



Facultad Ciencias Económicas

Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría

**Medición de razones financieras de liquidez y rentabilidad, para la toma de decisiones en la operación comercial de distribuidores autorizados de telefonía celular en los departamentos de Zacapa, Chiquimula e Izabal**

(Artículo científico – Trabajo de graduación)

Melvin Manuel Interiano Chinchilla

Guatemala, septiembre 2020

**Medición de razones financieras de liquidez y rentabilidad, para la toma de decisiones en la operación comercial de distribuidores autorizados de telefonía celular en los departamentos de Zacapa, Chiquimula e Izabal**

(Artículo científico – Trabajo de graduación)

Melvin Manuel Interiano Chinchilla

PhD. Yuri Efraín Chang Castro (**Asesor**)

Mgt. Emerson Antonio Corrales Lara (**Revisor**)

Guatemala, septiembre 2020

**AUTORIDADES DE UNIVERSIDAD PANAMERICANA**

**M. Th. Mynor Augusto Herrera Lemus**

Rector

**Dra. Alba Aracely Rodríguez de González**

Vicerrectora Académica

**M. A. César Augusto Custodio Cobar**

Vicerrector Administrativo

**EMBA Adolfo Noguera Bosque**

Secretario General

**AUTORIDADES FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**M.A. Ronaldo Antonio Girón Díaz**

Decano

**Lic. Axel Rene Sosa Vargas**

Coordinador

Guatemala, abril de 2020

Señores

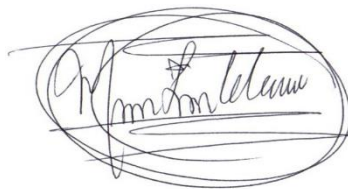
Facultad de Ciencias Económicas

Presente

Por este medio doy fe que soy autor del Artículo científico titulado “**Medición de razones financieras de liquidez y rentabilidad, para la toma de decisiones en la operación comercial de distribuidores de telefonía celular en Zacapa, Chiquimula e Izabal**” y confirmo que respeté los derechos de autoría de las fuentes consultadas y consigné las citas correspondientes.

Acepto la responsabilidad por la publicación del presente estudio y para efectos legales soy el único responsable de su contenido.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, enclosed within a hand-drawn oval. The signature appears to read 'Melvin Manuel Interiano Chinchilla'.

Melvin Manuel Interiano Chinchilla

Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría

ID 000042453



**UNIVERSIDAD  
PANAMERICANA**

*"Sabiduría ante todo; adquiere sabiduría"*

**REF.: CCEE. CPA. 029-2020  
SEDE CHIQUIMULA**

**LA DECANATURA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
GUATEMALA, 29 DE AGOSTO DEL 2020  
ORDEN DE IMPRESIÓN**

**Asesor (a):** M.Sc. Yuri Efraín Chang Castro

**Revisor (a):** Mgt. Emerson Antonio Corrales Lara

**Carrera:** Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría

**Artículo científico titulado:** "Medición de razones financieras de liquidez y rentabilidad, para la toma de decisiones en la operación comercial de distribuidores autorizados de telefonía celular en los departamentos de Zacapa, Chiquimula e Izabal"

**Presentada por:** Melvin Manuel Interiano Chinchilla

Decanatura autoriza la impresión, como requisito previo a la graduación profesional.

**En el grado de:** Licenciado



M.A. Ronaldo Antonio Girón Díaz  
Decano  
Facultad de Ciencias Económicas

 1779

 upana.edu.gt

 Diagonal 34, 31-43 Zona 16

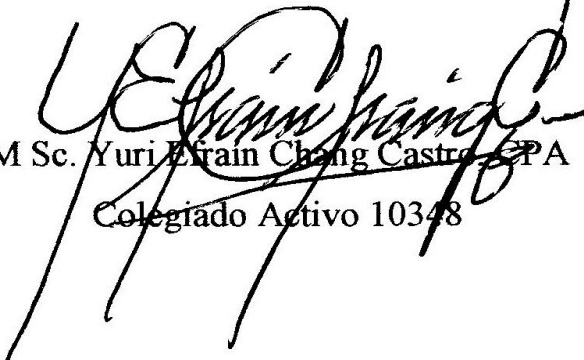
Chiquimula, 28 de febrero de 2020

Señores: Facultad de Ciencia Económicas  
Universidad Panamericana  
Presente.

Estimados Señores:

En relación a la Asesoría del Artículo Científico-Trabajo de Graduación, titulado: **“Medición de razones financieras de liquidez y rentabilidad, para la toma de decisiones en la operación comercial, de distribuidores autorizados de telefonía celular en los departamentos de Zacapa, Chiquimula e Izabal”**, realizado por Melvin Manuel Interiano Chinchilla, ID 000042453, estudiante de la Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría, he procedido a la Asesoría de la misma, observando que cumple con los requerimientos establecidos en la reglamentación de Universidad Panamericana. De acuerdo con lo anterior, extiendo por este medio dictamen de aprobado.

Al ofrecerme para cualquier aclaración adicional, me suscribo de ustedes.



M Sc. Yuri Efraim Cheng Castro CPA  
Colegiado Activo 10348

Guatemala, 20 de mayo de 2020

Señores  
**Facultad de Ciencias Económicas**  
Universidad Panamericana  
Ciudad

Estimados señores:

Con relación al artículo científico titulado: **“Medición de razones financieras de liquidez y rentabilidad, para la toma de decisiones en la operación comercial de distribuidores autorizados de telefonía celular en los departamentos de Zacapa, Chiquimula e Izabal”**, realizado Melvin Manuel Interiano Chinchilla, carné 201405915, estudiante de la Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría, he procedido a la revisión del mismo, haciendo constar que cumple con los requerimientos de estilo establecidos en la reglamentación de Universidad Panamericana.

De acuerdo con lo anterior, extiendo por este medio dictamen de aprobado.

Al ofrecerme para cualquier aclaración adicional, me suscribo de ustedes.



**Mgt. Emerson Antonio Corrales Lara**  
Colegiado Activo 13,036

## **Dedicatoria**

### **A Dios**

Ser supremo que siempre me acompaña en todas las etapas de mi vida, y por brindarme la sabiduría y la fortaleza para seguir adelante y poder culminar con éxito esta etapa de mi vida

### **A mis padres**

Quienes son mi ejemplo a seguir, y por todos los valores éticos y moral que me han inculcado y me han permitido ser una persona de bien.

### **A mi esposa**

Lucia España, por ser una persona comprensible, trabajadora e incansable y que siempre me motiva a seguir adelante.

### **A mis hijos**

Melvin Sebastián, Daniela Monserrat y Ximena Sofía, quienes son mi inspiración y motor de vida y que me han comprendido dejar los domingos de compartir con ellos para terminar mi carrera, este triunfo va dedicado a ustedes hijos.

### **A mi asesor**

PhD. Yuri Efraín Chang Castro, gracias por compartir sus conocimientos, y por siempre motivarme a cerrar la carrera y seguir adelante.

### **A mis compañeros**

Por cada uno de los momentos compartidos, por esas enseñanzas y experiencias que nos ayudaron a ser cada día mejores, especialmente a Berly Magdalena Martínez Alfaro.



## Contenido

	<b>Página</b>
<b>Abstract</b>	<b>i</b>
<b>Introducción</b>	<b>ii</b>
<b>Capítulo 1</b>	
<b>Metodología</b>	
1.1 Planteamiento del problema	<b>1</b>
1.2 Pregunta de investigación	2
1.3 Objetivos de investigación	3
1.3.1 Objetivo general	3
1.3.2 Objetivos específicos	3
1.4 Definición el tipo de investigación	4
1.4.1 Investigación descriptiva	4
1.5 Sujeto de investigación	4
1.6 Alcance de la investigación	4
1.6.1 Temporal	4
1.6.2 Geográfico	4
1.7 Definición de la muestra	5
1.7.1 Empleo muestra infinita	5
1.8 Definición de los instrumentos de investigación	5
1.9 Recolección de datos	5
1.10 Procesamiento y análisis de datos	6
<b>Capítulo 2</b>	
<b>Resultados</b>	
2.1 Presentación de resultados	<b>7</b>

## **Capítulo 3**

### **Discusión y conclusiones**

**20**

#### 3.1 Extrapolación

20

#### 3.2 Hallazgos y análisis general

25

#### 3.3 Conclusiones

26

### **Referencias**

### **Anexos**

## **Abstract**

En los departamentos de Zacapa, Chiquimula e Izabal existen varios negocios de venta de telefonía móvil prepago y recargas electrónicas que por naturaleza y condiciones de mercado se han convertido en una opción muy atractiva de inversión. Los dos operadores que existen actualmente en Guatemala son las marcas comerciales Claro y Tigo quienes venden y distribuyen sus productos y servicios por medio de tiendas locales, cadenas comerciales, emprendedores particulares, es decir está disponible para cualquier persona o comerciante que así lo requiera. Con el establecimiento de estos negocios es muy necesario que los propietarios evalúen constantemente el rendimiento de su inversión, comparando cada una de las cuentas que integran los estados financieros por medio de razones o índices que les permita de una forma razonable conocer su situación de liquidez y rentabilidad de su negocio. En la investigación se identificó los beneficios de utilizar una guía o modelo de evaluación financiera.

## **Introducción**

La venta de productos de telefonía móvil y recargas electrónicas se ha convertido en uno de los negocios importantes y en crecimiento en el oriente del país, en virtud que existe una alta demanda de estos productos por la necesidad de comunicación, investigación y conectividad, el artículo científico está estructurado de la siguiente forma:

En el primer capítulo se explica la metodología, en la cual se establece la interrogante que existe sobre las ventajas de utilizar razones financieras, asimismo, se presentan los objetivos, el alcance temporal y geográfico y se describen los métodos utilizados para el análisis de la investigación.

Posteriormente, en el segundo capítulo se muestran los resultados obtenidos, realizando una descripción gráfica de acuerdo con las respuestas obtenidas de los sujetos de investigación y de esta manera identificar la realidad del mercado sobre el conocimiento y la utilización de una guía de evaluación financiera en los negocios dedicados a la venta de telefonía móvil prepago y recargas electrónicas en los departamentos de Zacapa, Chiquimula e Izabal.

