

BIBLIOTECA  
UNIVERSIDAD PANAMERICANA  
100.00024 NOV 2011

T-EC3-189  
R788

**"Herramientas Financieras necesarias en el comercio informal caso  
Galería Comercial El Amate"**

Tesis

Ana Patricia Rosal Gordillo

Licenciado Ariel De León Maldonado, Tutor

Licenciado Giovanni Marroquín, Revisor

Guatemala, septiembre de 2011



**Autoridades de la Universidad Panamericana**

M. Th. Mynor Herrera Lemus

**Rector**

M. Sc. . Alba Rodríguez de González

**Vicerrectora Académica**

M.A. César Augusto Custodio Cobar

**Vicerrector Administrativo**

M. Sc. . Alba Rodríguez de González

**Secretario General**

**Autoridades de la Facultad de Ciencias Económicas**

M.A. César Augusto Custodio Cobar

**Decano**

M. Sc. Ana Rosa Arroyo

**Coordinadora**



UNIVERSIDAD  
PANAMERICANA

*"Sabiduría ante todo, adquiere sabiduría"*

REF.:UPANA.C.C.E.E.0008-2011-MSc. F.E.

**LA DECANATURA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
GUATEMALA, 12 DE SEPTIEMBRE DEL 2,011**

De acuerdo al dictamen rendido por licenciado Ariel de León Maldonado, asesor y licenciado Giovanni Marroquín , revisor de la Tesis, titulada: "HERRAMIENTAS FINANCIERAS NECESARIAS EN EL COMERCIO INFORMAL CASO GALERIA COMERCIAL EL AMATE", elaborada por la licenciada Ana Patricia Rosal Gordillo, AUTORIZA LA IMPRESIÓN, previo a su graduación profesional en el grado de Magister en Finanzas Empresariales.

Lic. César Augusto Custodio Cobarrubias

Decano de la Facultad de Ciencias Económicas

Guatemala, agosto 13 del 2011

Señores  
Facultad de Ciencias Económicas  
Universidad Panamericana  
Ciudad

Estimados señores:

En virtud de que la Tesis con el tema **“HERRAMIENTAS FINANCIERAS NECESARIAS EN EL COMERCIO INFORMAL CASO GALERIA COMERCIAL EL AMATE”**, presentado por el estudiante: Ana Patricia Rosal Gordillo, previo a optar al grado Académico de **“Maestría en Finanzas Empresariales”** cumple con los requisitos técnicos y de contenido establecidos por la Universidad Panamericana, se extiende el presente dictamen favorable para que continúe con el proceso correspondiente.



Lic. Ariel De León Maldonado  
Tutor

Revisor: Lic. Giovanni Marroquín  
Título: Magíster en Administración Financiera  
Magíster en Desarrollo  
Teléfono 53126222  
E-mail: giovanni.marroquin@gmail.com

Guatemala, 08 de septiembre del 2011

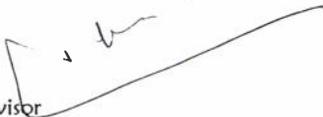
Señores  
Facultad de Ciencias Económicas  
Universidad Panamericana  
Ciudad

Estimados señores:

En relación al trabajo de tesis titulado "HERRAMIENTAS FINANCIERAS NECESARIAS EN EL COMERCIO INFORMAL CASO GALERIA COMERCIAL EL AMATE", realizado por: Ana Patricia Rosal Gordillo, estudiante de la Maestría en Finanzas Empresariales; he procedido a Revisar el trabajo, observando que cumple con los requerimientos establecidos en el "Manual de Estilo de Trabajos Académicos" del Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad Panamericana.

De acuerdo con lo anterior, considero que el trabajo cumple con los requisitos determinados, por lo tanto doy el respectivo Dictamen Favorable como Revisor al tema desarrollado.

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

  
Revisor

## ACTO QUE DEDICO A

DIOS,

Socorro, Miguel, Martin, Patricio, Nicolás, Rita y Guadalupe.

MIS PAPAS

José Virgilio Rosal Zea y Ana María Gordillo Balsells de Rosal.

MIS HERMANOS

Alejandro Rosal Gordillo, Priscila Rosal y Estuardo Ruiz,  
Luis Rosal y Ninet de Rosal.

MIS SOBRINOS

Alejandra Rosal, Priscila Ruiz, Sofía Ruiz, Adrian Rosal y  
Ana Paula Rosal.

MIS PADRINOS

Carlota Gordillo Balsells, Luis Gordillo Balsells y Julia de Gordillo.

LAS FAMILIAS

Flores Pereira, Milián Rojas, Mejía Castillo, Pereira Gordillo y  
Margarita Pérez.

MIS AMIGAS Y AMIGOS a todos y cada uno de ellos.

MIS ALUMNOS

a todos y cada uno de ellos.

UNIVERSIDAD PANAMERICANA,

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA.

UNIVERSIDAD RAFAEL LANDÍVAR.

## **TABLA DE CONTENIDO**

### **CONTENIDO**

Introducción	i
Resumen	iii
1.1. Antecedentes de la “Galería Comercial El Amate”	1
a. Historia	2
b. F.O.D.A	3
1.2. Marco teórico	4
1.2.1. Introducción al mercado financiero	4
a. Mercado financiero	4
b. Dinero	4
c. Cuentas bancarias	4
d. Crédito	5
e. Tasas de interés	7
1.2.2. Préstamos	7
a. Préstamo	7
b. Leasing	8
c. Préstamos bancarios	10
1.2.3. La economía financiera	10
a. Activo financiero	10
b. Mercado financiero	10
c. Liquidez	11
d. Mercado financiero primario y secundario	11
1.2.6. Operaciones	12
a. Tipos de operaciones	12
b. Operaciones de contado	12
c. Operaciones a plazos	13
d. Rentas	13
1.2.5. Controles financieros	13

a.	Inventarios	13
b.	Facturas	14
c.	Balance de saldos	14
d.	Estado de resultados	14
e.	Presupuesto	15
1.2.6.	Economía Informal	15
1.3.	Planteamiento del problema	22
1.4.	Objetivos	23
a.	General	23
b.	Específico	23
1.5.	Alcances y límites	23
a.	Geográfico	23
b.	Tiempo	23
2	Metodología de la investigación	24
2.1.	Sujetos de investigación	24
a.	Población	24
2.2.	Instrumento	25
2.3.	Procedimiento	25
3	Resultados	26
4	Análisis de los resultados	39
5	Conclusiones	50
6	Propuesta de mejora	51
7	Bibliografía	71
8	Anexos	73

## TABLA DE GRÁFICAS

### Gráfica

Gráfica 1: Características género de los comerciantes informales de Galería Comercial “El Amate”	26
Gráfica 2: Características edad de los comerciantes informales de Galería Comercial “El Amate”	27
Gráfica 3: Características estado civil de los comerciantes informales de Galería Comercial “El Amate”	28
Gráfica 4: Características escolaridad de los comerciantes informales de Galería Comercial “El Amate”	29
Gráfica 5: Actividad comercial del negocio, de los comercios informales de Galería Comercial “El Amate”	30
Gráfica 6: Tiempo del negocio, de los comercios informales de Galería Comercial “El Amate”	31
Gráfica 7: Línea de negocio de los comerciantes informales de Galería Comercial “El Amate”	32
Gráfica 8: Los mercados financieros de los comerciantes informales de Galería Comercial “El Amate”	33
Gráfica 9: Préstamos de los comerciantes informales de Galería Comercial “El Amate”	34
Gráfica 10: Economía de los comerciantes informales de Galería Comercial “El Amate”	35
Gráfica 11: Economía de los comerciantes informales de Galería Comercial “El Amate”	36
Gráfica 12: Operaciones de los comerciantes informales de Galería Comercial “El Amate”	37
Gráfica 13: Controles de los comerciantes informales de Galería Comercial “El Amate”	38

## Introducción

Al transcurrir de los años y debido a que nuestro planeta se ha convertido en una comunidad global, se pone en evidencia la necesidad de la utilización de las herramientas financiera en cualquier tipo de actividad, económico-financiera del ser humano, siendo de igual forma útiles para la economía formal e informal.

En éste caso, la investigación se desarrolló en la Galería Comercial “El Amate” inaugurada el 5 de junio de 2010, trasladando aquí a los vendedores que se ubicaban a lo largo de la sexta avenida de la zona 1 de la ciudad de Guatemala, Centro Histórico; el tema de la investigación es "Herramientas financieras necesarias en el comercio informal caso Galería Comercial El Amate"

La razón por la cual fue seleccionado el tema en referencia, es por la necesidad de proporcionar un apoyo a la economía informal, comprendiendo sus necesidades de conocer y utilizar herramientas financieras para el mejor funcionamiento de sus comercios, el acceso a sistemas bancarios, frecuencia, montos, tiempo y otros.

La pregunta realizada fue ¿Cuáles son las herramientas financieras necesarias en el comercio informal, de Galería Comercial “El Amate”, para lograr un mejor control? Luego con el objetivo de determinar las herramientas financieras, que los comerciantes informales puedan incorporar y poner en práctica.

Con base a lo investigado en relación a las herramientas financieras conocidas y utilizadas por los comerciantes informales, se determinó que los pocos conocimientos que tienen al respecto son empíricos, de tal manera, con el manual elaborado se espera que los comerciantes informales de “El Amate”, se introduzcan en el conocimiento de las herramientas más comunes y necesarias en el comercio, las comprendan como herramientas, las utilicen, sean funcionales y les ayuden en su quehacer diario.

Con los elementos necesarios para realizar la investigación, se establecieron los siguientes aspectos: los antecedentes de la actividad financiera, sujeto de investigación, con enfoque a su

traslado a la Galería Comercial “El Amate”, el análisis del problema sujeto de investigación se realizó utilizando el F.O.D.A.

