIGENTE
18	01/09/2005	231.00	231.00	2.75	0.00	0.00	253.75	NO VIGENTE
TOTALES:		0.00	0,000.00	500.75	0.00	0.00	4,488.75	

Elaborado por:

Aprobado por:

Cliente:

## ANEXO 8

Tabla de amortización de un préstamo de Q9,000.00 con tasa de interés del 14%



No. Rif. J000029490

**TABLA DE AMORTIZACION**

PAGINA:   
 FECHA:   
 Sucursal:

CLIENTE:   
 DIRECCION:   
 CED./RIF/PASAP:   
 TELEFONO:

**DATOS DE LA OPERACION**

No. OPERACION:   
 TIPO OPERACION:   
 MONTO:  MONEDA:   
 PLAZO:  MENSUAL TASA INTERES:  %  
 TIPO AMORTIZACION:  PAGO CAPITAL:   
 CUOTA:  PAGO INTERES:   
 FECHA LIQUIDACION:   
 FECHA VENCIMIENTO:   
 MES DE GRACIA:   
 GRACIA MORA:  dias  
 GRACIA CAPITAL:   
 GRACIA INTERES:

Div.	FECHA/PAGO	SALDO CAPITAL	CAPITAL	INTERES	OTROS	ABONO	CUOTA	ESTADO
1	02/05/2005	9,000.00	154.35	155.34	0.00	0.00	309.69	VIGENTE
2	01/06/2005	8,845.65	207.60	101.79	0.00	0.00	309.69	NO VIGENTE
3	02/07/2005	8,637.75	206.99	102.71	0.00	0.00	309.69	NO VIGENTE
4	01/08/2005	8,430.77	212.88	97.01	0.00	0.00	309.69	NO VIGENTE
5	01/09/2005	8,218.09	211.97	97.72	0.00	0.00	309.69	NO VIGENTE
6	01/10/2005	8,006.12	217.55	92.13	0.00	0.00	309.69	NO VIGENTE
7	02/11/2005	7,788.56	214.08	95.60	0.00	0.00	309.69	NO VIGENTE
8	01/12/2005	7,574.47	225.44	84.25	0.00	0.00	309.69	NO VIGENTE
9	02/01/2006	7,349.03	219.49	90.20	0.00	0.00	309.69	NO VIGENTE
10	01/02/2006	7,129.54	227.65	82.04	0.00	0.00	309.69	NO VIGENTE
11	01/03/2006	6,901.89	235.57	74.12	0.00	0.00	309.69	NO VIGENTE
12	01/04/2006	6,666.32	230.42	79.27	0.00	0.00	309.69	NO VIGENTE
13	02/05/2006	6,435.90	232.16	77.53	0.00	0.00	309.69	NO VIGENTE
14	01/06/2006	6,202.74	238.32	71.37	0.00	0.00	309.69	NO VIGENTE
15	03/07/2006	5,964.42	236.48	73.21	0.00	0.00	309.69	NO VIGENTE
16	01/08/2006	5,727.94	245.98	63.71	0.00	0.00	309.69	NO VIGENTE
17	01/09/2006	5,481.96	244.51	65.18	0.00	0.00	309.69	NO VIGENTE
18	02/10/2006	5,237.45	247.41	62.28	0.00	0.00	309.69	NO VIGENTE
19	02/11/2006	4,990.04	250.36	59.33	0.00	0.00	309.69	NO VIGENTE
20	01/12/2006	4,739.68	256.97	52.72	0.00	0.00	309.69	NO VIGENTE
21	02/01/2007	4,482.71	254.67	55.02	0.00	0.00	309.69	NO VIGENTE
22	01/02/2007	4,228.04	261.04	48.65	0.00	0.00	309.69	NO VIGENTE
23	01/03/2007	3,967.00	267.09	42.60	0.00	0.00	309.69	NO VIGENTE
24	02/04/2007	3,599.91	264.28	45.41	0.00	0.00	309.69	NO VIGENTE
25	02/05/2007	3,435.83	270.16	39.53	0.00	0.00	309.69	NO VIGENTE
26	01/06/2007	3,185.47	273.27	36.42	0.00	0.00	309.69	NO VIGENTE
27	02/07/2007	2,892.20	275.30	34.39	0.00	0.00	309.69	NO VIGENTE
28	01/08/2007	2,616.90	279.59	30.11	0.00	0.00	309.69	NO VIGENTE
29	01/09/2007	2,337.32	281.60	27.79	0.00	0.00	309.69	NO VIGENTE
30	01/10/2007	2,055.42	285.04	23.55	0.00	0.00	309.69	NO VIGENTE
31	02/11/2007	1,769.36	287.97	21.72	0.00	0.00	309.69	NO VIGENTE
32	01/12/2007	1,481.41	293.21	16.43	0.00	0.00	309.69	NO VIGENTE
33	02/01/2008	1,186.20	295.11	14.59	0.00	0.00	309.69	NO VIGENTE
34	01/02/2008	893.09	299.41	10.28	0.00	0.00	309.69	NO VIGENTE
35	01/03/2008	593.68	303.09	6.60	0.00	0.00	309.69	NO VIGENTE
36	01/04/2008	290.59	290.59	3.46	0.00	0.00	294.05	NO VIGENTE
TOTALES:		0.00	9,000.00	2,133.20	0.00	0.00	11,133.20	