Por último, en el tercer capítulo se realiza un análisis de los resultados obtenidos con el estado del arte actual, y de esta forma establecer, si cada uno de los propietarios y encargados de este tipo negocio cuentan con herramientas de análisis, control y evaluación, para que de una forma rápida y sencilla les permita conocer el desempeño de cada uno de sus procesos comerciales, pero principalmente un análisis de sus estados financieros, esto implica un proceso de estudio de la empresa de sus variables financieras, macro y microeconómica que le afectan para determinar los aspectos que le hacen una opción confiable y de esta manera determinar la liquidez y rentabilidad de su operación para la toma de decisiones de cada una de sus inversiones.

# **Capítulo 1**

## **Metodología**

### **1.1 Planteamiento del problema**

La telefonía celular en Guatemala en los últimos 20 años ha crecido a gran escala, de tal modo que prácticamente se necesita un teléfono celular, ya sea para comunicación personal, estudio o trabajo. El consumo del tiempo de aire ya forma parte de la canasta básica, prueba de ello es que, todas las personas lo buscan en tiendas, farmacias o supermercados, para satisfacer sus necesidades de comunicación.

El consumo de internet en los teléfonos inteligentes se ha convertido en una herramienta fundamental de investigación, comunicación y diversión. Hoy en día las personas quieren estar comunicadas en sus redes sociales de las cuales se destacan facebook, whatsapp e instagram como las más utilizadas.

Debido a lo anterior, existe una alta demanda de los productos de telefonía e internet tales como teléfonos celulares inteligentes prepago, modem para conexión a internet, tarjetas prepagadas de internet, elementos necesarios para poder conectarse a la red.

En Guatemala, la telefonía celular se divide en dos modalidades post pago o pago a través de una factura, firmando un contrato establecido, y prepago o pago anticipado, que para ser utilizado las personas ingresan tarjetas o recargas electrónicas, siendo esta última modalidad el objetivo principal de la investigación. Según datos de la Superintendencia de Telecomunicaciones -SIT- a junio 2019 en Guatemala el servicio prepago, representa el 92.5% de los usuarios móviles siendo 20,841,000 usuarios.

Los operadores que existen en Guatemala para vender y distribuir sus productos y cumplir con la demanda indicada en el párrafo anterior de clientes en modalidad prepago, utilizan a cadenas, negocios particulares, locales comerciales, emprendedores, tiendas de barrio, entre otros, a las que llaman puntos de venta, especializados, multimarcas, los cuales se encuentran en todo el territorio nacional. El tamaño del mercado hace que cada vez, muchas personas y empresas estén interesadas en dedicarse a este tipo de negocio. Los puntos de venta atienden a todo tipo de clientes, mayoristas, detallistas y consumidores finales con todo el portafolio de productos sienta venta de aparatos telefónicos prepago, con precio desde Q.75.00 hasta más de Q.5, 000.00, tarjetas de saldo, y de internet.

Debido a lo complejidad de este tipo de negocio, la presión constante de los competidores, los propios cambios del mercado, la demanda que representan la gran cantidad de clientes, y lo intangible del producto en sí, (recargas electrónicas), se ha observado que no utilizan indicadores financieros que midan la liquidez y rentabilidad, que permitan a los propietarios o encargados de las empresas, tomar las mejores decisiones.

Por todo lo expuesto en los párrafos anteriores, se pretende que el principal aporte de este trabajo científico, sea describir y explicar la importancia de conocer de una forma rápida y sencilla la situación financiera del negocio, brindar herramientas de evaluación y control (razones financieras), de liquidez y rentabilidad para los puntos de venta autorizados, tomando en cuenta un análisis interpretativo y aplicativo dentro del contexto de la telefonía celular prepago, adecuándolos a la realidad de mercado, que les permita tomar las mejores decisiones tanto comerciales como financieras.

## 1.2 Pregunta de investigación

¿Cuáles son las ventajas de utilizar las razones financieras de liquidez y rentabilidad, para la toma de decisiones, en la operación comercial de empresas y negocios individuales en la venta de telefonía móvil prepago y recargas electrónicas en los departamentos de Zacapa, Chiquimula e Izabal?

### 1.3 Objetivos de investigación

Investigar los efectos de una evaluación financiera a través de razones de liquidez y rentabilidad, para la toma de decisión comercial en la venta de telefonía móvil prepago y recargas electrónicas, considerando que no todas las empresas llevan el control de los efectos financieros dentro sus operaciones comerciales.

#### 1.3.1 Objetivo general

Identificar los efectos de una evaluación financiera a través de razones de liquidez y rentabilidad, para las empresas que se dedican a la venta de la telefonía prepago y recargas electrónicas en Zacapa, Chiquimula e Izabal, que les facilite el análisis de su situación financiera.

#### 1.3.2 Objetivos específicos

1. Describir los beneficios de aplicar modelos de medición financiera de liquidez y rentabilidad de las empresas y negocios de venta de telefonía móvil que le permita analizar y controlar las operaciones de sus negocios.
2. Identificar las cuentas que faciliten el análisis de la información financiera de las empresas que se dedican a la comercialización de telefonía celular prepago y recargas electrónicas.
3. Describir modelos de medición financiera de liquidez y rentabilidad para las operaciones comerciales y financieras de los negocios que se dedican a la comercialización de productos de telefonía celular en los departamentos de Zacapa, Chiquimula e Izabal.
4. Conocer sí las empresas de telefonía celular de Zacapa, Chiquimula e Izabal consideran que la inversión en el negocio de venta de celulares es un proceso fácil de convertirlo en dinero y de esta manera reinvertir su capital en forma constante.

## 1.4 Definición del tipo de investigación

### 1.4.1 Investigación descriptiva

La Investigación que se realizó fue de tipo descriptiva, razón por la cual se pretendió establecer si existe y se utiliza un adecuado análisis de cada uno de los estados financieros de las empresas y personas individuales, que se dedican a la comercialización de productos de telefonía móvil prepago y recargas electrónicas.

## 1.5 Sujeto de investigación

Con este estudio se solicitó información a los gerentes, propietarios y/o encargados del negocio de todos los puntos de venta legalmente inscritos y autorizados por la Superintendencia de Telecomunicaciones de Guatemala que se dedican a la venta de teléfonos móvil prepago y recargas electrónicas en los departamentos de Zacapa, Chiquimula e Izabal.

## 1.6 Alcance de la investigación

### 1.6.1 Temporal

La investigación se orientó en determinar si todas las empresas y negocios particulares de la industria telefónica, utilizan indicadores financieros, para medir sus operaciones comerciales. El período comprendido de la investigación fue de seis meses, el cual inició del 01 de octubre al 31 de marzo de 2020.

### 1.6.2 Geográfico

La investigación se realizó en los puntos de venta legalmente inscritos y autorizados por la Superintendencia de Telecomunicaciones de Guatemala que se dedican a la venta de teléfonos móvil prepago y recargas electrónicas en los departamentos de Zacapa, Chiquimula e Izabal.



## 1.7 Determinación de la muestra

### 1.7.1 Empleo de muestra

La investigación se realizó en 499 negocios individuales, los que representan el 100% son propietarios, gerentes y encargados de punto de venta, que se dedican a la venta telefonía celular prepago, en los departamentos de Zacapa, Chiquimula e Izabal y que están legalmente inscritos y autorizados como personas individuales para activar equipo y terminales móviles –ETM- según resolución SIT-UAI-16-2020.

Según resolución SIT-UAI-16-2020 para la presente investigación se tomó en cuenta a propietarios, gerentes y encargados de punto de venta, inscritos como equipos terminales móviles individual, los cuales según resolución están inscritos 205 en Chiquimula, 172 en Izabal y 122 en Zacapa para un total de 499 negocios particulares autorizados para la venta y activación de estos productos.

## 1.8 Definición de los instrumentos de investigación

Para la realización del estudio se utilizó la encuesta, destinada a la obtención de datos de varias personas, cuyas opiniones interesaban al investigador y se utilizó un listado de preguntas que se enviaron a los sujetos de investigación, a fin de que las respondieran de forma electrónica. Ese listado se denomina cuestionario, el cual se elaboró como instrumento de investigación.

## 1.9 Recolección de datos

La recolección de datos se obtuvo a través del instrumento indicado anteriormente y la información se recolectó a través de fuentes secundarias tales como libros, fuentes digitales y otros documentos, los cuales proporcionaron datos claros y eficaces que aportaron referencias, para el logro de los objetivos propuestos en la investigación.

### 1.10 Procesamiento y análisis de datos

Se realizó el vaciado de los datos por medio del programa de Microsoft Excel, lo que permitió medir la información en el uso de los instrumentos de la investigación, en los cuales se pudo obtener información fidedigna de la realidad del mercado sobre la utilización de razones financieras en los negocios que se dedican a la venta de telefonía móvil y recargas electrónicas en los departamentos de Zacapa, Chiquimula e Izabal.