El marco teórico describe las características de la economía informal y los términos teóricos utilizados para llevar a cabo la investigación y la propuesta; planteamiento del problema, objetivo general y los objetivos específicos.

Los alcances y límites de la investigación están en relación al tiempo en que se realizó, el lugar y la cantidad de comercio informal que en él se encuentra.

La metodología de la investigación en la Galería Comercial “El Amate”, se considera de tipo descriptiva, documental y de campo; los sujetos de investigación, consta de un segmento de la población guatemalteca económicamente activa, dedicada al comercio informal como forma de trabajo.

Técnicas e instrumentos, ésta fue una entrevista a los inquilinos que quisieron colaborar con la investigación.

Los resultados obtenidos de la investigación y los comentarios de los resultados constan en los capítulos tres y cuatro.

La propuesta consiste en un manual de herramientas financieras, se tomó en cuenta el nivel de escolaridad de la mayoría de las personas que se ocupan en “El Amate”.

En los anexos se pueden observar fotografías de la Galería Comercial “El Amate, desde que era el parque, la maqueta de construcción hasta como están las tiendas hoy en día; la encuesta que contestaron, la carta solicitando el permiso para realizar la investigación y un glosario.

## Resumen

La economía informal se ha incrementado en los últimos años, esto relacionado con diversos fenómenos socio- económicos que sufre la población guatemalteca, debido a los cuales sale a flote su creatividad y el emprendimiento de los guatemaltecos. Éstos son los elementos que los mueven para encontrar el sustento diario, dentro de la economía del país.

La Galería Comercial “El Amate” alberga a los seiscientos comerciantes que por diversas causas se habían apoderado de la sexta avenida zona uno de la ciudad de Guatemala, convirtiéndose en un centro comercial de la economía informal, en el que se encuentran todo tipo de productos: de uso diario, de temporada, de vestir, de calzar, entretenimiento y otros.

En la presente investigación se presentan las herramientas financieras necesarias en el comercio informal de Galería Comercial “El Amate”, dando algunos lineamientos básicos que deben guiar a todo comerciante y en especial al comerciante informal, para un mayor control de sus ingresos y mejor uso de los mismos.

Este estudio consta de seis capítulos, en el primer capítulo se presentan los aspectos generales y los antecedentes históricos de la Galería Comercial “El Amate”, que al momento tiene un año de fundación; con seiscientos locales comerciales ocupados por los comerciantes informales que por años permanecieron en la sexta avenida del centro histórico guatemalteco. En éste capítulo además se encuentran las características de la Galería Comercial, tales como el valor de su construcción, los niveles de comercio, su ubicación, tipo de comercio y otras.

También se presenta el planteamiento del problema, el conjunto de categorías, definiciones, términos y conceptos teóricos que sustentan la base del estudio.

En el segundo capítulo se establece la metodología utilizada en la investigación, siendo ésta descriptiva, para la cual fue necesario hacer consulta en libros, internet, periódicos, así como entrevistas a los inquilinos de la Galería Comercial “El Amate”, que conforman la muestra.

En el capítulo tres, se presentan los resultados de la entrevista, así mismo los datos de las características de los comerciantes tales como: edad, género, escolaridad. En cuanto a las características del comercio se encuentran datos referentes a la actividad comercial, tiempo de tener el negocio, tipo de negocio entre otras; a continuación se encuentra lo relacionado con las herramientas financieras conocidas y utilizadas, algunas sencillas como el dinero, facturas, inventarios, balances y otras donde se determinó que varias de ellas se utilizan por ser propias del comercio como el dinero, las demás herramientas son usadas empíricamente o de forma inadecuada.

En los capítulos cuatro y cinco, se presenta el análisis realizado a los datos de la investigación y las conclusiones a las que se llegó.

En el capítulo seis, se realizó la propuesta del trabajo que consiste en un manual de herramientas financieras para el comercio informal, constando de las herramientas básicas para un mejor funcionamiento financiero de los comercio, con la finalidad de ayudar al comerciante informal a tener sus cuentas de manera tal que las entienda y pueda tomar decisiones de inversión y crecimiento, que pueda optar por alternativas de financiamientos del sistema bancario, para que al momento de formalizarse, esto le sea fácil.

La bibliografía que se adjunta como parte fundamental en ésta investigación, será de utilidad para los diferentes lectores.

En los anexos se cuenta con fotografías de la Galería Comercial “El Amate”, guía de entrevistas y un glosario con términos contables.

# Capítulo 1

## Aspectos Generales

### 1.1. Antecedentes de La Galería Comercial El Amate

#### a. Historia

La modernización del comercio informal es el punto de partida que dio origen a la Galería Comercial “El Amate”, que es un espacio digno para el desarrollo de la economía popular con seiscientos cincuenta locales comerciales, ubicada entre la 18 y 19 calle de la zona 1, a la altura de la 4 y 5 avenida y es un complejo comercial.

La Municipalidad de Guatemala, a través de las direcciones de Abastos y el Centro Cultural Metropolitano, realizó durante 2005 diversas evaluaciones para determinar el estado real de la economía informal en la ciudad.

Por medio de un censo, se concluyó que había 2,400 puestos de vendedores informales en el Centro Histórico capitalino. Con esta información y el constante diálogo con los comerciantes y vecinos, la Alcaldía metropolitana elaboró proyectos integrales para la modernización del centro histórico.

Las noticias municipales manifiestan que “El plan de trabajo para proyectos futuros incluyen la capacitación, reordenamiento y ubicación de las ventas; construcción de locaciones físicas adecuadas; integración a otros proyectos ediles como: identificación de vendedores y participación comunitaria, entre otros”.

El sábado 5 de junio abrió sus puertas “El Amate”, el proyecto de reubicación para los vendedores de la Sexta Avenida de la zona 1 y que forma parte del programa de Modernización de la Economía Informal.

El espacio comercial es el resultado de varios meses de negociaciones, capacitaciones y trabajos en conjunto entre la Comuna y los representantes de la economía popular de la Sexta Avenida.

El costo de este proyecto El Amate fue de diez y seis millones de quetzales, consta de tres niveles, pasarela y vigilancia (seguridad policiaca de parte de la Municipalidad) a las ventas; además cuentan con un equipo de mercadeo, el cual tiene la labor de medir los niveles de ventas.

En este proceso participaron la Unidad de Urbanística -Taller del Espacio Público- y la Dirección de Obras, ambas de la Municipalidad de Guatemala.

El Amate no se compara con la venta de la sexta, pero el lugar es motivador y moderno. Lo único que necesitan es que la comuna promueva y señalice el lugar.

En El Amate como en cualquier otro lugar donde la economía informal se desarrolla cuenta con las siguientes características del comercio informal como lo son:

- ✓ El regateo,
- ✓ El estar la venta en la calle o lugares accesibles para realizar la compra,
- ✓ El trato personal, la atención de los comerciantes,
- ✓ Precios más bajos que en el comercio formal,
- ✓ La variedad disponible de productos,
- ✓ La calidad de los productos, es aceptable.

#### Producto

- ✓ Productos varios para la venta de bienes
- ✓ Zapaterías,
- ✓ Venta de ropa,
- ✓ Artesanías,
- ✓ Panaderías,
- ✓ Vendedores ambulantes de dulces y cigarros,
- ✓ Pequeñas tiendas, puestos de mercado

#### Servicio

- ✓ Servicios varios.
- ✓ Tapicerías,
- ✓ Salones de belleza,
- ✓ Modistas,
- ✓ Imprentas,
- ✓ Taxi

b. F.O.D.A.

<p style="text-align: center;"><b>FORTALEZA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajadores por cuenta propia que producen bienes exclusivamente para el propio uso final de su hogar.</li> <li>• El trabajo es inmediato</li> <li>• Requiere poco capital de trabajo</li> <li>• Libertad de horario</li> <li>• Disponibilidad de liquidez si es buen día</li> <li>• Evita la dependencia de la ayuda estatal o de alguna otra organización</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>OPORTUNIDAD</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocer distribución de diferente tipo de producto</li> <li>• Conocer el mercado</li> <li>• Es generadora de empleos en el país</li> <li>• Paliativo para evitar la pobreza extrema.</li> <li>• Se cambia la actividad económica con facilidad.</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>DEBILIDAD</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta de declaración de los empleos o de los asalariados</li> <li>• Empleos ocasionales o de limitada duración</li> <li>• Indisciplina</li> <li>• Poca ambición de superación</li> <li>• El desarrollo económico es local</li> <li>• No tienen acceso a crédito en el mercado financiero formal</li> <li>• el mercado de las organizaciones no gubernamentales (ONG)</li> <li>• ausencia de garantías reales y costos de capacitación</li> <li>• desconocimiento de controles</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>AMENAZA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La competencia del mercado (casi todos venden lo mismo)</li> <li>• Que la inversión en el producto no sea la adecuada.</li> <li>• Tributar a la seguridad social</li> <li>• Salario inferior a un límite especificado</li> <li>• Los productos y servicios en la informalidad no ofrecen garantías y son de poca calidad.</li> <li>• Baja capacidad de consumo que no estimula el crecimiento económico</li> <li>• Se reduce el nivel de productividad y competitividad.</li> </ul>

## **1.2. Marco teórico.**

### 1.2.1. Introducción al mercado financiero

#### a. Dinero

El dinero es la unidad de cambio universal, para Mankiw, (2009) “el dinero es un conjunto de activos en una economía que las personas regularmente usan para comprar bienes y servicios de otras personas”.

El dinero desde la época del trueque ha tomado importancia y evolucionado hasta la forma en que se conoce hoy en día; toda operación comercial necesita del uso de dinero para llevarlo a cabo, de esta forma éste pasa a ser uno de los elementos más importantes en todas las operaciones de compra y venta de mercaderías.