Elaborado por:

Aprobado por:

Cliente:

## ANEXO 9

Tablas de tasas de interés anuales para cuentas en quetzales

**TABLAS DE TASAS DE INTERES PASIVAS ANUALES PARA CUENTAS EN  
QUETZALES  
(Marzo de 2004)**

Depósitos de ahorro corriente con libreta		
Intervalos		Tasa anual
De	Hasta	
1.000,00	49.999,99	0,50%
50.000,00	99.999,99	0,75%
100.000,00	249.999,99	1,00%
250.000,00	499.999,99	1,25%
500.000,00	999.999,99	2,00%
1.000.000,00	y más	3,00%

Cuentas de ahorro con sorteo		
Intervalos		Tasa Sorp
De	Hasta	
1,000.00 y más		0,35%

Traslado automático		
Intervalos		Tasa anual
De	Hasta	
10.000,00	99.999,99	0,50%
100.000,00	249.999,99	0,65%
250.000,00	499.999,99	0,75%
500.000,00	999.999,99	0,85%
1.000.000,00	y más	1,00%

Depósitos en cuenta de cheques		
Intervalos		Tasa nominal*
De	Hasta	
10.000,00	99.999,99	0,25%
100.000,00	249.999,99	0,50%
250.000,00	499.999,99	0,75%
500.000,00	999.999,99	1,00%
1.000.000,00	y más	1,25%

\*Mensual sobre saldos promedios

Certificados a plazo							
Intervalos		Intereses cada 30 días*			Interés al vencimiento		
De	Hasta	3 Meses	6 Meses	Un año	3 Meses	6 Meses	Un año
5.000,00	99.999,99	3,00%	3,50%	3,75%	3,00%	3,55%	3,85%
100.000,00	249.999,99	3,25%	3,75%	4,00%	3,25%	3,80%	4,10%
250.000,00	499.999,99	3,50%	4,00%	4,50%	3,50%	4,05%	4,60%
500.000,00	999.999,99	4,00%	4,50%	5,00%	4,00%	4,55%	5,10%
1.000.000,00	y más	5,00%	5,50%	6,00%	5,05%	5,55%	6,20%
Penalización		1,5	1	1	1,5	1	1

\* Por retiro anticipado, disminución a la tasa por cada 30 días o menos.

Fuente: Un banco privado de Guatemala, quien pidió que no se revelara su nombre comercial.

## ANEXO 10

### Glosario de términos

## GLOSARIO

1. **Abono:** Pagos parciales de un préstamo o una compra a plazos.
2. **Activo líquido:** Efectivo y otros activos que pueden convertirse en dinero con rapidez y con bajo o ningún costo, tal como cuenta de cheques, cuenta de ahorro corriente, etc.
3. **Activo neto:** Se obtiene de restar del activo total las depreciaciones, las amortizaciones acumuladas, etc. constituido dentro del marco legal establecido.
4. **Activo personal:** Bien propio, tal es el caso de los muebles del hogar, aparatos eléctricos, etc.
5. **Activo:** Bienes que actualmente o en un futuro generarán ingreso de manera simple y práctica o que aumentarán de valor.
6. **Activos de inversión:** Bienes y servicios que generan ingresos de dinero, como por ejemplo los negocios.
7. **Administración de riesgos:** Analizar las operaciones de la empresa, evaluar los posibles riesgos y establecer cómo disminuir pérdidas eficientemente en cuanto a costos.
8. **Alfabetización financiera:** Enseñanza dirigida a interpretar y registrar información básica vinculada con la administración del dinero de una persona individual.
9. **Amortización:** Operación mediante la cual se distribuye el costo de capital fijo entre cada uno de los periodos que componen su vida económica.
10. **Auto seguro:** Disposición de correr un riesgo sin asegurarlo con alguna póliza.
11. **Autoempleado:** Persona independiente financieramente, que trabaja por cuenta propia.
12. **Balance general:** Documento que presenta la posición financiera de una empresa en un momento determinado.