## **Capítulo 2**

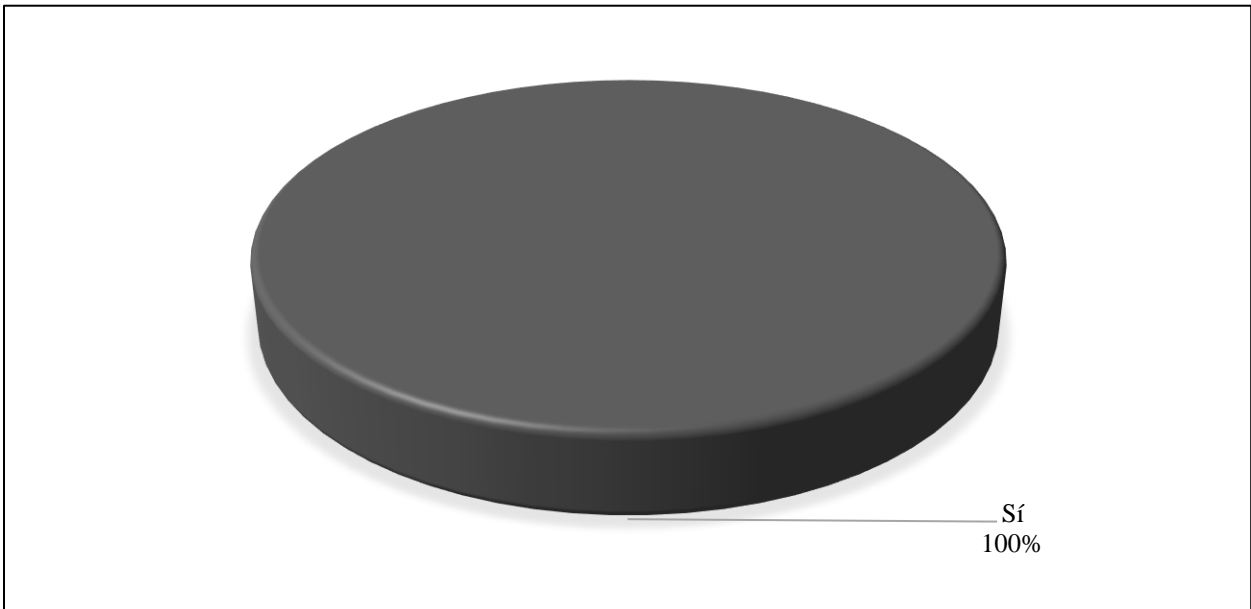
### **Resultados**

#### 2.1 Presentación de resultados

A continuación, se presentan los resultados del trabajo de campo realizado, basado en los instrumentos de recolección de datos a todas las empresas y negocios individuales que se dedican a la venta y activación de terminales móviles y recargas electrónicas en los departamentos de Zacapa, Chiquimula e Izabal. Se procedió a realizar solicitud formal a la Superintendencia de Telecomunicaciones de Guatemala, indicándoles que proporcionararan la cantidad de empresas y negocios inscritos en dicha dependencia, para poder operar legalmente este tipo de transacciones, a la cual accedieron y notificaron oficialmente que existen 499 negocios autorizados por lo que se procedió a encuestar a 412 propietarios y 87 encargados de puntos de venta y de este modo tomar en cuenta el 100% de clientes existentes, realizando una encuesta de 12 preguntas para determinar si lo sujetos de investigación utilizan algún modelo de información financiera que le permita evaluar de una forma rápida y sencilla cada uno de los procesos comerciales que constantemente realizan, si obtienen frecuentemente datos estadísticos y financieros que les ayuden a tomar las mejores decisiones y de esta manera medir los flujos de efectivo constantes, para cumplir con sus pasivos y garantizarse el retorno de su inversión.

## Gráfica No. 1

¿Está su negocio autorizado por la Superintendencia de Telecomunicaciones, para activar equipos y terminales móviles?



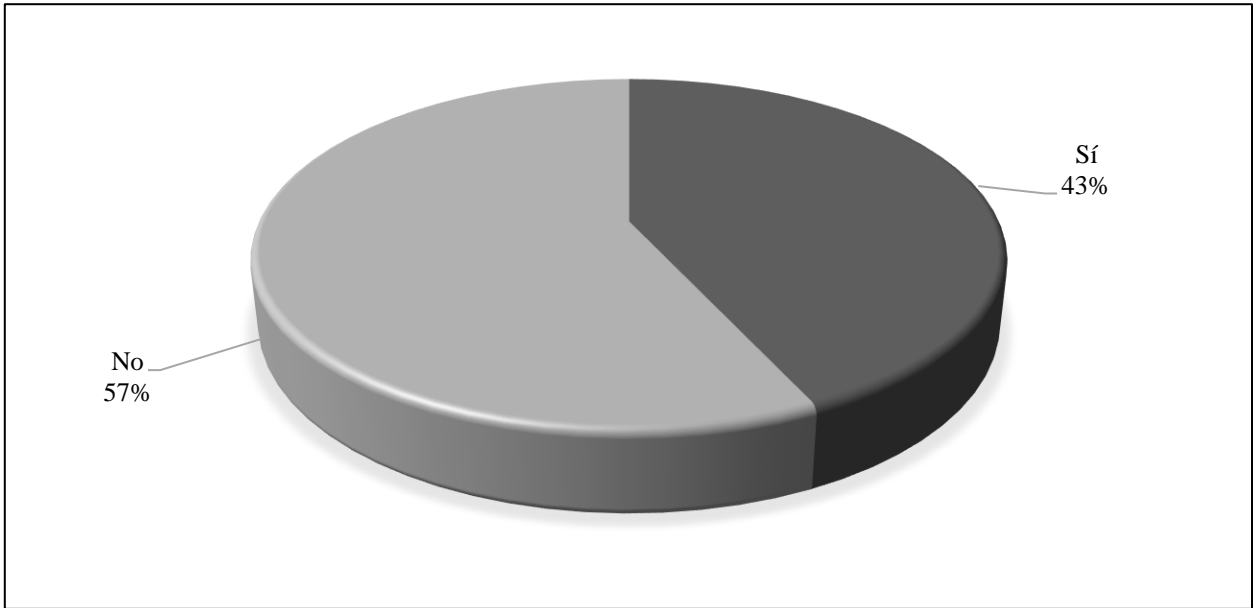
Fuente: elaboración propia, año 2020

### Análisis:

Como se puede observar el 100% de las personas encuestadas contestaron que sí, ya que según el decreto Número 8-2013, del Congreso de la República de Guatemala, todas las personas individuales o jurídicas deben registrarse ante la Superintendencia de Telecomunicaciones para importar, distribuir y/o vender al público equipo terminales móviles. Deben llevar un registro con el Documento de Identificación Personal de todas las personas a quienes les activen o asignen nuevos números en un teléfono o un chip, es decir para que se conecte a la red, esto para evitar multas, sanciones o cierre de los negocios.

## Gráfica No. 2

¿Sabe usted cómo se mide financieramente una empresa o negocio?



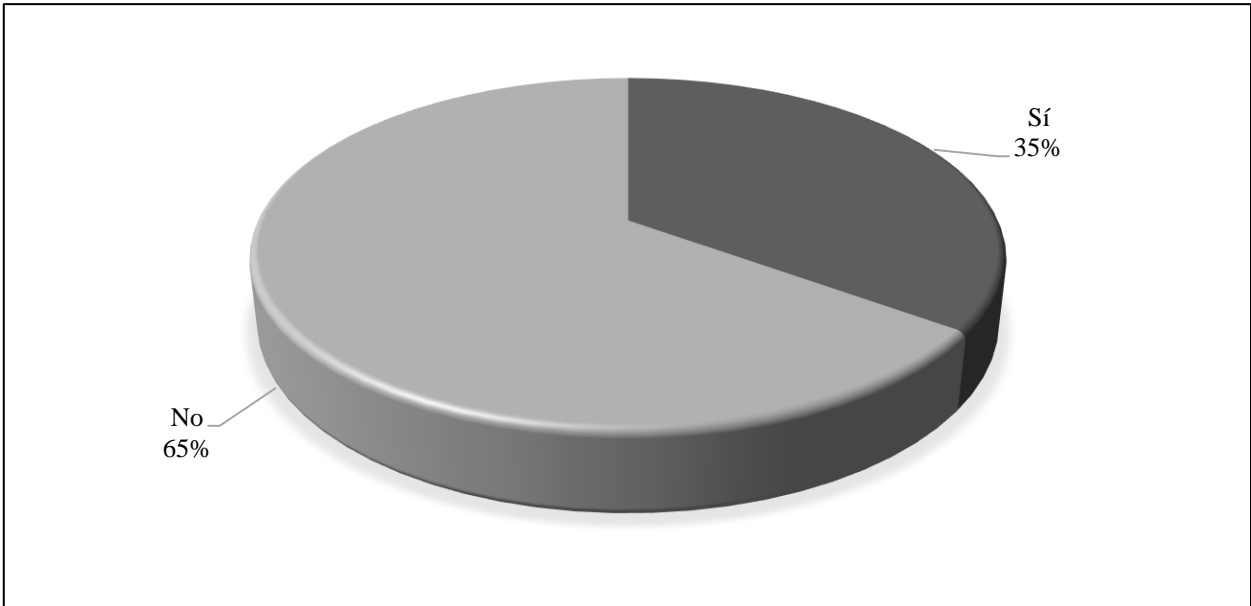
Fuente: elaboración propia, año 2020

### Análisis:

Con el trabajo de campo realizado se logró determinar que un 57% de los sujetos de estudio que se dedican a la venta de telefonía móvil y recargas electrónicas no conocen como se mide financieramente su negocio, debido a que no llevan los controles y registros necesarios, esto hace que no logren identificar plenamente aquellos rubros que les generan mayores gastos, y que su margen de ganancia se reduce al mínimo esperado o simplemente le refleje una pérdida, sin embargo, existe un 43% de la muestra sí conocen sobre estas mediciones, ya que sus controles son más efectivos, les facilita conocer y comparar cada una de las cuentas de sus estados financieros que les generan mayores ganancias y les permite tomar mejores decisiones de inversión.

### Gráfica No. 3

¿Utiliza algún modelo financiero para controlar las operaciones de su empresa o negocio?



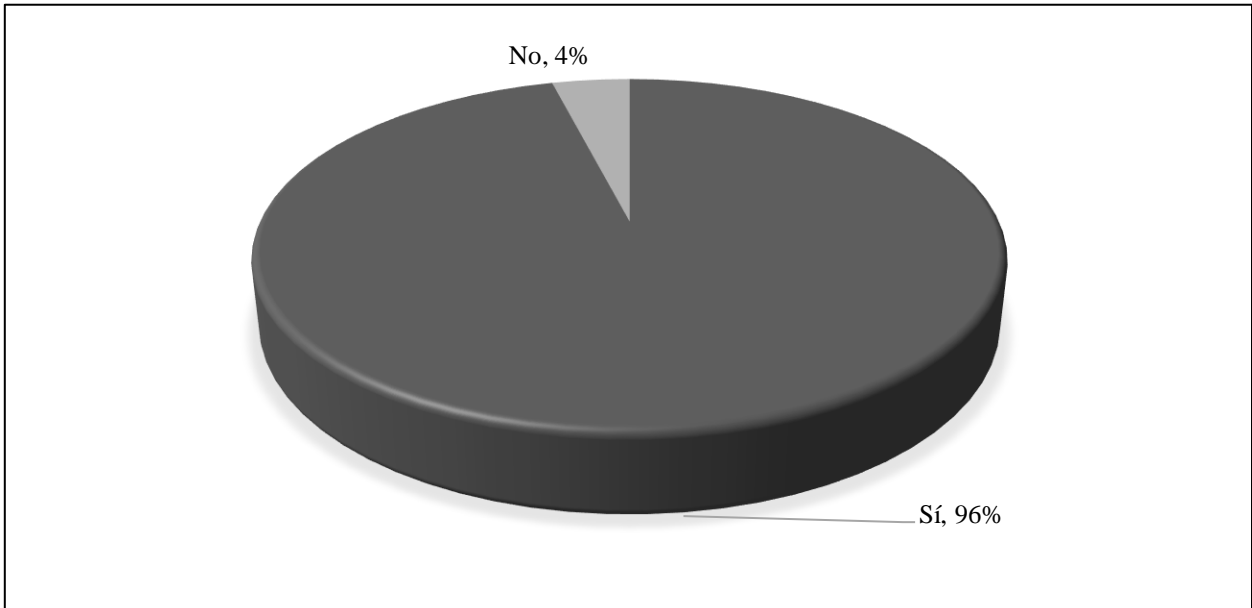
Fuente: elaboración propia, año 2020

#### Análisis:

Según encuesta realizada se logró determinar que el 65% de encuestados no utilizan ningún modelo financiero o análisis de su situación, primero porque no tienen los conocimientos necesarios respecto a cada rubro o cuenta que integran los estados financieros, y la forma en que estos deben presentarse, para su respectiva interpretación, debido a que para ellos un indicador financiero es poseer fluidez de efectivo y capacidad de pago que les permita reinvertir en mercaderías para la venta. Un 35% contestó que sí analiza y aplica modelos de información financiera, basados en las integraciones de los estados financieros, esto les permite tener un panorama más amplio de su situación y de esta forma tomar mejores decisiones.