Dinero para el ABC de educación financiera (2010) es el “Medio de pago, usualmente monedas y billetes. Al manejarlo (ganarlo, recibirlo, gastarlo, ahorrarlo, invertirlo o canjearlo), se participa en el mundo de las finanzas”.

#### a. Cuentas bancarias

“Cuenta es el registro de lo que se tiene y lo que se debe. En materia financiera, se refiere a un contrato para depositar y retirar recursos económicos”. Según ABC de educ. Financiera (2010)

Son productos que los bancos comerciales ponen al servicio de sus clientes tales como: cuentas de ahorro, depósitos monetarios, tarjetas de crédito y otros tipos de productos.

Se debe tener en cuenta las decisiones de financiamiento que van a tomar los comerciantes en cuanto a la forma y el volumen de obtención del financiamiento, para ello Brealey (2007) manifiesta: “que la estructura de capital es la combinación entre el capital social y la deuda a largo plazo” aunque para muchos de los comerciantes informales no es fácil el acceso al sistema

bancarios lo realizan de forma más simple, acudiendo al usurero; por medio del cual obtienen dinero prestado a bajas tasas de interés y periodos irregulares de tiempo, algunas veces con garantía del pago variedad de artículos y/o bienes inmuebles.

## b. Crédito

El crédito es un préstamo que realiza una institución, por lo que necesita que se cubra una cantidad de requisitos llamada cinco “C” del crédito y Gitman sostiene que: (2007) “cinco dimensiones clave que son: carácter, capacidad, capital, colateral y condiciones” como carácter se determina el historial crediticio de la persona que solicita el préstamo, la capacidad es el resultado de un análisis de los estados financieros, para determinar si la persona tiene la capacidad de reembolsar el dinero; capital se compara el capital prestado en relación del capital propio; en cuanto al colateral es el monto de los activos para garantizar que se puede recuperar el dinero prestado; condiciones esto es los lineamientos o condiciones con las que prestan el dinero.

Para Brealey (2007) “la línea de crédito es un acuerdo de un banco con una empresa según el cual ésta puede endeudarse con él hasta un límite establecido”.

Según el derecho español (2010) se refiere el crédito de la siguiente manera “mientras que en las operaciones de crédito, lo que se reconoce por el prestamista es un compromiso de entrega de dinero hasta un límite máximo mediante la disposición por parte del prestatario en la cuenta corriente abierta al efecto.

El ABC de educación financiera (2010) se refiere a crédito como: “La palabra crédito proviene del latín “creditum”, un sustantivo que se desprende del verbo “credere”: creer en español. El término significa “cosa confiada”, por lo que crédito es confiar o tener confianza en la capacidad que tiene alguien para cumplir una obligación contraída, gracias a su voluntad y compromiso.”

### Crédito comercial

Son facturas pendientes de pago de una empresa a otra.

### Ventajas del crédito:

Permite el movimiento de capitales, lo cual favorece el desarrollo económico de las naciones; Facilita el acceso a bienes necesarios de una forma práctica, sencilla, confiable y eficaz. Es una herramienta que permite realizar operaciones de cualquier monto.

### Recomendaciones

Ten presente que un contrato es un compromiso que debes cumplir.

- ✓ Toma en cuenta la vigencia: el tiempo acordado es importante.
- ✓ Siempre que firmes un contrato, exige una copia.
- ✓ En el caso de contratos privados, si tú no estás de acuerdo con alguna disposición tienes derecho de rechazarla o negociarla.
- ✓ En la compraventa de inmuebles es importante que te apoye un notario.
- ✓ Pon especial atención a la letra pequeña.
- ✓ Antes de contratar, compara otras opciones.

### En los créditos existen dos figuras:

- ✓ El acreedor. es quien otorga el crédito, pone las condiciones, pide garantías; es decir, “confía”. En el caso del acreedor bancario, se apoya, entre otros, en la Central de Riesgos para conocer el historial crediticio de la persona que le ha solicitado el crédito.
- ✓ El deudor: es la persona a quien se le otorga el crédito y en quien se confía, por lo que se compromete, asegura y demuestra que tiene capacidad de pago.

### El deudor puede garantizar un crédito de la siguiente forma:

- ✓ Garantía fiduciaria.
- ✓ Garantía hipotecaria.
- ✓ Garantía prendaria.
- ✓ Combinación de las anteriores\*.

Crédito en cuenta corriente: Es una modalidad en la cual el deudor puede disponer del crédito en uno o varios desembolsos y con los pagos que realice puede volver a disponer del saldo, mientras no venza el crédito. Tal es el caso de la tarjeta de crédito.”

### c. Tasas de interés

Según Villalobos (2007) “interés es el pago por el uso del dinero ajeno, y la tasa de dinero es el porcentaje que se paga por el uso del dinero”

“La tasa de interés es la compensación que paga el prestatario de fondos al prestamista; desde el punto de vista prestatario, el costo por tomar fondos en préstamo” dice Gitman (2007)

En la ley de bancos (2010) el “ARTICULO 42. Tasas de interés, comisiones y recargos. Dice que: los bancos autorizados conforme esta Ley pactarán libremente con los usuarios las tasas de interés, comisiones y demás cargos que apliquen en sus operaciones y servicios. En ningún caso podrán cargarse comisiones o gastos por servicios que no correspondan a servicios efectivamente prestados o gastos habidos.

En todos los contratos de índole financiera que los bancos suscriban, deberán hacer constar, de forma expresa, la tasa efectiva anual equivalente, así como los cambios que se dieran a ésta”.

### 1.2.2. Préstamos

#### a. Préstamo

Gitman asegura que: (2007) “es el uso que se da al dinero prestado por un periodo de tiempo corto o largo, el tiempo proporciona el mecanismo a través del cual el préstamo se reembolsa”.

ABC de educación financiera (2010) se refiere al préstamo como “el dinero que obtiene una persona de otra o de una institución financiera, para devolverlo en un determinado tiempo y generalmente lleva asociado un pago adicional llamado interés”.

El Contrato de préstamo es aquel en el que la entidad financiera entrega al cliente una cantidad de dinero, obligándose este último, al cabo de un plazo establecido, a restituir dicha cantidad, más los intereses devengados.

En el préstamo, la entrega del dinero es simultánea a la firma del contrato; Como instrumento de financiación

En algunos casos crédito y préstamo se relacionan como a continuación.

- ✓ Como instrumento de financiación, el crédito personal y el empresarial de inversión se suele utilizar de forma inmediata para los fines que se solicitó, por lo que se opta por el préstamo.
- ✓ Cuando lo que se quiere financiar es circulante o para procesos largos de inversión, normalmente se solicitan créditos en cuenta corriente.
- ✓ Según la formalización, en ambos es práctica habitual la intervención por fedatario público, y la mayoría se formalizan en póliza, ya que la simplicidad del procedimiento de intervención y el coste lo recomienda.
- ✓ En algunos casos es obligatoria la escritura pública, como en el supuesto de que existan garantías hipotecarias, se trate de operaciones complejas o de elevado importe.
- ✓ En cuanto a la prelación en procesos de ejecución, la póliza que formaliza una operación de préstamo es un documento que acredita una deuda líquida y exigible por sí misma,
- ✓ En el caso de cuenta de crédito, la deuda no es líquida u exigible, sino que requiere un proceso para la fijación del saldo final para su liquidación.

Préstamo con colateral: son los préstamos que se otorgan con garantías

## b. Leasing

Alquileres a largo plazo con promesa de venta y pueden ser de:

- ✓ Equipo
- ✓ Vehículos
- ✓ Edificios y otros.

Para herramientas financieras de PYMES del MIDEFIN. “Es un contrato de arrendamiento (alquiler) de un bien “mueble o inmueble”, con opción de compra. Su principal uso es la

obtención de financiación a largo plazo; Una vez vencido el plazo de arrendamiento establecido, se puede elegir entre tres opciones:

- ✓ Adquirir el bien, pagando una última cuota de "Valor Residual" preestablecido.
- ✓ Renovar el contrato de arrendamiento.
- ✓ No ejercer la opción de compra, entregando el bien al arrendador.

Existen varios tipos de leasing:

- ✓ **Financiero:** La sociedad de leasing se compromete a entregar el bien, pero no a su mantenimiento o reparación, y el cliente queda obligado a pagar el importe del alquiler durante toda la vida del contrato sin poder rescindirlo unilateralmente. Al final del contrato, el cliente podrá o no ejercitar la opción de compra.
- ✓ **Operativo:** es el arrendamiento de un bien durante un período, que puede ser revocable por el arrendatario en cualquier momento, previo aviso. Su función principal es la de facilitar el uso del bien arrendado a base de proporcionar mantenimiento y de reponerlo a medida que surjan modelos tecnológicamente más avanzados.
- ✓ **Lease-back:** operación que consiste en que el bien a arrendar es propiedad del arrendatario, que se lo vende al arrendador, para que éste de nuevo se lo ceda en arrendamiento.

Ventajas de un contrato de Leasing:

- ✓ Las cuotas son tomadas como gasto deducible.
- ✓ A diferencia de alguna otra fuente de financiación, el leasing permite la financiación del 100% del bien.
- ✓ No es necesario hacer un desembolso inicial, con lo que la empresa no sufre una disminución del activo circulante.
- ✓ Mantiene la rentabilidad económica sobre activos fijos, dado que el leasing no aparece en el balance. Consecuentemente tampoco modifica el ratio de endeudamiento del arrendatario.
- ✓ Consiguen descuentos por pago al contado.