13. **Base impositiva:** Monto sobre el cual se hace determinado cálculo para establecer la cantidad de impuestos.
14. **Beneficio de la póliza:** Cantidad máxima que se pagará en caso de pérdida.
15. **Bienes raíces:** Inversiones en entidades tales como residencias, terrenos, bodegas, edificios, etc. que generan ganancias.
16. **Calificación de crédito:** Cálculo complejo que ayuda al acreedor de crédito o préstamo a comprender las posibilidades de un cumplimiento.
17. **Conciliación bancaria:** Consiste en asegurar que el banco y el depositante estén en acuerdo sobre la cantidad de dinero en depósito.
18. **Costo financiero:** Erogaciones por intereses pagados sobre cualquier obligación financiera.
19. **Creación de inversiones:** Fundar o producir por primera vez una actividad con la finalidad de obtener beneficios.
20. **Crédito abierto:** Crédito que da la condición de usarlo varias veces.
21. **Crédito bancario:** Pone a disposición una cantidad de dinero que se necesite hasta una suma límite.
22. **Crédito comercial:** Lo conceden los proveedores a una empresa o persona para que puedan financiar sus compras.
23. **Crédito fiscal:** Suma del impuesto cargado al contribuyente por las operaciones afectadas realizadas durante el mismo periodo.
24. **Cuenta a plazo fijo:** Modalidad de ahorro mediante el depósito de dinero a un plazo determinado previamente.
25. **Cuenta de ahorro con sorteo:** Posee las características similares a la cuenta de ahorro corriente, con la diferencia que sus intereses son más bajos, por tener el privilegio de participar en sorteos.
26. **Cuenta de ahorro corriente:** Contrato entre una entidad financiera y un cliente, por el cual una persona física o jurídica abre una cuenta en la que podrá realizar depósitos en efectivo, usar cheques, así como recibir transferencias.



27. **Cuentas por pagar:** Obligaciones financieras pendientes de cancelar.
28. **Debito fiscal:** Suma del impuesto cargado por el contribuyente en las operaciones afectadas realizadas en el período impositivo respectivo.
29. **Depreciación:** Cargo sistemático del costo de un activo fijo a los ingresos anuales generados en un periodo determinado.
30. **Desarrollo de inversiones:** Hacer crecer económicamente cualquier tarea con el propósito de incrementar los beneficios.
31. **Dueño de empresa:** Persona propietaria de negocio, que contrata a otros para que se lo administren.
32. **Egresos fijos:** Salidas de dinero que permanecen constantes durante cierto período.
33. **Egresos variables:** Erogaciones de dinero que no se mantienen iguales en cada tiempo determinado.
34. **Empleado:** Persona que depende de un sueldo para sobrevivir.
35. **Empresa de propiedad unipersonal:** Negocio que el propietario mismo opera para su propio beneficio.
36. **Estado de resultados:** Informe que contiene un resumen financiero de las actividades de la empresa durante un periodo específico.
37. **Estado de valor neto:** Instrumento que proporciona información sobre el monto en dinero de los bienes propios (activos) y de los ajenos (pasivos).
38. **Finanzas corporativas:** Ciencia y arte de administrar el dinero en cualquier organización lucrativa.
39. **Finanzas personales:** Estudio de las decisiones financieras tomadas por personas aisladas y por unidades familiares.
40. **Finanzas públicas:** Fija los lineamientos para darle un destino adecuado al dinero en la realización de operaciones normales en la administración pública.
41. **Finanzas:** Arte y ciencia de administrar dinero.
42. **Fisco:** Entidad encargada de recaudar los impuestos.

43. **Ganancia de capital:** Cantidad por la cual el precio de venta sobrepasa el precio de compra original de un activo.
44. **Gastos de operación:** Incluyen gastos de comercializar los productos, egresos de dinero generales y salidas de dinero por actividades administrativas.
45. **Historial de crédito:** Antecedentes que una empresa o persona ha tenido en cuanto al uso de financiamiento.
46. **Ignorancia:** Falta de conocimiento sobre determinado tema.
47. **Impuesto:** Contribución con que el Estado grava los bienes de individuos y empresas y su trabajo, para sufragar los gastos públicos.
48. **Ingreso bruto:** Conjunto total de rentas de toda naturaleza correspondientes al periodo indicado.
49. **Institución financiera:** Intermediario que se dedica a guiar los ahorros de personas, empresas y gobierno a préstamos o inversiones.
50. **Instrumento de ahorro:** Medio disponible para acumular cierta proporción de dinero que será utilizado para cubrir necesidades o metas financieras.
51. **Interés nominal:** Precio básico al cual prestan dinero las instituciones financieras.
52. **Inversión de alto riesgo:** Inversión cuya retribución es incierta.
53. **Inversión de bajo riesgo:** Es la que se considera segura en lo que se refiere a la percepción de un retorno positivo.
54. **Inversión:** Aplicación que las personas físicas o jurídicas dan a sus fondos tanto propios como ajenos, y que se realiza con el ánimo de obtener una rentabilidad o beneficio futuro.
55. **Inversiones exitosas:** Aplicación de dinero, tanto propio como ajeno, que proporciona rentabilidad satisfactoria y que es obtenida con facilidad.
56. **Inversionista:** Individuo que obtiene dinero de negocios o de cualquier otra actividad lucrativa.
57. **Legislación fiscal:** Conjunto de leyes tendientes a administrar los impuestos.