## Gráfica No. 4

¿Considera usted que es rentable su negocio?



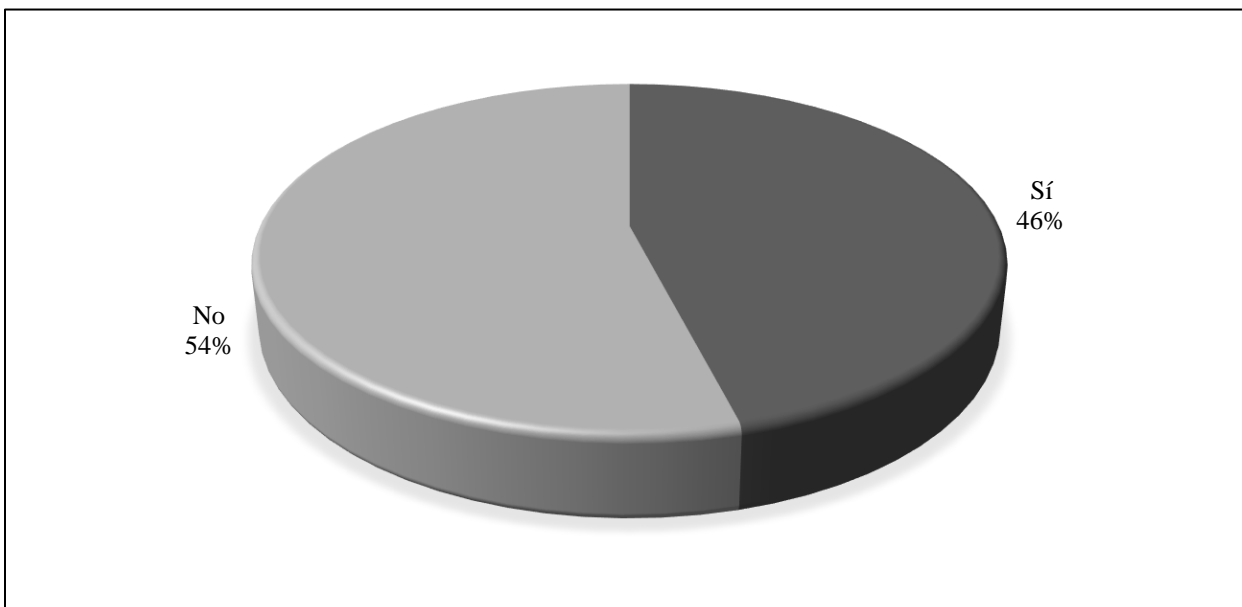
Fuente: elaboración propia, año 2020

### Análisis:

Como se puede observar el 96% de encuestados respondieron que su negocio es rentable, ya que lo consideran una opción atractiva de inversión, que está disponible para cualquier persona individual o jurídica que así lo requiera y que para iniciar no necesitan de un capital elevado, ya que indican los operadores que existen en Guatemala les ayudan a establecer y desarrollar su negocio, a la vez les permite obtener fondos necesarios para vivir, poder agenciarse de activos fijos, ser una fuente de empleos para una o dos personas, además que le brinda un margen de ganancia mayor al que un banco les ofrece. Solo un 4% dijeron que no es rentable, ya que para ellos el margen de ganancia que se obtiene en la venta de teléfonos, y recargas electrónicas es demasiado bajo, y que en este tipo de negocio dependen mucho del volumen de transacciones que se generen, para obtener utilidades atractivas, estos lo tienen como un negocio complementario de la actividad económica principal a la que ellos se dedican.

## Gráfica No. 5

¿Evalúa el desempeño financiero de su negocio constantemente?



Fuente: elaboración propia, año 2020

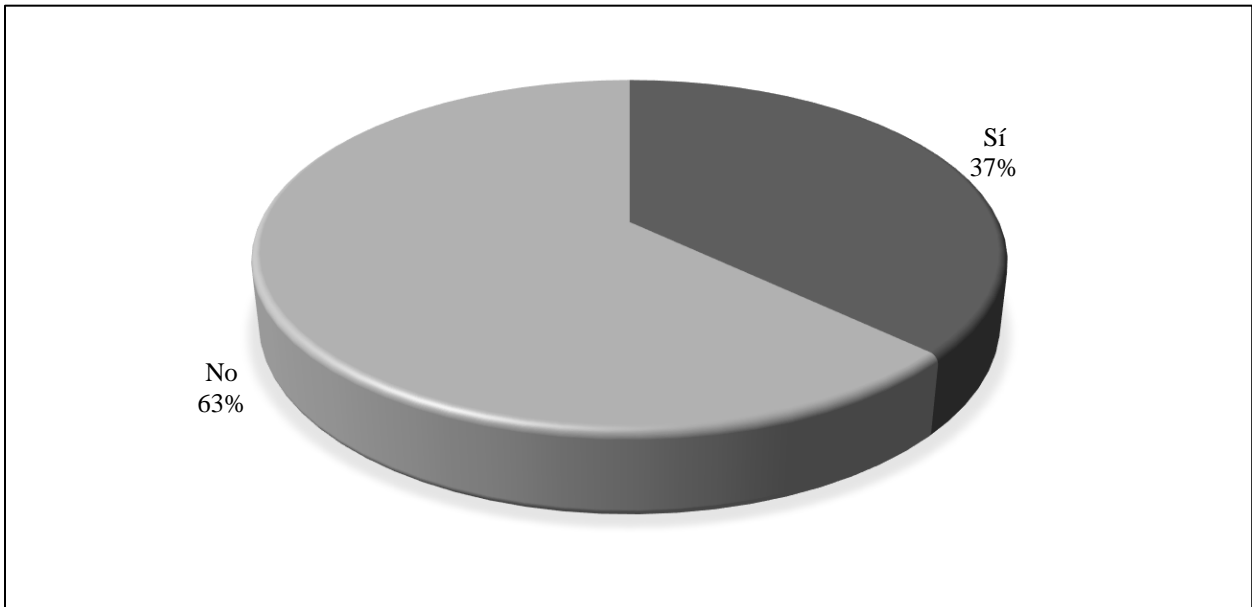
### Análisis:

Según los datos obtenidos en la encuesta realizada se logró determinar que el 54% de personas no evalúan constantemente el desempeño financiero de su negocio debido a que no tienen el conocimiento necesario para realizarlo, esta situación es importante considerarla, ya que es la base para determinar los flujos de efectivo esperados, para solventar las obligaciones con los proveedores e instituciones bancarias, para saber en un tiempo determinado en qué productos y servicios debe invertir, además de permitirle hasta qué nivel tanto mínimo, como máximo se puede aceptar el riesgo de la inversión. El 46% de encuestados contestaron que sí, ya que les permite llevar al día cada una de las cuentas, para evitar pagar mora con los proveedores, multas, sanciones e intereses de instituciones bancarias, en muchas ocasiones aprovechar descuentos por pronto pago o descuentos por compra en volumen de mercaderías para la venta.



## Gráfica No. 6

¿Tiene usted algún asesor financiero para su negocio?



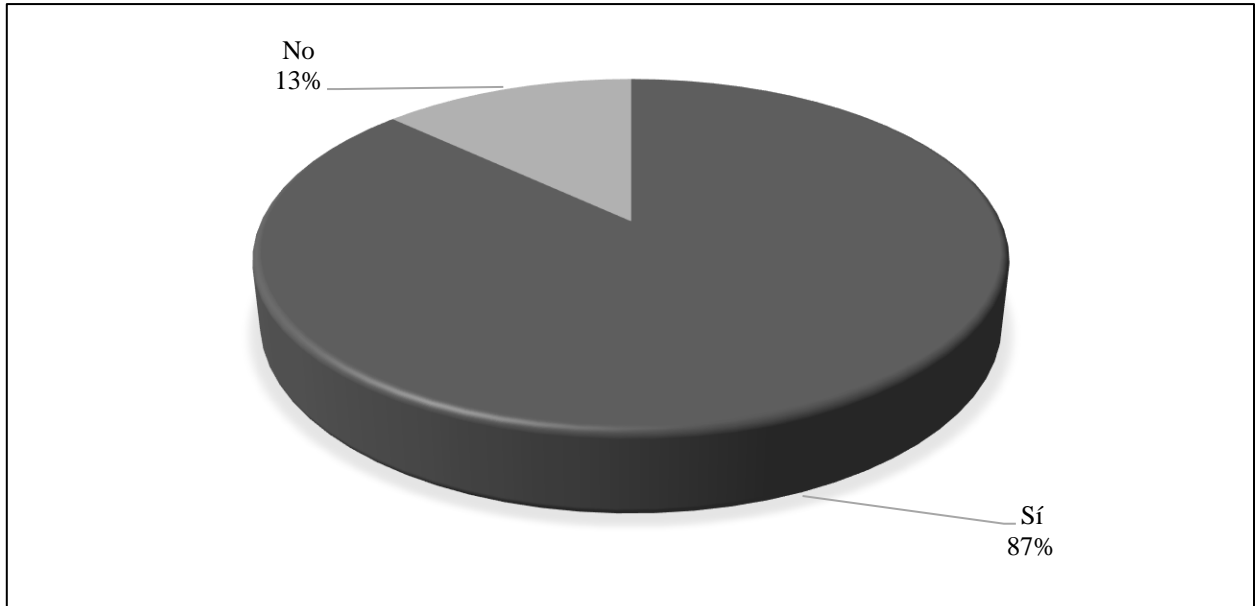
Fuente: elaboración propia, año 2020

### Análisis:

El 63% de los entrevistados respondieron que no, debido a que se necesitaría los servicios profesionales de un Contador Público o profesional en Administración de Empresas para realizar este tipo de análisis financiero y que para ellos representan costos muy elevados que no están dispuestos a soportar, es decir visualizan esta asesoría como un gasto y no como una inversión, además indican que por el tamaño de sus negocios no es necesario y que la única asesoría legal y financiera que reciben es la de su contador. El 37% contestaron que para ellos si es importante la asesoría de un profesional en la materia, ya que consideran indispensable tener a alguien con el suficiente conocimiento legal, tributario y toda la experiencia financiera, principalmente porque los flujos de efectivo que se manejan son demasiados altos y que el costo que pagan depende de las ganancias que genera la asesoría que se obtienen.