- ✓ Al final, mediante el pago de un valor residual prefijado en el contrato, se puede adquirir la propiedad del bien.
- ✓ Suele poder cerrarse una operación en menos tiempo que pidiendo un préstamo bancario.”

### c. Préstamo bancario

Préstamo bancario es un sistema de financiación que permite a una persona física o jurídica adquirir un determinado bien o servicio, financiando una parte de su coste a medio y largo plazo, otorgado por una institución financiera.

Un préstamo bancario consiste en pedir dinero a un banco para financiar algún proyecto personal o negocio, o para saldar deudas, dinero que luego deberá pagarse en cuotas mensuales con la correspondiente tasa de interés.

## 1.2.3. La economía financiera

### a. Activo financiero

Activos financieros son los activos a corto plazo que se espera se conviertan en efectivo en un período de un año o menos, según Meigs (2000) “los activos financieros se expresan en sus valores corrientes, es decir los factores efectivos que los representan”

Y para Brealey (2007) son los activos que dan derecho a obtener los beneficios que generan los activos reales que son los que se emplean para producir bienes y servicios”

### b. Mercado financiero

Gitman menciona: (2007) que el mercado financiero “son foros en los que proveedores y solicitantes de fondos realizan negocios directamente.”

Mercado de dinero es la relación creada entre proveedores y solicitantes de fondos a corto plazo.

Para el ABC de educación financiera (2010) “el mercado financiero es un término para referirse a cualquier mercado organizado en el que se negocian instrumentos financieros de todo tipo, tanto de deuda como de acciones”.

En el derecho español (2010) “El mercado financiero agrupa los efectos que producen todas las grandes incertidumbres macroeconómicas. El Mercado Financiero desde el punto de vista de su regulación en el Derecho comunitario, debe dividirse en tres grandes sectores que son el Mercado bancario, el Mercado de Valores y el Mercado de Seguros”.

CEIPA (2006) menciona que “Los mercado financiero informal, obtienen empréstitos de familiares y en muchos casos de usureros que imponen altas tasas de interés, con el agravante de que se accede a estas fuentes de financiación, tomando como criterio de decisión la poca exigencia de documentación y sin considerar el costo financiero y su capacidad de pago”.

### c. Liquidez

Gitman opina que: (2007) la “liquidez es la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que éstas llegan a su vencimiento”.

ABC de educación financiera (2010) se refiere a la “Liquidez como la capacidad de una persona o empresa para enfrentar sus deudas a corto plazo por poseer activos fácilmente convertibles en dinero, en efectivo, sin sufrir pérdidas significativas.”

Brealey (2007) dicen que “liquidez es la capacidad de convertir en dinero un activo rápidamente”.

#### d. Mercado financiero primario y secundario

Los mercados financieros primarios para Gitman (2007) “mercado financiero en el que los valores se emiten por primera vez; es el único mercado en el que el emisor participa directamente en la transacción.

Para Brealey (2007) los “mercados primarios es donde se venden los títulos nuevos que emite una empresa”.

Los mercados financieros secundarios dice: Gitman (2007) “mercados financieros en el que se negocian valores que ya están en circulación”

Para Brealey (2007) “los mercados secundarios son donde los inversores negocian los títulos ya invertidos”.

#### 1.2.4. Operaciones

##### a. Tipos de operaciones

Todas las actividades que se realizan en una empresa y estas pueden ser a contado a plazos. Acción donde existen intercambios de capitales financieros de distintos vencimientos.

##### b. Operaciones de contado

Todas aquellas que tienen un plazo menor de sesenta días. Estas operaciones permiten a una persona disponer la compra o venta de una cantidad determinada a un precio convenido.

### c. Operaciones a plazos

Todas aquellas operaciones que se llevan a cabo con un tiempo mayor de un año y por lo regular se pagan poco a poco. Son aquellas en que se acuerda que la fecha de liquidación sea posterior a la correspondiente a una operación a 360 días naturales.

### d. Rentas

El ABC de educación financiera (2010) afirma que “renta es el pago por alquiler de un bien mueble o inmueble para su uso o disfrute. También se llama así a la utilidad o beneficio que una persona percibe –durante un tiempo- como retribución del trabajo o rendimiento pagados por el uso de un capital o tierra.”

La Renta son las utilidades sobre el cual se paga impuesto.

En el Centro de Estudios Federales (2008) consideran que la “Renta anual o del Cupón (Coupon Yield): se trata de la tasa de interés fijada por el bono, para el pago de sus cupones de renta, en forma anualizada. Resulta de tomar el interés asignable al cupón, y compararlo con el valor nominal del bono”.

## 1.2.5. Controles financieros

Los controles financieros son las herramientas que se van a utilizar para alcanzar los objetivos financieros de toda empresa que son maximizar utilidades, obtener ganancias.

### a. Inventarios

Según Meigs (2000) “El inventario consta de todos los bienes propios y disponibles para la venta a los clientes, el inventario se convierte en efectivo dentro del ciclo operacional de la compañía”.

Para Romero (2007) “El inventario es el registro total de mercancías existentes al iniciar y terminar un período contable, valuado a precio de costo”

## b. Facturas

Según el código mercantil de Guatemala la factura es un comprobante de la compra-venta de mercaderías.

En el ABC de educación financiera (2010) “La factura es un documento que entrega el vendedor al comprador por la adquisición de bienes o servicios, en el que describe entre otros, la mercancía y el precio del producto que debe incluir el impuesto al valor agregado (I.V.A.). Al adquirir bienes o servicios, el comprador debe exigir la factura correspondiente, para no incurrir en infracciones a los deberes formales tributarios. Si el comprador denuncia ante la SAT a quienes estando obligados no emitió o entregó la factura queda exonerado de la sanción”.

## c. Balance de saldos

Romero, (2007) opina que: “Muestra los activos, los pasivos y el capital contable a una fecha determinada. Estado financiero que permite conocer los recursos económicos con que cuenta una entidad para realizar sus fines, y las fuentes de los mismos.”

Para Meigs (2000) en “el balance de saldos aparecen los montos de los activos, pasivos, y el patrimonio del propietario al final del periodo contable. Los saldos de las cuentas de activo y del pasivo se toman directamente del balance de prueba ajustado”

#### d. Estado de resultados

Para Romero, (2007) estado de resultados “El estado financiero que permite juzgar los resultados de operación de la empresa en un período a través de la utilidad o pérdida neta del ejercicio. Muestra los ingresos, devoluciones, costos, gastos y la utilidad o pérdida resultante en el periodo”

Meigs (2000) afirma: “El estado de resultados es una recopilación separada de las transacciones de ingresos y gastos de la compañía durante el año. Una vez que se adquieren los activos de la compañía y se inicia el negocio, los ingresos y los gastos son fuentes importantes de los flujos de efectivo para la empresa.”

#### e. Presupuesto

El ABC de educación financiera (2010) dice que “presupuesto es el registro puntual de los ingresos y la planeación de los gastos en un período de tiempo. Presupuestar, es el primer paso para ahorrar o formar un patrimonio. El presupuesto sirve también como herramienta para conocer;

- ✓ En que acostumbramos a gastar más
- ✓ Si estamos gastando más de la cuenta
- ✓ En que conceptos podemos economizar para ahorrar, y
- ✓ Si acostumbramos gastar por impulso”.

En el manual de apoyo del INTECAP (1993) “Presupuesto es calcular en forma anticipada a cuánto ascenderán los ingresos y los gastos de una empresa durante un período. Toda empresa necesita conocer su futuro inmediato y poder anticipar lo que habrá de ocurrir en los próximos meses.

### 1.2.6. Economía informal

Para la OIT el concepto de informalidad establecido por primera vez es el siguiente y como una primera definición de lo que se consideraba el sector informal: “comprende aquellas actividades independientes en pequeña escala, desarrolladas con o sin trabajadores remunerados, que se caracterizan por funcionar con un bajo nivel de organización y tecnología y cuyo objetivo fundamental es crear empleos y generar ingresos para sus participantes; estas actividades se consideran como encubiertas en la medida en que carecen de la aprobación formal de las autoridades y escapan al mecanismo administrativo encargado de velar por el cumplimiento de las leyes sobre salarios mínimos e impuestos, así como otros instrumentos similares relativos a cuestiones fiscales y condiciones de trabajo”

Según Gutiérrez (2007) “A lo largo de los años, al tiempo que se generalizaba el uso de la expresión sector informal, se hicieron intentos de describir su composición, de medir la cantidad de unidades económicas y de personas que se mueven en la informalidad, de contabilizar su peso en el producto Nacional y, por supuesto, de explicar las causas de la informalidad, se trata de “las actividades económicas realizadas al margen de las estructuras económicas institucionalizadas”,

La evidencia de que una gran parte de la población que trabaja en los países en desarrollo lo hace fuera de los marcos establecidos por las normas laborales y fiscales, así como la estimación de que una parte de los servicios y bienes producidos en países desarrollados se hace de forma sumergida, lo cual ha situado a la economía informal en centro de atención de las políticas económicas laborales. A pesar de que la informalidad es una preocupación universal, las denominaciones utilizadas, los conceptos manejados, la percepción del fenómeno, sus consecuencias y las soluciones propuestas para remediar los problemas que conlleva, no son iguales en todas las partes del mundo. Es más, se percibe una gran diferencia entre la concepción y el tratamiento de la informalidad en los países en desarrollo y la existente en los países más desarrollados.

La economía informal se puede abordar desde muchos puntos de vista, pero cuando se trata de informalidad y trabajo, en el contexto de la organización internacional del trabajo, el tratamiento de la informalidad se hace con la finalidad de promover oportunidades de trabajo decente para todos.