58. **Libertad financiera:** Condición de las personas en las que no están obligadas a trabajar físicamente debido al estado financiero aceptable, para cumplir con la satisfacción de las necesidades humanas elementales y de diversión.
59. **Liquidez:** Se refiere a retirar los fondos rápidamente en caso de necesidad, con bajo o ningún costo.
60. **Margen bruto:** Sumatoria del total de los ingresos por servicios prestados más la diferencia entre el total de ventas y su respectivo costo de ventas.
61. **Mercados financieros:** Escenario en el cual los proveedores de fondos y los demandantes de préstamos e inversiones pueden efectuar sus transacciones de negocios directamente.
62. **Meta financiera:** Ruta que guía las acciones del aprovechamiento del dinero.
63. **Miedo:** Desconfianza ubicada en la mente de que suceda lo contrario a lo deseado.
64. **Negocio agroveterinario:** Establecimiento comercial que compra y vende productos agrícolas (fungicidas, insecticidas, herbicidas, abono químico y orgánico, etc.) y veterinarios (antibióticos, vitaminas, desparasitantes, etc.) con el fin de lograr un rendimiento sobre el monto invertido.
65. **Pasivo:** Son todas las obligaciones financieras adquiridas, entre las cuales están los préstamos, créditos, entre otras.
66. **Pequeño contribuyente:** Empresas cuyo monto de ventas anuales no exceden de Q60,000.00.
67. **Plan:** Determinación de finalidades y de los medios que deben emplearse para lograrlos en un plazo dado.
68. **Planeación financiera personal:** Proceso de administrar las finanzas personales para alcanzar metas financieras.
69. **Póliza:** Convenio que establece lo que el seguro cubre y los riesgos que la empresa emisora asumirá a nombre de la parte asegurada.

70. **Préstamo hipotecario:** Financiamiento a largo plazo que se obtiene presentando como garantía bienes inmuebles.
71. **Préstamo:** Contrato por el que un cliente obtiene de una entidad financiera una cantidad fija de dinero, una vez descontados los gastos de formalización del contrato, con la obligación de devolver tales fondos en uno o varios plazos establecidos previamente, y de pagar los intereses y comisiones que se hayan pactado.
72. **Presupuesto de efectivo:** Herramienta utilizada para administrar el efectivo que incluye un plan para manejar ingresos y egresos de dinero, contribuciones a los ahorros e inversiones para alcanzar aspiraciones financieras.
73. **Prima:** Costo para el asegurado por cobertura.
74. **Referencia personal:** Informe acerca de la solvencia que presenta una persona determinada para cumplir con sus obligaciones.
75. **Rendimiento de la inversión:** Mide la eficiencia total de la administración en obtener utilidades a partir de los activos disponibles.
76. **Riesgo:** Posibilidades de que los resultados reales difieran de los esperados.
77. **Seguro contra accidentes:** Da asistencia económica al estar herido.
78. **Seguro contra robo:** Protege a los negocios contra pérdidas por un acto de despojo.
79. **Seguro de propiedad:** Cubre pérdidas financieras por daños o destrucción de los bienes asegurados, como resultado de peligros específicos como fuego o hurto.
80. **Seguro de salud:** Da asistencia financiera al hallarse enfermo.
81. **Seguro de vida:** Provee asistencia financiera a quienes sobreviven al momento de fallecer.
82. **Seguro por discapacidad:** Proporciona un ingreso en caso de no poder trabajar por enfermedad o accidente.

83. **Seguro:** Promesas de compensar ciertas pérdidas financieras que se obtienen a través de una póliza.
84. **Superintendencia de Administración Tributaria:** Ente público que controla, recauda y fiscaliza los impuestos.
85. **Tarjeta de crédito:** Medio que da la facilidad de realizar adquisiciones, pagar servicios, disponer de efectivo y multitud de otras posibilidades.
86. **Tasa anual efectiva (TAE):** Coste real del dinero, incluyendo en el mismo el interés nominal, más la inclusión de todo tipo de comisiones y gastos que grave la operación.
87. **Tasa de interés activa:** Porcentaje que cobran los proveedores de crédito o préstamo cuando conceden financiamiento.
88. **Tasa de interés pasiva:** Porcentaje que pagan las instituciones financieras por los recursos ajenos captados.
89. **Utilidad bruta:** Cantidad que resta para satisfacer los costos de operación, financieros y tributarios después de cumplir con lo de adquisición de los productos vendidos.
90. **Ventaja impositiva:** Condición favorable que establece la legislación fiscal.