## Gráfica No. 7

¿Actualmente tiene productos que no vende en el negocio?



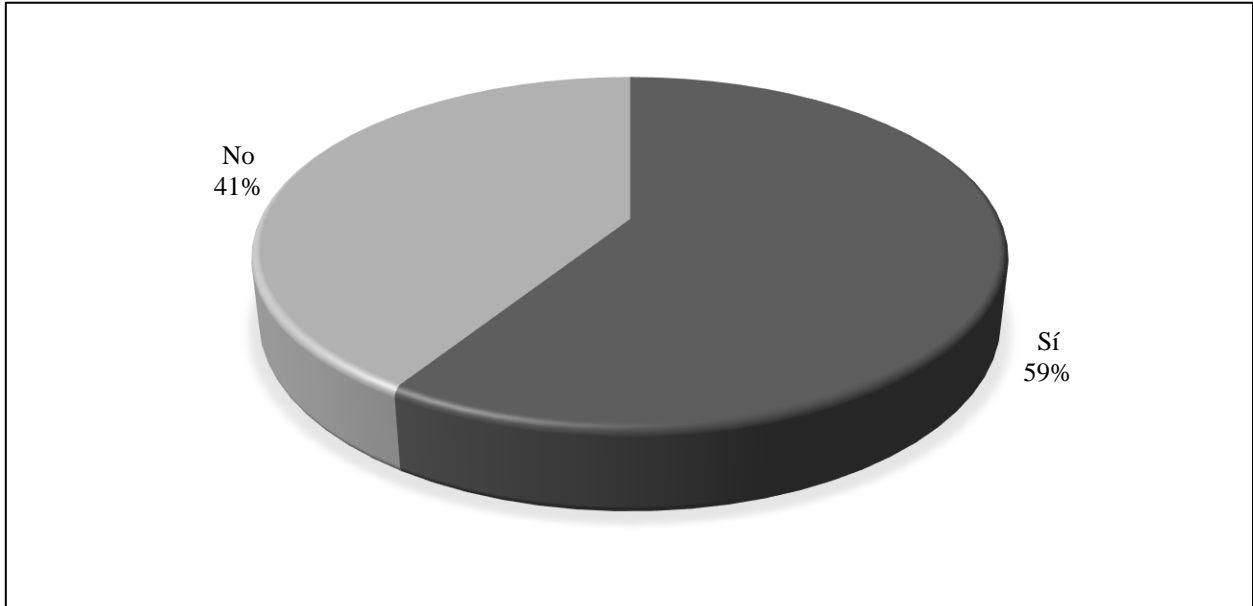
Fuente: elaboración propia, año 2020

### Análisis:

Como se puede observar el 87% de personas contestaron que si tienen inventario que no venden, esto debido a que para ellos es necesario tener una variedad de modelos y colores de teléfonos, así como variedad en tarjetas de recargas e internet, ya que esto hace que los clientes lo prefieran, tomando en cuenta este factor podría determinarse que el negocio no cuenta con la liquidez inmediata necesaria, para cumplir con sus obligaciones y pasivos, pero contando con este tipo de inventario hay mayor afluencia de clientes, mientras que el 13% contestaron que no, ya que para ellos es más importante solo invertir en teléfonos, tarjetas de saldo y de internet que tengan alta rotación y que les permitirá de una forma rápida convertir su inventario en efectivo, y tener suficiente liquidez.

## Gráfica No. 8

¿Analiza usted constantemente qué factores no le generan utilidades?



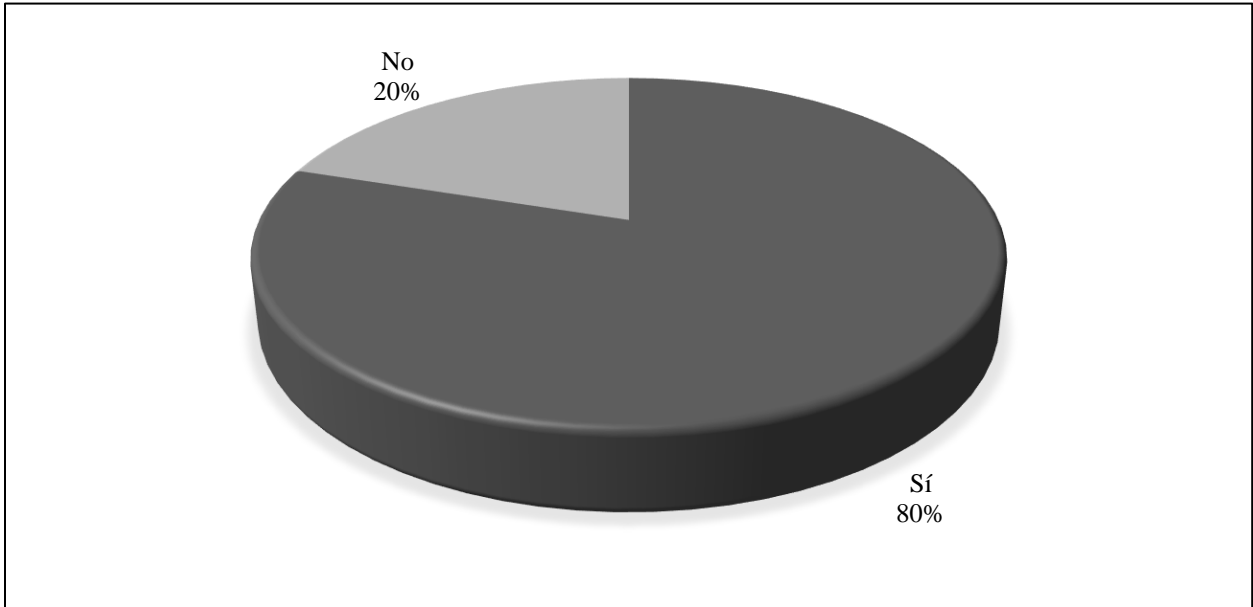
Fuente: elaboración propia, año 2020

### Análisis:

El 59% de encuestados contestaron que sí, debido a que la industria de telefonía es un negocio que cambia constantemente, día a día se necesita estar actualizado para saber cuáles son las tendencias del mercado, tanto en modelos de teléfonos, versiones de software, así como también procesos ágiles de pagos y transferencias electrónicas, los clientes además indican que prefieren tener su dinero invertido en recargas electrónicas porque las fluctuaciones y el retorno de la inversión es más rápida, que cualquier otro negocio del mercado. El 41% respondió que no, estos argumentan que este tipo de negocio cada día es más demandado por clientes y son estos los que van marcando las tendencias de mercado y por eso no necesitan analizar factores que no les generan utilidades, simplemente mantener disposición de los productos y servicios que los clientes les requieren.

### Gráfica No. 9

¿Considera que la inversión en el negocio de venta de celulares y recargas electrónicas es un proceso fácil de convertirlo en dinero?



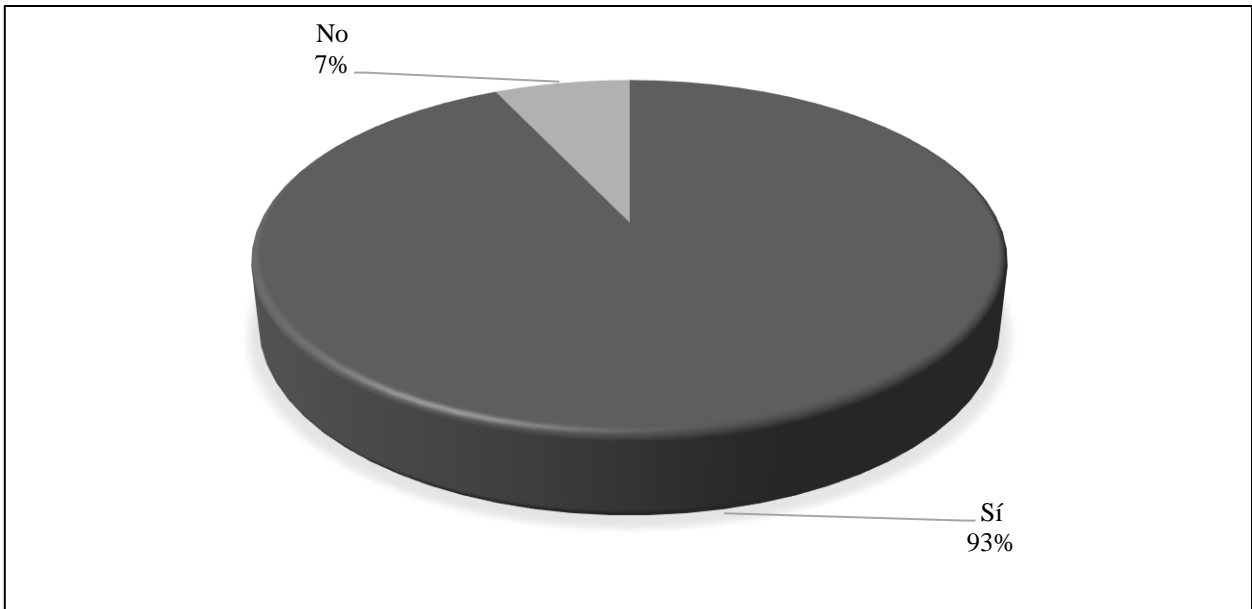
Fuente: elaboración propia, año 2020

#### Análisis:

Según datos obtenidos el 80% consideran que sí, debido a que las recargas electrónicas actualmente representan un producto muy atractivo en el mercado, por la flexibilidad, disponibilidad, seguridad y rapidez que estas ofrecen, permite mantener en una sola cuenta una cantidad de dinero que el inversionista puede determinar para, que utilizarlo, transferencias de efectivo, pago de remesas, pago de servicios de agua, luz y teléfono, venta de recargas de saldo, venta de paquetes de internet, es decir, permite tener movimientos de efectivo constante. Un 20% considera que no, esto debido a que, aparte de las recargas regularmente se mantienen en existencia algunos modelos de teléfonos que el cliente ya no compra, o que simplemente muy rápido al cliente les dejó de interesar y que tienen que darlo a precio menor, para su recuperación.