La expresión “sector no estructurado” se utilizó para describir las actividades de los trabajadores pobres que no eran reconocidas, registradas, protegidas o reguladas por las autoridades públicas. En Guatemala se considera que la economía informal es sólo un síntoma de las carencias y limitaciones del sistema jurídico, de la capacidad de la población económicamente activa de integrarse al sistema económico formal, por lo que se considera que el problema de la economía informal no radica en la falta de aplicación de las leyes, sino en la complejidad de las mismas leyes vigentes. Mientras más difícil es para una persona cumplir con el sistema jurídico, más estará tentada a quedarse al margen de la ley.

Para muchos guatemaltecos, tomar ese riesgo, es más atractivo que formalizar sus actividades comerciales. Los dos problemas que existen en el sistema jurídico:

- 1) La falta de accesibilidad a los órganos administrativos,
- 2) La complejidad de la legislación, la dificultad de interpretarla y aplicarla sin la ayuda de servicios caros y, para la mayoría de la población, inaccesibles.

La economía informal existe en Guatemala desde hace mucho tiempo atrás, aunque en los últimos tiempos esta se ha incrementado por varias razones como: capacitaciones no adecuadas para el desempeño de algunos trabajos, poca remuneración (salario mínimo muy bajo) competencia laboral alta”.

Gutiérrez (2007) menciona que de acuerdo a los estudios de la USAC (1998) “el sector informal en Guatemala lo conforman hombres y mujeres, en igual proporción, en edades muy diversas que van desde los 16 años hasta los 62 años, con bajo nivel educativo, en su mayoría son indígenas que han migrado a las ciudades y centros urbanos para implementar actividades productivas, generalmente asociadas con el comercio menor y servicios, aunque en sus comunidades también desarrollan actividades de producción agrícola o artesanal.

El informe económico y comercial elaborado por la oficina económica y de comercio de España en Guatemala (2011) escribe en relación a la escolaridad del guatemalteco: “revelados por la encuesta es el del bajo nivel educativo de la mano de obra. Los resultados de la Encuesta Nacional de Empleo e Ingresos revelan que los trabajadores guatemaltecos tienen un promedio de escolaridad de apenas 5,59 años; es decir, que la gran mayoría no ha completado la educación primaria. La baja calificación de la mano de obra local es una de las limitaciones para atraer inversiones de calidad y obtener un mayor crecimiento económico”.

La informalidad prolifera en viviendas (58%) y en vía pública (42%), generalmente en condiciones precarias, mínimos espacios y limitados servicios. El efecto de reducción de costos fijos (alquileres, impuestos, regalías, entre otros.) les permite ofrecer precios más bajos que los de empresarios formales, pero sin ningún tipo de garantía o respaldo y sin posibilidades de crecimiento real. Se estima que los trabajadores del sector informal trabajan aproximadamente 10 horas diarias.

En cuanto a la calidad de trabajo, los empleos que genera el sector informal frecuentemente se desarrollan en condiciones inseguras y son muy inestables. Los derechos de los trabajadores son mínimos, especialmente en lo que respecta al cumplimiento de las normas de seguridad, jornadas de trabajo y el pago de salarios, que generalmente es inferior al salarios mínimo.

Las actividades fuera de la economía formal disminuyen los ingresos del gobierno y se reduce la prestación de bienes y servicios públicos necesarios para las empresas, tales como sistemas judiciales, oficinas administrativas, carreteras y servicios sociales de salud, educación y otros para la población. Como resultado, se reduce la calidad de los servicios y las oportunidades de empleo, adicionalmente se reducen los niveles de productividad de los empresarios, baja la moral tributaria, lo cual obliga a incrementar el monto y la exigencia de recaudación de los impuestos. El riesgo de hacer negocios en la economía informal y la dificultad de obtener fondos de los mercados de capital, guían a la economía informal a enfocarse en el corto plazo, a desaprovechar

las economías de escala y las inversiones. Como consecuencia la economía informal tiende a descapitalizar sus valores o a operar más en trabajo intensivo.

#### Las ventajas de la informalidad

- ✓ Permite que un negocio pequeño pueda trabajar casi de inmediato.
- ✓ Los negocios informales requieren de poco capital y operan con bajos costos.
- ✓ Provee productos a precios bajos.
- ✓ La inversión en tiempo, dinero en licencias (permisos), rentas, empleados administrativos, cumplir leyes tributarias, mantener servicios básicos, cumplir con regulaciones laborales es nula.
- ✓ Producen bienes y servicios a bajo costo relativo.
- ✓ Se puede cambiar la actividad económica con facilidad.

#### Las desventajas del comercio informal

- ✓ El desarrollo económico del comercio es local
- ✓ No tiene acceso al crédito en el mercado financiero formal y en el mercado de las organizaciones no gubernamentales (ONG) es más caro, ateniendo al alto riesgo por ausencia de garantías reales y costos de capacitación y asistencia técnica vinculados. Las ONG no tienen economía a escala como los bancos.
- ✓ No contribuyen y ni tienen acceso a los servicios del Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS), del Instituto de Recreación de los trabajadores de la empresa privada (IRTRA) o del Instituto Técnico de Capacitación y productividad (INTECAP).
- ✓ Se genera empleo sin protección, poco remunerado, volátil y en malas condiciones generales y sin ningún tipo de prestaciones.
- ✓ Los productos y servicios en la informalidad no ofrecen garantías y son de poca calidad.
- ✓ Limitada oportunidades de mejorar su tecnología
- ✓ Baja capacidad de consumo que no estimula el crecimiento económico y el desarrollo nacional.
- ✓ Genera competencia desleal, en detrimento de las actividades económicas que cumplen con el pago de impuestos, afiliación a sistemas de seguridad social, registros sanitarios y normas de

salud, medio ambiente y otros, poniendo en peligro las fuentes de empleo generadas por los formales y alimentando el ciclo de la informalidad.

- ✓ Se reduce el nivel de productividad y competitividad.

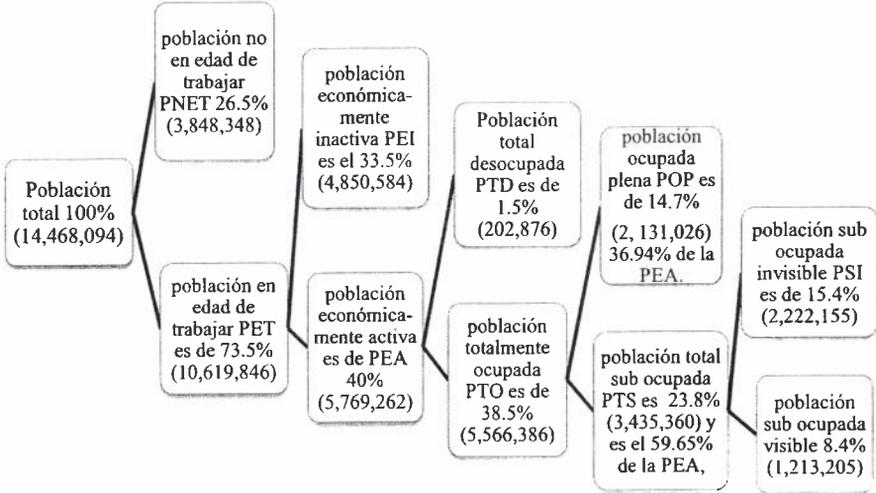
Para Global Fairness (2008) existen aspectos claves, previstos por la OIT y “se establecía que el sector informal podía caracterizarse por:

- ✓ Existencia de pérdida de ingresos en la contribución de la seguridad social
- ✓ El abuso de las prestaciones sociales
- ✓ La competencia desleal
- ✓ El fomento a las migraciones ilegales
- ✓ La explotación a trabajadores
- ✓ La erosión de la legalidad
- ✓ El problema de la fiabilidad de las estadísticas sobre ingreso nacional y
- ✓ La distorsión para las políticas macro y las comparaciones internacionales”.

Según la encuesta nacional de empleo e ingresos que realizó el INE (2010) “Dentro del contexto de esa serie histórica surge la encuesta de empleo ENEI-2010, en la que se presta especial atención en la caracterización del subempleo, considerando que las deficiencias del mercado laboral son explicables en función de las tasas de desempleo; que se presentan reducidas en sociedades en vía de desarrollo, y de crecientes tasas de subempleo; que constituyen la caracterización de mercados informales de trabajo”.

Algunas características de la población guatemalteca, datos del INE (2010) “la población total es de más o menos catorce millones de personas, de los cuales la población pobre es el 51% y la población en extrema pobreza es de 15%; a continuación la distribución de la población:

Esquema de la distribución de la población guatemalteca



La población con edad de trabajar en Guatemala, es de un setenta y tres por ciento, datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadística, en el esquema se observan las diferentes divisiones que la población económicamente activa, P.E.A. tiene en relación a la ocupación laboral, se verifica que más del cincuenta por ciento de la población económicamente activa es sub ocupada laboralmente.

La cantidad de población sub ocupada da origen a la economía informal, ésta población económicamente activa necesita cubrir sus necesidades básicas de vida, y con una escasa o nula preparación escolar, técnica y ocupacional, busca la manera de salir adelante y encuentra como opción más viable o fácil el comercio informal.

### 1.3. Planteamiento del problema

La economía informal nace por la necesidad de sobrevivencia y la falta de empleos, esto se asocia con frecuencia a los países en desarrollo y/o a economías emergentes, como es el caso de una gran mayoría los habitantes en Guatemala; gran parte de ellos viven en la línea de pobreza. El desempleo y subempleo es superior al 50% de la Población Económicamente Activa -PEA-. La necesidad de los comerciantes informales de “El Amate” de tener ingresos para sobrevivir y la ausencia de oportunidades de trabajo, dan origen al desarrollo de la economía informal que en muchas ocasiones están fuera de la ley ya sea por lo confuso de ésta o bien por lo caro que es estar en ley, causando la carencia de:

- Capitalización adecuada para el buen funcionamiento del negocio
- Acceso a crédito en el mercado financiero formal es limitado o nulo
- De declaración de los empleos o de los asalariados en el Ministerio de trabajo y en el seguro social
- La mano de obra se caracteriza por una baja productividad
- El incremento del desarrollo económico es local, los ingresos son bajos y en algunos casos la capacidad de reinversión es escasa
- El mercado de las organizaciones no gubernamentales (ONG)
- Garantías reales y costos de capacitación
- Ausencia de controles

En el caso de los comerciantes informales de “El Amate” se puede observar que realizan sus operaciones de manera empírica.