### Gráfica No. 10

¿Sabe usted cuál es el porcentaje de ganancia promedio que se obtiene en la industria de telefonía?



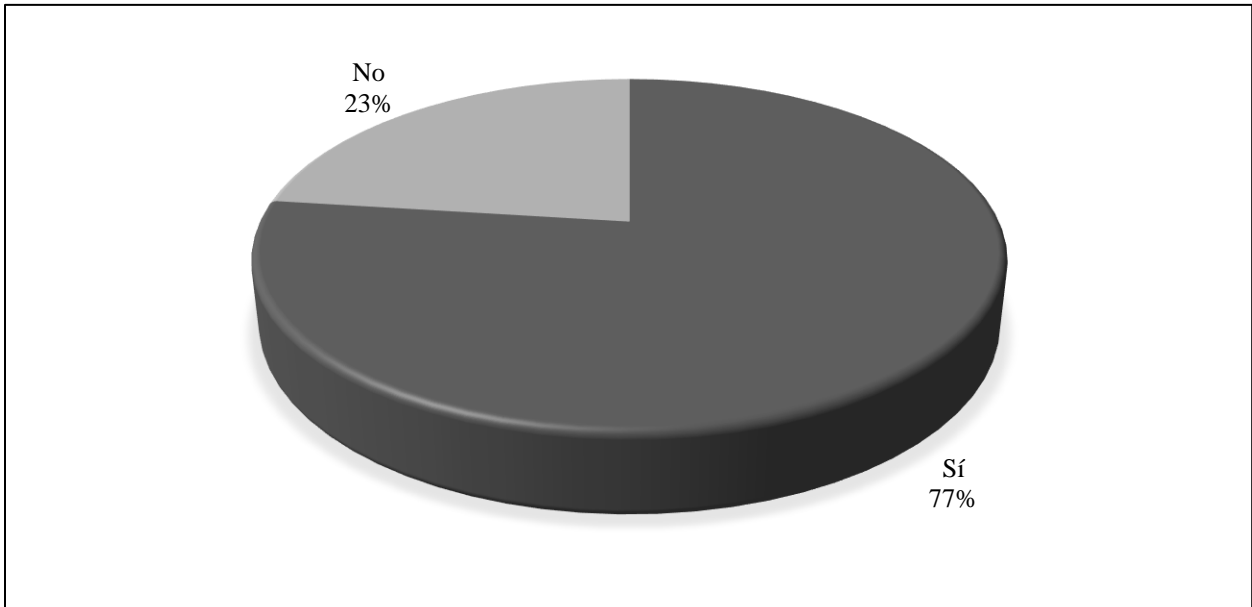
Fuente: elaboración propia, año 2020

#### Análisis:

El 93% de las personas entrevistadas que se dedican a la venta de teléfonos y recargas electrónicas contestaron que sí, ya que esto les permite comparar su inversión con el porcentaje de ganancia que otras industrias ofrecen en el mercado, los gerentes, propietarios y/o encargados de estos negocios además indican que, aunque el porcentaje de ganancia que se obtienen en la venta de recargas electrónicas es bajo, ya que al tomar en cuenta la facturación a sus clientes, este se reduce aún más, el mayor porcentaje de ganancia lo obtienen por el volumen de ventas que estas le representan y la flexibilidad de usarlo en varias plataformas. El 7% contestó que no, debido que para ellos este porcentaje no es relevante, ya que tienen este tipo de negocio como un complemento a los servicios de venta de accesorios y reparaciones que ellos ofrecen a sus clientes.

## Gráfica No. 11

¿Todas sus adquisiciones las paga de contado a sus proveedores?



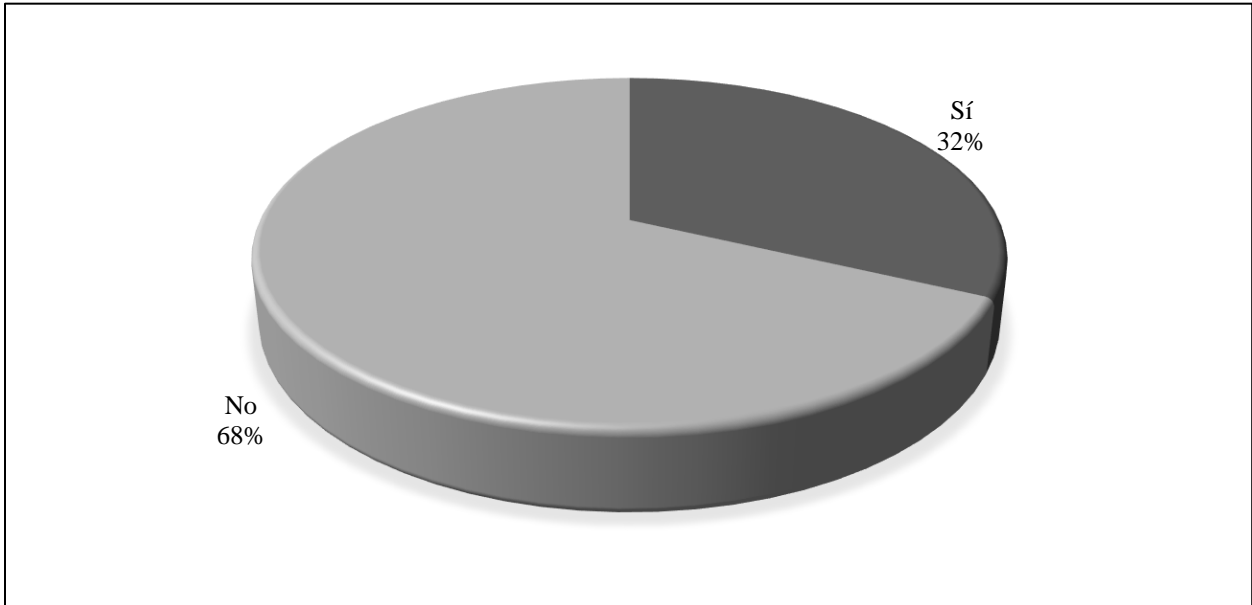
Fuente: elaboración propia, año 2020

### Análisis:

Según datos obtenidos se puede observar que el 77% de encuestados contestaron que sí pagan de contado a sus proveedores, esto debido a que, la mayoría de estos no les ofrecen la opción de crédito, esto significa reducirle el margen de ganancia que normalmente les brindan. En el caso de las recargas electrónicas, y por el volumen de éstas, les permite tener liquidez y cumplir con sus compromisos comerciales, además agregan que algunos proveedores les exigen depositar antes el valor de la compra, para obtener el producto o servicio que ellos necesitan. El 23% contestaron que no, ellos prefieren negociar con sus proveedores y aprovechar algunos días de crédito que algunos les ofrecen, ya que indican, que estos mismos plazos ellos se los ofrecen a los clientes y les permite de esta forma tener un volumen de venta más elevado.

## Gráfica No. 12

¿Utilizan razones financieras para medir la rentabilidad de su negocio?



Fuente: elaboración propia, año 2020

### Análisis:

Se determinó según encuesta realizada que el 68% de los sujetos de investigación no utilizan razones financieras, para medir la rentabilidad y liquidez en su negocio, debido que no tienen los conocimientos necesarios sobre la aplicación ni la interpretación de éstas, desconocen algún tipo de medición en la industria que ellos pertenecen, asimismo, indican que no realizan comparaciones numéricas o absolutas en cada una de las cuentas que integran el estado de resultados y el balance general. Un 32% expresó que sí, esto permite poder evaluar con certeza, facilidad y rapidez cada uno de los procesos comerciales que desarrollan en su negocio, y de esta forma se les facilita tomar mejores decisiones en cada una de sus inversiones, poder proyectar estados financieros que le ayuden a obtener mejores ganancias y la facilidad de obtener recursos financieros a largo plazo.

## Capítulo 3

### Discusión y conclusiones

#### 3.1 Extrapolación

Se realizó un estudio descriptivo de las empresas y negocios individuales que se dedican a la venta y activación de teléfonos, sims y recargas electrónicas, en los departamentos de Zacapa, Chiquimula e Izabal, se tomó la muestras de negocios inscritos y autorizados por la Superintendencia de Telecomunicaciones para activar equipos y terminales móviles, encuestando a 412 propietarios y 87 encargados de puntos de venta y de este modo tomar en cuenta el 100% de para lograr identificar de esta manera, los beneficios de la utilización y medición de razones financieras de liquidez y rentabilidad para la toma de decisiones en sus operaciones comerciales.

Besley y Brigham (2016) mencionan que:

El primer paso en un análisis financiero incluye una evaluación de las razones de la empresa. Las razones están diseñadas para mostrar las relaciones entre los rubros del estado financiero dentro de la empresa y entre las mismas. Traducir las cifras contables en valores relativos o razones, permite comparar la posición financiera de una empresa, con la de la otra, a pesar de que sus tamaños difieran en forma significativa. Estas son utilizadas por los directivos para analizar, controlar y por tanto mejorar las operaciones de la empresa (p.51 y 66).

Se identificó que la mayoría de las personas que se dedican a este tipo de negocio no tienen un asesor financiero, ni tampoco un modelo financiero que les sirva de guía para controlar y mejorar sus operaciones comerciales, debido al tamaño de sus empresas y al costo que este genera, una mínima parte de empresarios utilizan al contador para conocer la situación financiera de su negocio.



Block y Hirt (2015) afirman:

El análisis de razones financieras proporciona una comparación significativa de una compañía con su industria. Las razones se pueden utilizar para medir la rentabilidad, la utilización de los activos, la liquidez, y la utilización de las deudas, identificar las fuentes del rendimiento sobre los activos y del rendimiento para los accionistas. (p. 51).