Esta situación da origen a que se les dificulte el acceso a las formas de financiamiento formal y en algunos casos el control de su inversión no está documentado para llevar controles.

El no contar con herramientas financieras dificulta que cuenten con un adecuado control; de tal manera que el estudio del problema que se busca resolver en la investigación es sobre las herramientas financieras del comercio informal localizado en la Galería Comercial “El Amate”.

Derivado de lo anterior se plantea la siguiente interrogante ¿Cuáles son las herramientas financieras necesarias en el comercio informal, de Galería Comercial “El Amate”, para lograr un mejor control?

#### **1.4. Objetivos**

##### **a. General**

- ✓ Determinar herramientas financieras que los comerciantes informales puedan incorporar y poner en práctica, para lograr un mejor control.

##### **b. Específicos**

- ✓ Establecer la existencia de herramientas financieras por los comerciantes informales de la “Galería Comercial “El Amate”. Para poder implementarlas.
- ✓ Identificar las herramientas financieras que aplican los comerciantes informales de la “Galería Comercial “El Amate”. Para la utilización adecuada.
- ✓ Establecer la utilidad de las herramientas financieras para los comerciantes informales de la “Galería Comercial “El Amate”.
- ✓ Proponer un manual de herramientas financieras para un negocio de comercio informal de la “Galería Comercial “El Amate”.

#### **1.5. Alcances y límites**

##### **a. Geográfico el área “El Amate”**

La propuesta denominada “Galería Comercial El Amate”, estará ubicada entre la 18 y 19 calle de la zona 1, a la altura de la 4 avenida y es un complejo comercial con una capacidad de 650 puestos o plazas, además el lugar de su ubicación es ya reconocida como un área puramente comercial, lo que garantiza el flujo de personas.

##### **b. Tiempo**

Tiempo de la investigación del 28 de agosto de 2010 al 12 de mayo 2011.

## Capítulo 2

### Metodología de la investigación

#### Metodología descriptiva

La investigación realizada en “Galería Comercial El Ámate” 18 calle entre 4ª y 5ª avenidas zona 1, se considera de tipo descriptiva, documental y de campo, porque durante el proceso de investigación, se investigó en libros, páginas de internet, revista y periódicos, además de realizar visitas a “El Amate” por las entrevistas que posteriormente servirá para los datos estadísticos.

#### 2.1. Sujetos de investigación

Inquilinos de “Galería Comercial El Amate”.

##### a. Población

La población sujeta de estudio está representada por seiscientos cincuenta inquilinos de “Galería Comercial El Amate”, quienes tienen como actividad principal el comercio informal, de los cuales se toma una muestra de 100 inquilinos; esto es en base a la fórmula para determinar la muestra, conociendo el tamaño de la población o sea población finita (Triola, 2004)

Elementos de la fórmula de la muestra finita

Elementos de la fórmula

Error estándar -  $e^2 = 8\% = 0.08^2 = 0.0064$

Nivel de confianza -  $z^2 = 92\% = 1.75^2 = 3.06$

Universo -  $N = 650$  inquilinos

Muestra -  $n =$

Éxito -  $p = 0.5$

No éxito -  $q = 0.5$

➤ Formula

$$n = \frac{(z)^2 * (p) * (q) * (N)}{(N-1) * (e)^2 + (z)^2 * (p) * (q)} = \frac{n = (3.06) * (0.25) * (650)}{(649) * (0.0064) + (3.06) * (0.25)} = \frac{497.25}{4.925} = 100$$

La muestra de la población es 100 inquilinos.

## 2.2. Instrumentos

El instrumento aplicado se seleccionó con el fin de recolectar la mayor cantidad de información de utilidad para la investigación, este es una entrevista realizada a la muestra de los comerciantes informales de la “Galería Comercial El Amate”.

El proceso de recolección de datos tiene como fin obtener la información necesaria sobre las herramientas financieras necesarias en la economía informal.

### a. Entrevista

La entrevista fue elaborada con preguntas, a las que los inquilinos de “El Amate” dieron respuestas, esto permitió observar algunas conductas y tener la información sobre las herramientas financieras conocidas y utilizadas por ellos.

## 2.3. Procedimiento

- ✓ Determina unidad de análisis (“Galería Comercial El Amate”)
- ✓ Diagnóstico (FODA)
- ✓ Identificación del problema
- ✓ Elaborar el trabajo de investigación
- ✓ Revisión por parte del profesor de metodología
- ✓ Efectuar la corrección
- ✓ Efectuar el trabajo de campo
- ✓ Realizar el trabajo de gabinete
- ✓ Entregar el trabajo al tutor
- ✓ Efectuar correcciones
- ✓ Entrega final del trabajo de investigación.



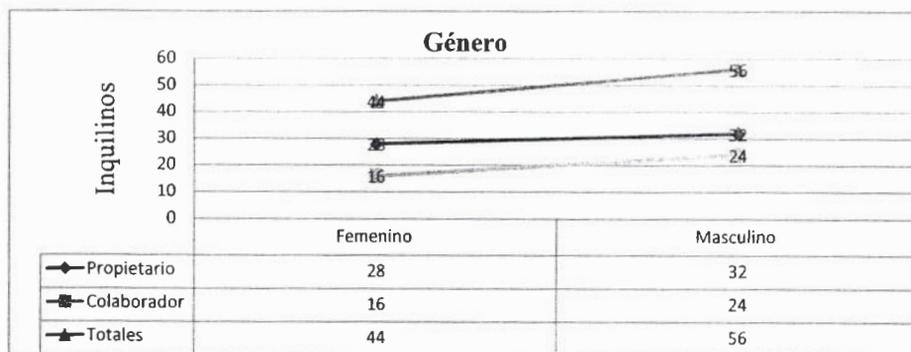
### Capítulo 3 Presentación de resultados

#### Características generales del comerciante informal de “Galería Comercial “El Amate”

Las características generales de la muestra de la población de comerciantes informales de la Galería Comercial “El Amate” es la siguiente: ésta compuesta por una población económicamente activa en su gran mayoría, se forma por hombres y mujeres comprendidos de los 15 a los 74 años de edad, con una preparación elemental en más del cincuenta por ciento.

Gráfica 1

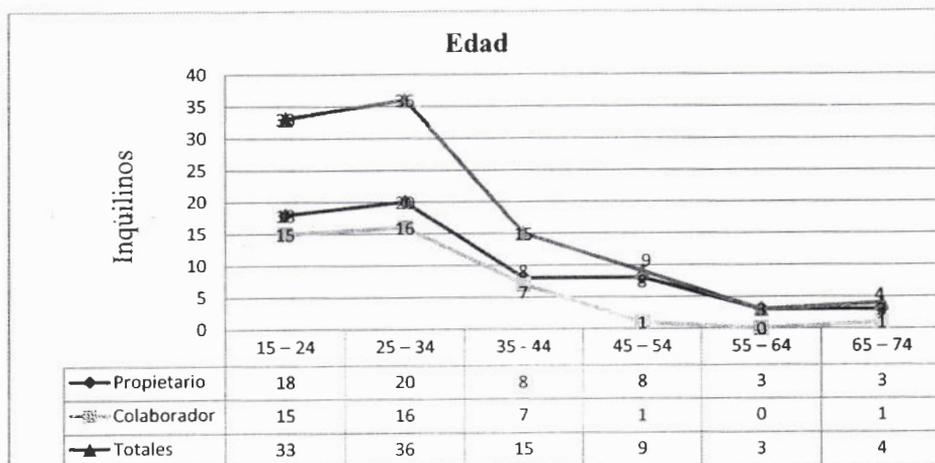
#### Características género de los comerciantes informales de Galería Comercial “El Amate”, año 2011 100 comerciantes informales



Fuente: elaboración propia, julio 2011.

El detalle de la muestra de la población, demuestra que población masculina es la dominante en el área laboral, los hombres con un 56%, de los cuales el 32% son los propietarios del comercio y un 24% trabajan de dependientes en el comercio, las mujeres son el 44%, siendo propietarias de comercio el 28% y dependientes o encargadas el 16%.

**Gráfica 2**  
**Características edad de los comerciantes informales de**  
**Galería Comercial “El Amate”, año 2011**  
**100 comerciantes informales**



Fuente: elaboración propia, julio 2011.

La edad de la población es factor importante en el desarrollo económico del país, en este caso se pone de manifiesto que la población de la muestra está comprendida en los rangos de las edades económicamente activas, de tal forma que el 36% de la muestra está en un rango de edad de los 25 a 34 años, luego el 33% está comprendido entre los 15 a 24 años, determinando que el 69% de la muestra de la población es menor de 35 años y de estos el 38% de toda la muestra son propietarios del negocio y el 31% son dependientes o encargados del negocio.

Las personas en el rango de los 35 a los 44 años son el 15% y el 8% es de los propietarios y el 7% de los colaboradores.