Se comprobó con el trabajo de campo realizado, que la mayoría personas individuales que se dedican a este tipo de negocio conocen el porcentaje de ganancia que este le generan y lo comparan constantemente con otro tipo de actividades de otras industrias, o inversiones bancarias, sin embargo, esta mayoría no utilizan las razones financieras, que le faciliten el análisis e interpretación de su situación económica.

De acuerdo con la publicación de tu economía fácil, detalla que:

Las razones financieras son una herramienta utilizada en la contabilidad y finanzas con el fin de evaluar la situación económica por la cual está atravesando la empresa. También son conocidos como indicadores financieros, hacen parte del análisis financiero. Las razones financieras se basan en los estados financieros de la empresa, son de extrema importancia puesto que generan un análisis profundo de la entidad y su capacidad para responder ante las obligaciones. (<https://tueconomiafacil.com/razones-financieras-interpretacion-ejemplos-y-formulas/>. Recuperado 11.12.2019).

Se determinó que la mayoría de los negocios de esta industria no tienen el conocimiento de la utilidad de las razones financieras en la contabilidad y finanzas, ni la importancia que éstas tienen en la realización de un análisis profundo de su situación económica y que les permita comparar sus distintitos períodos de comercialización.

De acuerdo con lo publicado en finanzas para la vida, mencionan que:

Otro de los usos de las razones financieras es realizar un diagnóstico de cómo los sucesos pasados han impactado en el presente de la organización. Así, se pueden identificar problemas potenciales e implementar las acciones correctivas necesarias. Sin embargo, una premisa importante es que: El resultado de un único indicador no es suficiente para realizar un juicio o alcanzar una conclusión. En otras palabras es necesario que varios indicadores soporten el análisis ([https://finanzaspara.com/finanzas/finanzas\\_para\\_estudiantes/que-son-las-razones-financieras-y-para-que-sirven/](https://finanzaspara.com/finanzas/finanzas_para_estudiantes/que-son-las-razones-financieras-y-para-que-sirven/). Recuperado 2.12.2019).

Se evidenció con la investigación realizada, que los resultados financieros de años anteriores en este tipo de negocios, no es de vital importancia, ni se analizan en la toma de decisiones para años posteriores y esto no les facilita poseer una información histórica o diagnóstico que coadyuven la mejora constante de sus operaciones.

Morales y Morales (2014) afirma que:

Los activos líquidos son aquellos que tienen la susceptibilidad de convertirse en efectivo con rapidez al precio de mercado de ese momento. Sin perder parte de su valor. La liquidez de las empresas mide la capacidad que tienen para cumplir con sus obligaciones corrientes o de corto plazo de manera oportuna. La liquidez ácida, es la capacidad que tiene la empresa de pagar con activos de inmediata realización las obligaciones de corto plazo. Índice de solvencia inmediata, se obtiene de la siguiente manera: Activo corriente menos Inventario, dividido pasivo circulante (p. 124).

Se detectó que la mayoría de los negocios en investigación, poseen un porcentaje alto de inventario de teléfonos que no venden, debido a que consideran que es necesario mantener inventario variado, para que el cliente los pueda elegir como opción de compra, y podría considerarse que no tienen una liquidez inmediata, sin embargo, utilizan este producto como un complemento a los servicios que prestan tales como reparaciones, venta de accesorios y transacciones de pagos y depósitos a cuenta de terceros.

Ochoa (2009) afirma que:

Razón de liquidez, es la facilidad de convertir la inversión en efectivo. Para que una inversión sea líquida debe cumplir con dos aspectos, que el título valor se convierta rápido en efectivo y que no haya pérdida para el inversionista... Toma como principal indicador de la misma a la razón circulante se obtiene de dividir el total de activos circulantes entre el total de pasivos circulantes y el número mágico es 2. (p. 72).

Se estableció que la mayoría de los sujetos de investigación, que están inscritos y autorizados por la Superintendencia de Telecomunicaciones de Guatemala –SIT– consideran que el negocio de la venta de recargas de tiempo de aire y paquetes de internet, les permite convertir muy rápido su inversión en efectivo, ya que el producto posee alta demanda, es seguro y fácil de utilizarlo y de esta forma pueden contar con disponibilidad monetaria inmediata para cumplir con sus compromisos financieros, operativos y pago a sus proveedores.

Ochoa y Saldívar (2012) mencionan que:

La norma de información financiera A-3 (Apéndice C) define a la rentabilidad como la capacidad de la entidad para generar utilidades o incremento de los activos netos. La rentabilidad sirve al usuario general para medir la utilidad neta o los cambios de los activos netos de la entidad, en relación con sus ingresos, su capital contable o su patrimonio contable y sus propios activos el cual consiste en dividir la utilidad de operación entre el total de activos y determinar el porcentaje de rentabilidad... Es el proceso mediante el cual los interesados en la marcha de una empresa evalúan su desempeño. Esto implica un proceso de estudio de la empresa de las variantes macro y microeconómicas que le afectan para determinar los aspectos que le hace una opción confiable (p.71).

Se confirmó que la mayoría de las personas que se dedican a la venta de telefonía móvil prepago y recargas electrónicas, consideran que su negocio es rentable, debido que les permite obtener activos fijos y poseer una vida más cómoda, pero que constantemente deben analizar factores, actividades y procesos que no son rentables de acuerdo a la demanda de mercado, ya que los clientes cada vez le exigen modelos de teléfonos recientes, facilidad, seguridad y rapidez en sus transacciones, además de la presión de sus propios competidores, que día con día son más, por lo atractivo del negocio, la flexibilidad en el manejo de su saldo y la disponibilidad que el mercado y los operadores ofrecen, de lo contrario el mercado simplemente los deja fuera de cualquier transacción o negociación en la industria telefónica.

Según el Decreto Numero 8-2013 del Congreso de la República de Guatemala, en su Artículo 10 indica: Las personas individuales o jurídicas que se dediquen a la venta al público de equipos terminales móviles en Guatemala, nuevos o usados, deberán registrarse de conformidad con lo previsto en la presente ley. Para los efectos consiguientes los interesados en distribuir y/o vender equipos terminales móviles, deberán proporcionar la documentación e información necesaria... La no exhibición de dicho documento, obliga a la Superintendencia de Telecomunicaciones a cancelar el registro respectivo. A quien se le haya cancelado la constancia de inscripción por las razones indicadas, no se le otorgará nuevamente constancia de inscripción.

Se comprobó que las empresas y negocios particulares sujetos a investigación que se dedican a la venta y/o distribución de equipos y terminales móviles y recargas electrónicas en los departamentos de Zacapa, Chiquimula e Izabal, se encuentran inscritos en la Superintendencia de Telecomunicaciones de Guatemala. Esta normativa nace a raíz de que los teléfonos celulares y tarjetas sim se comercializaban de una forma ilícita y eran utilizados para cometer hechos delictivos como robos, extorciones, secuestros, entre otros. Por lo tanto, era necesario brindar seguridad y certeza jurídica de la posesión y pertenencia de los números de teléfono móvil que se conectaban a la red.

Con esta medida todas las empresas y negocios particulares deben llevar un registro ya sea en papel o de forma digital, con los datos de las personas nacionales y/o extranjeras conservando copia de Documento Personal de Identificación –DPI- o pasaporte según sea el caso y el número de teléfono que activan, esto para reducir en gran medida los índices de violencia que presenta el país y además cumplir con los requisitos que la ley establece para la comercialización de equipos y terminales móviles.

### 3.2 Hallazgos y análisis general

La investigación realizada a los gerentes, propietarios y/o encargados de los negocios de venta de teléfonos móviles prepago y recargas electrónicas en los departamentos de Zacapa, Chiquimula e Izabal y que están legalmente inscritos en la Superintendencia de Telecomunicaciones de Guatemala permitió conocer de una forma amplia que no tienen el conocimiento de su situación financiera actual, ni poseen una guía de razones financieras de liquidez y rentabilidad que les permita conocer la situación de su negocio para la toma de decisiones comerciales.

Es importante resaltar que la industria telefónica es un negocio que vez es más buscado por personas con necesidad de conectividad e investigación, razón por la cual los propietarios dedicados a este tipo de negocio consideran que la venta de recarga electrónica, pagos de servicios, transferencias, venta de paquetes de internet, reparaciones, venta de accesorios es un proceso fácil para convertirlo en dinero y les permite poseer liquidez, y como complemento tienen la venta y activación de terminales móviles en donde indican la rotación es más lenta y la inversión más alta, sin embargo, es un complemento a la inversión que realizan, y que al analizarlo como negocio en conjunto les permite obtener un porcentaje mayor de rendimiento de capital, que el que otorga una institución financiera u otra industria, razón por la cual consideran que su negocio es rentable ya que les permite aumentar sus activos a largo plazo, además que les permite ser una fuente de generación de empleos. Tomando en cuenta las consideraciones anteriores, se hace importante y cobra mayor relevancia utilizar una guía de información financiera a través de razones que permitan conocer de una forma rápida y sencilla la capacidad que se tienen para cubrir las deudas a corto plazo, los cambios en los porcentajes de ganancias, y los índices de fluctuación de los activos fijos.

### 3.3 Conclusiones

1. Existe un alto porcentaje de negocios dedicados a la venta de telefonía móvil prepago y recargas electrónicas, que no utilizan ningún modelo o guía de evaluación financiera y desconocen totalmente los índices de medición tanto de liquidez como de rentabilidad que éstas representan, consideran que es necesario únicamente la información que su contador les proporciona.
2. Se determinó que existen beneficios en la utilización de razones financieras, ya que permite interpretar de una forma rápida y sencilla los resultados de los estados financieros de los negocios y de esta forma compararse con otras industrias, establecer parámetros de control de liquidez y rentabilidad y facilitar el acceso a créditos por instituciones financieras.
3. Se identificó que el giro de negocio global de esta industria es muy rápido de convertirlo en dinero, por lo que las cuentas del activo circulante y pasivo circulante, es la base para controlar la liquidez, consideran los propietarios que es rentable, y que la cuenta de ganancia en operación, comparados con los activos fijos determinarán los índices de rentabilidad deseados para esta industria.
4. Se comprobó que todas las empresas y negocios particulares, que se dedican a la venta y activación de terminales móviles y recargas electrónicas, cumplen con lo establecido por la Superintendencia de Telecomunicaciones de Guatemala, referente a la inscripción y autorización para poder comercializar equipos móviles, asimismo, exhiben esta autorización en sus locales comerciales.