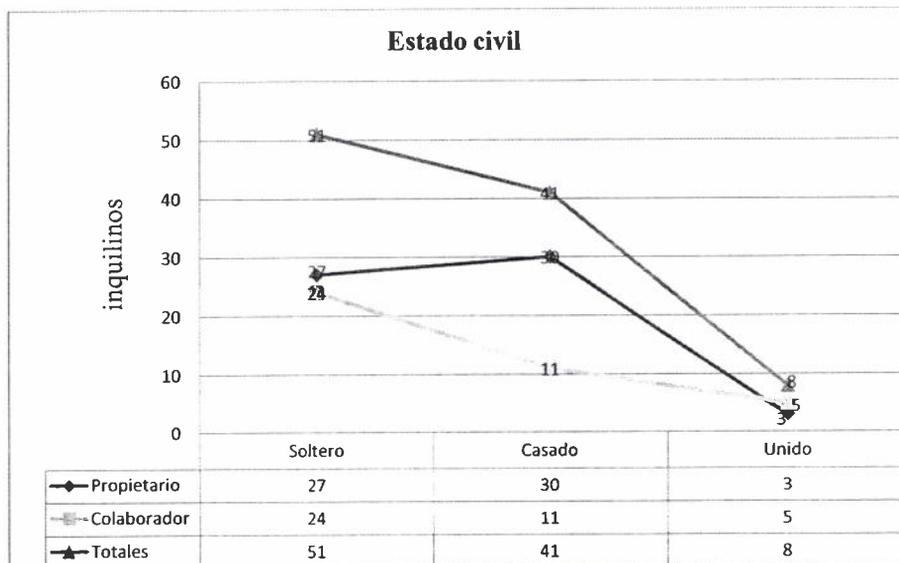
El rango de 45 a 54 años es el 9% y 8% en relación a la muestra es de propietarios y solo el 1% es de colaboradores.

De 55 a 64 años es el 3% de la muestra y en su totalidad son propietarios del comercio.

Por último de 65 a 74 años es el 4% y de estos el 3% es propietario y solo el 1% es empleado.

### Gráfica 3

#### Características estado civil de los comerciantes informales de Galería Comercial “El Amate”, año 2011 100 comerciantes informales



Fuente: elaboración propia, julio 2011.

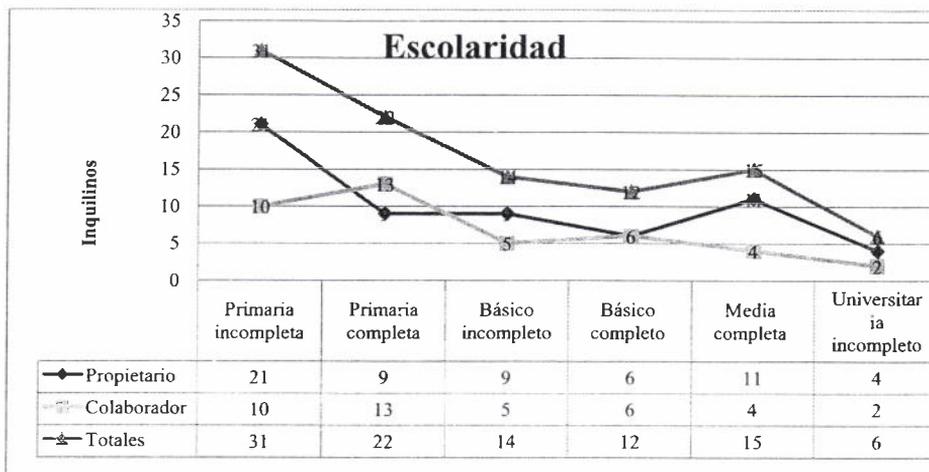
La muestra señala que por diversas causas el estado civil dominante en la población es la soltería, aunque se tengan responsabilidades muchas de las personas no tienen un compromiso con pareja formal, poco más de la mitad están en este rubro, el 51% de la población es soltera y algunas tienen hijos, el 41% son casados y el 8% están unidos.

En relación a la muestra los propietarios de los comercios son solteros el 27%; casados el 30%, éste porcentaje es el más alto y unidos el 3%.

Los colaboradores son solteros el 24%, casados el 11% y unidos el 5%.

**Gráfica 4**

**Características escolaridad de los comerciantes informales de Galería  
Comercial “El Amate”, año 2011  
100 comerciantes informales**



Fuente: elaboración propia, julio 2011.

En cuanto a la escolaridad de la muestra se observa que el 31% inició la primaria, sin concluirla, y hay quienes ni terminaron primero primaria, con relación, de los que iniciaron la primaria el 67.74% son los dueños del comercio; el 22% completaron la primaria, en relación a estos el 40.90% son dueños del comercio; el 14% iniciaron los básicos, de ellos son dueños del comercio el 64.29%; completaron los básicos el 12%, siendo dueños el 50%, se graduaron de media o diversificado el 15% y son dueños del comercio el 73.34%, y en su gran mayoría son peritos contadores, en administración o en mercadotecnia y publicidad; el nivel universitario tiene el 6%, de los cuales el 66.67% son los dueños del comercio.

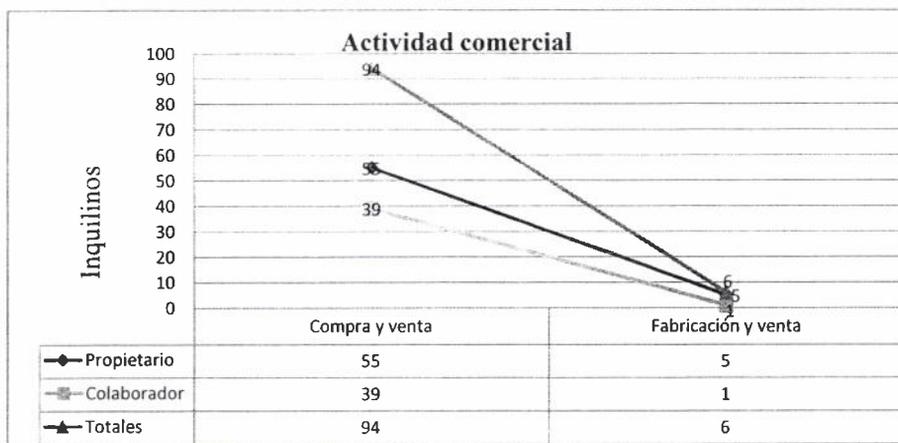
Los colaboradores iniciaron la primaria en 32.26%; en un 59.10% termino la primaria, iniciaron los básicos el 35.71%; terminaron los básicos 50%; son graduados el 26.67%; asiste a la universidad el 33.33%.

## Características generales de los comercios informales de “Galería Comercial “El Amate”

Las características de estudio de los comercios en “Galería Comercial “El Amate”” son: la actividad comercial que básicamente es la compra y venta de los artículos, en algunos casos la elaboración y venta; el tiempo en años que tiene de existencia el negocio y por último el tipo de negocio en relación a la línea y gama de productos.

**Gráfica 5**

**Actividad comercial del negocio, de los comercios informales de Galería Comercial “El Amate”, año 2011**  
**100 comerciantes informales**

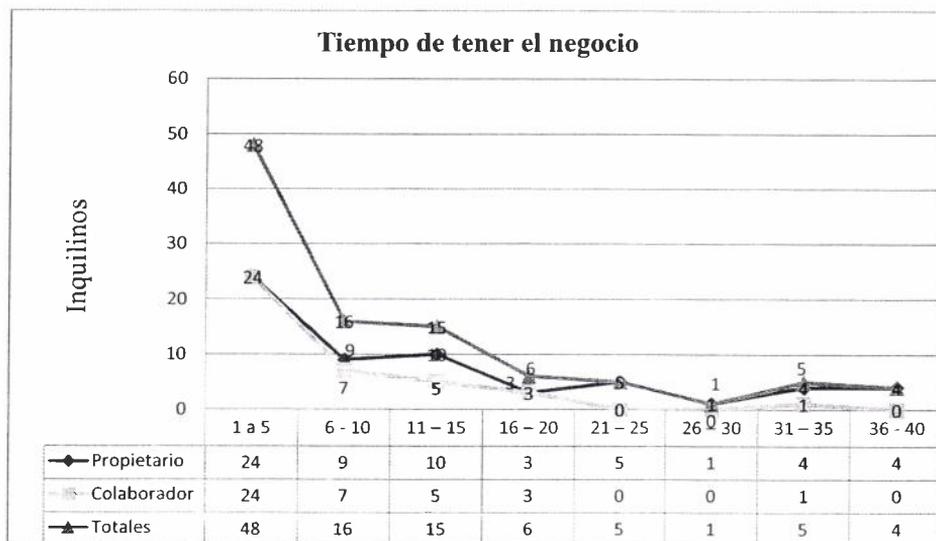


Fuente: elaboración propia, julio 2011.

La actividad económica de compra y venta es la más común en esta galería comercial, tiene el 94%, son propietarios el 58.51%, y colaboradores el 41.49%; quedando en segundo término la fabricación y venta con el 6%, y son propietarios el 83%.

## Gráfica 6

### Tiempo del negocio, de los comercios informales de Galería Comercial “El Amate”, año 2011 100 comerciantes informales

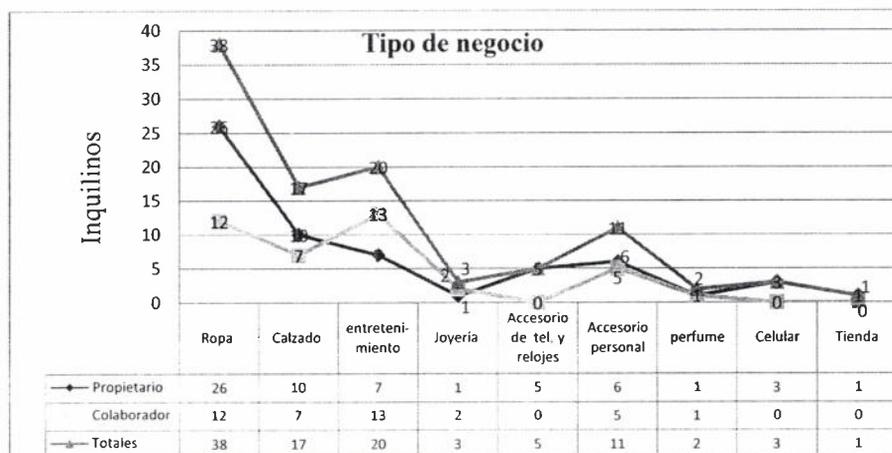


Fuente: elaboración propia, julio 2011.