## Referencias

- Besley, S., & Brigham F. (2016). *Fundamentos de Administración financiera*. (14<sup>a</sup>. ed.). México: [Cengage learning Editores, S.A. de C.V].
- Block, B., & Hirt, A. (2015). *Administración financiera*. (1<sup>a</sup>. ed.). México: [Editorial Mcgraw-Hill/Interamericana editores, S.A. de C.V].
- Congreso de la República de Guatemala (2013). Decreto Numero 8-2013. *Ley de Equipos Terminales Móviles*. Publicado en Diario de Centro América, No. 0029, del 02 de octubre de 2013. Guatemala.
- Finanzas la vida. (2019, 2 de diciembre). *Que son las razones financieras y para qué sirven*. Recuperado de [https://finanzaspara.com/finanzas/finanzas\\_para\\_estudiantes/que-son-las-razones-financieras-y-para-que-sirven/](https://finanzaspara.com/finanzas/finanzas_para_estudiantes/que-son-las-razones-financieras-y-para-que-sirven/)
- Morales, J., y Morales, A. (2014). *Crédito y Cobranza*. (4<sup>a</sup>. ed.). México: [Grupo editorial patria, S.A. de C.V]
- Ochoa, G. (2009). *Administración financiera*. (2<sup>a</sup>. ed.). México: [Editorial Mcgraw-Hill/Interamericana editores, S.A. de C.V.]
- Ochoa, G., y Saldívar R. (2012). *Administración financiera correlacionada con las nif*. (3<sup>a</sup>. ed.). México: [Editorial Mcgraw-Hill/Interamericana editores, S.A. de C.V.]
- Tu economía fácil. (2019, 11 de diciembre). *Razones financieras: Interpretación Ejemplos y Fórmulas*. Recuperado de <https://tueconomiafacil.com/razones-financieras-interpretacion-ejemplos-y-formulas/>

## **Anexos**



## Anexo 1

**UNIVERSIDAD PANAMERICANA GUATEMALA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS  
PEI DE CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORÍA**



**LA PRESENTE ENCUESTA VA DIRIGIDA A LOS PROPIETARIOS O ENCARGADOS DE NEGOCIOS, DE LA VENTA DE TELEFONÍA MOVIL PREPAGO EN LOS DEPARTAMENTOS DE ZACAPA, CHIQUIMULA E IZABAL.**

La presente encuesta constituye la base fundamental de la investigación científica, que se está llevando a cabo como trabajo de egreso de la carrera de Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría en la Universidad Panamericana, dicha información servirá para poder determinar el conocimiento de los propietarios acerca de la utilización y beneficios de un modelo de análisis financiero que le permita conocer fácil y rápida su situación, y tomar las mejores decisiones.

**Instrucciones: Subraye con una línea ( \_ ) una de las dos opciones, con la que usted comparta su opinión.**

1. ¿Está su negocio autorizado por la SIT para activar equipos y terminales móviles?

SI                      NO

2. ¿Sabe usted como se mide financieramente una empresa o negocio?

SI                      NO

3. ¿Utiliza algún modelo financiero para controlar las operaciones de su empresa o negocio?

SI                      NO

4. ¿Considera usted que es rentable su negocio?

SI                      NO

5. ¿Evalúa el desempeño financiero de su negocio constantemente?

SI

NO

6. ¿Tiene usted algún asesor financiero?

SI

NO

7. ¿Actualmente tiene productos en el negocio que no vende?

SI

NO

8. ¿Analiza usted constantemente que factores no le generan utilidades?

SI

NO

9. ¿Considera que la inversión en el negocio de venta de celulares es un proceso fácil de convertirlo en dinero?

SI

NO

10. ¿Sabe usted cual es el porcentaje de ganancia promedio que se obtienen en la industria de telefonía?

SI

NO

11. ¿Todas sus adquisiciones las paga de contado a sus proveedores?

SI

NO

12. ¿Utiliza razones financieras para medir la rentabilidad de su negocio?

SI

NO

## Anexo 2

### Tabulación de datos obtenidos en la encuesta

Cantidad de personas encuestadas: 499

<b>PREGUNTA 1</b>		<b>PORCENTAJES</b>
SI	499	100%
NO	0	0%
<b>TOTAL</b>	499	100%

<b>PREGUNTA 2</b>		<b>PORCENTAJES</b>
SI	215	43%
NO	284	57%
<b>TOTAL</b>	499	100%

<b>PREGUNTA 3</b>		<b>PORCENTAJES</b>
SI	175	35%
NO	324	65%
<b>TOTAL</b>	499	100%

<b>PREGUNTA 4</b>		<b>PORCENTAJES</b>
SI	479	96%
NO	20	4%
<b>TOTAL</b>	499	100%

<b>PREGUNTA 5</b>		<b>PORCENTAJES</b>
SI	230	46%
NO	269	54%
<b>TOTAL</b>	499	100%

<b>PREGUNTA 6</b>		<b>PORCENTAJES</b>
SI	185	37%
NO	314	63%
<b>TOTAL</b>	499	100%

<b>PREGUNTA 7</b>		<b>PORCENTAJES</b>
SI	434	87%
NO	65	13%
<b>TOTAL</b>	499	100%

<b>PREGUNTA 8</b>		<b>PORCENTAJES</b>
SI	294	59%
NO	205	41%
<b>TOTAL</b>	499	100%

<b>PREGUNTA 9</b>		<b>PORCENTAJES</b>
SI	399	80%
NO	100	20%
<b>TOTAL</b>	499	100%

<b>PREGUNTA 10</b>		<b>PORCENTAJES</b>
SI	464	93%
NO	35	7%
<b>TOTAL</b>	499	100%

<b>PREGUNTA 11</b>		<b>PORCENTAJES</b>
SI	384	77%
NO	115	23%

<b>TOTAL</b>	499	100%
--------------	-----	------

<b>PREGUNTA 12</b>		<b>PORCENTAJES</b>
SI	160	32%
NO	339	68%
<b>TOTAL</b>	499	100%

## Anexo 3

### Información para la muestra



REF. SIT-UAI-19-2020  
RESOLUCIÓN SIT-UAI-16-2020

**SUPERINTENDENCIA DE TELECOMUNICACIONES.** Guatemala, trece de febrero de dos mil veinte.

Se tiene a la vista para resolver la solicitud de información pública presentada por "Melvin Manuel Interiano Chinchilla" el día 12 de febrero de 2020.

#### CONSIDERANDO

Que el interesado presentó solicitud de información pública, en la cual requiere lo siguiente:

**"La cantidad de negocios particulares inscritos ante la SIT, en Chiquimula, Zacapa e Izabal que están autorizados para activar terminales móviles y síma prepago."**

#### CONSIDERANDO


Que con fecha 4 de febrero del presente año, se emiten los oficio: OFI-SIT-UAI-40-2020, dirigido al Registro de Comercializadores, Equipos Terminales Móviles y Tarjetas SIM de la Superintendencia de Telecomunicaciones, quien responde mediante oficio OFI-SIT-RCD-081-02-2020, de fecha 12 de febrero de 2020.

#### POR TANTO

Con base en lo considerado y lo establecido en los artículos 28, 30 y 31 de la Constitución Política de la República de Guatemala; 1 al 6, 8, 15, 16 al 20, 30, 33, 34, 38, 41, 42, 43, 44 y 45 del Decreto número 57-2008 del Congreso de la República de Guatemala, Ley de Acceso a la Información Pública; 1, 2, 5, 6, 7 literal h del Decreto 94-96 del Congreso de la República de Guatemala, Ley General de Telecomunicaciones; 1 y 3 del Decreto 2-89 Del Congreso de la República, Ley del Organismo Judicial. La Unidad de Acceso a la Información Pública de la Superintendencia de Telecomunicaciones.

#### RESUELVE:

- I) Al cumplir con los requisitos legales establecidos, se admite para su trámite.
- II) Declarar con lugar la solicitud descrita en el primer considerando, en respuesta de la misma se adjunta el oficio OF-SIT-RCD-081-02-2020, de fecha 12 de febrero de 2020 del Registro de Comercializadores, Equipos Terminales Móviles y Tarjetas SIM de la Superintendencia de Telecomunicaciones.
- III) Notifíquese.

  
Iván Mauricio Romero Camargo  
Unidad de Acceso a la Información Pública  
Superintendencia de Telecomunicaciones



**OF-SIT-RCO-081-02-2020**

Guatemala, 12 de febrero de 2020

Licenciado  
Iván Mauricio Romero Carranza  
Unidad de Acceso a la Información Pública  
Superintendencia de Telecomunicaciones  
Presente.

UNIDAD DE INFORMACIÓN  
PÚBLICA

12 FEB 2020

SUPERINTENDENCIA DE TELECOMUNICACIONES  
Firma: [Firma] Hora: 14:37

Licenciado Romero:

Por este medio se traslada a la Unidad de Información Pública de la Superintendencia de Telecomunicaciones, el presente oficio que es para usos internos de la institución y para dar respuesta a lo correspondiente al Registro de Comercializadores, sobre lo solicitado en el oficio OFI-SIT-UAI-40-2020 de fecha 11 de febrero del año en curso.

En el oficio en mención el señor Melvin Manuel Interiano Chinchilla solicita literalmente lo siguiente: *"la cantidad de negocios particulares inscritos ante la SIT, en Chiquimula, Zacapa e Izabal que están autorizados para activar terminales móviles y sims prepago"*; por lo que me permito informar que las personas individuales y/o jurídicas inscritas en este Registro para Equipos Terminales Móviles –ETM- y tarjetas SIM es la siguiente:

Departamento	ETM Juridico	SIM Juridico	ETM Individual	SIM Individual	Total
Chiquimula	122	109	205	210	646
Izabal	123	111	172	156	562
Zacapa	83	81	122	108	394
<b>Total</b>					<b>1,602</b>

Sin otro particular, me suscribo de usted.

C.C./archivo

**Estuardo Vidal Aguirre Orozco**  
Registrador de Comercializadores en Funciones  
Superintendencia de Telecomunicaciones



Página 1 de 1  
Registro de Comercializadores  
OF-SIT-RCO-081-02-2020  
EVAO/dkas