En relación al tiempo de tener el negocio observe que la mayoría de los negocios son nuevos, la gráfica muestra el mayor porcentaje del 48% corresponde al rango de 1 a 5 años, el 50% de estos es propietario del comercio. Seguido de los negocios con 6 a 10 años el 16%, y son propietarios el 56.25%. Los de 11 a 15 años en un tercer lugar con el 15%, de los cuales propietarios del comercio el 66.67%. En el rango de 16 a 20 años el 6% de estos 50% son propietarios y 50% colaboradores. Los negocios con más tiempo de existencia como los de 21 a 25 años, únicamente tiene el 5% y de estos el 100% son propietarios, de 26 a 30 años el 1% y el 100% es propietario y como se observa en estos rangos la atención de los propietarios es la mayor. De 31 a 35 años 5% de la muestra y el 80% son propietarios y solo el 4% permanece desde hace más de 36 años y el 100% es propietario.

## Gráfica 7

### Línea de negocio de los comerciantes informales de Galería Comercial “El Amate”, año 2011 100 comerciantes informales



Fuente: elaboración propia, julio 2011.

El producto dominante es la ropa de todo tipo, para dama, caballero, niños, niñas y bebés, de vestir, interior y deportiva es el rubro más alto con el 38% y atienden el 68.42% de los propietarios.

El segundo lugar es para el entretenimiento está formado por ventas de discos de música, películas, juegos electrónicos, programas y juegos para computadora este segmento tiene el 20% de los negocios de la muestra y sólo el 35% son atendidos por el propietario.

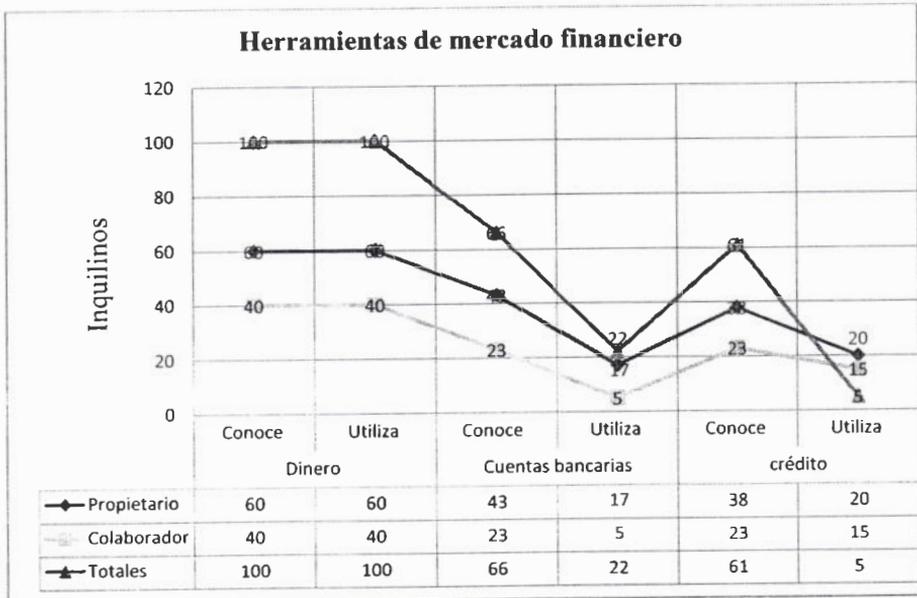
Calzado está en un tercer lugar con 17%, se encuentra calzado deportivo, de vestir, sandalias y botas vaqueras, igual para todas las edades, los propietarios los atienden en el 58.82%.

La joyería tiene el 3% y es atendida por el propietario el 33.33%. Desde 1975.

Los teléfonos celulares, variedad de accesorios y servicios de celulares, relojes, el 5%. Accesorios para el cabello, las uñas, cosméticos, es el 11%; la perfumerías el 2%. El 3% de venta de aparatos y servicios de telefonía móvil el 100% propietario. La tienda de golosinas 1%.

### Gráfica 8

## Los mercados financieros de los comerciantes informales de Galería Comercial “El Amate”, año 2011 100 comerciantes informales



Fuente: elaboración propia, julio 2011.

La gráfica demuestra que de las herramientas del mercado financiero la más conocida y utilizada en el 100% es el dinero, siendo la más práctica aunque tenerlo en grandes cantidades pueda ocasionar problemas de seguridad.

Las cuentas bancarias son conocidas en un 66% y utilizadas por el 22% de la muestra de la población; en relación al uso de las cuentas bancarias los propietarios de los comercios las conoce el 43% y son utilizadas por 77.27%.

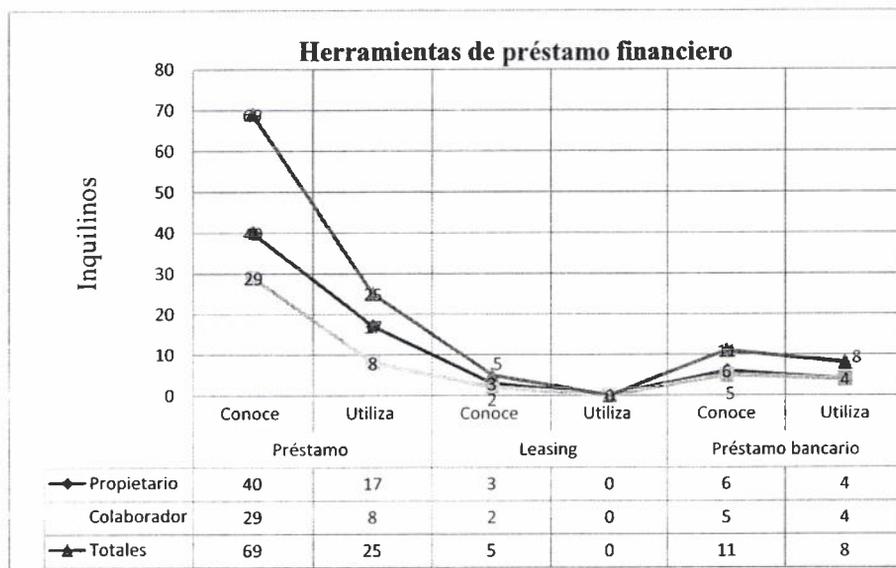
El crédito es conocido por el 61% y es utilizado por el 20% en relación a la muestra y los créditos son conocidos por 38% de los propietarios y utilizados por el 75%.

## Gráfica 9

### Préstamos de los comerciantes informales de Galería Comercial

“El Amate”, año 2011

100 comerciantes informales



Fuente: elaboración propia, julio 2011.

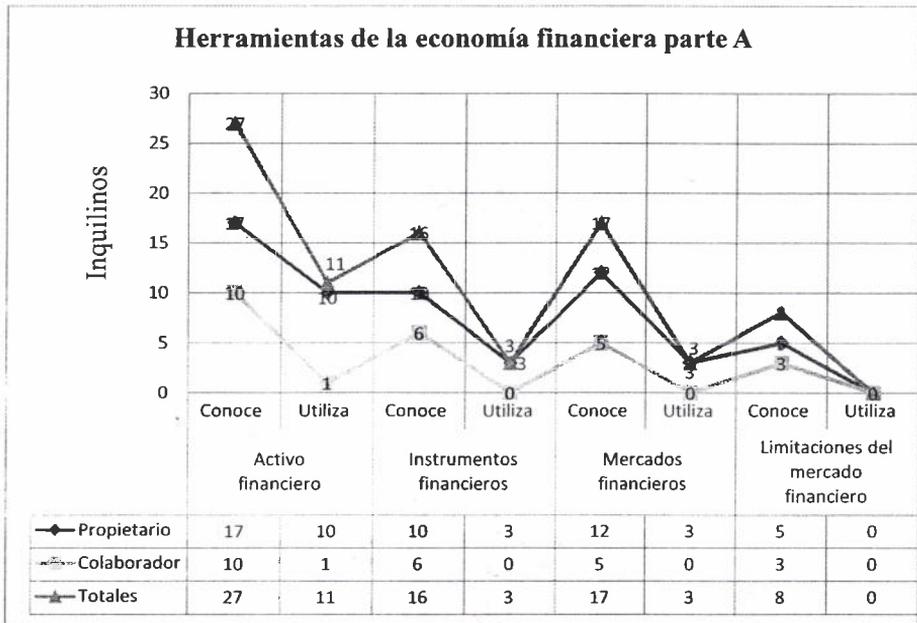
Los préstamos financieros son formas de financiar el negocio, se observa en la gráfica el comportamiento de los comerciantes de la economía informal, y según la muestra de la población de las herramientas de préstamos financieros la conocida en un 69% es el préstamo y es utilizado en un 25%, de los cuales los propietarios de los comercios la conocen en el 40% y es utilizado por el 68%, es evidente que todas las operaciones o en su mayoría prescinden del préstamo.

El leasing únicamente es conocido por el 5% y ninguno lo utiliza.

El préstamo bancario es conocido por el 11% y utilizado por el 8% del total de la muestra de la población.

## Gráfica 10

### Economía de los comerciantes informales de Galería Comercial "El Amate", año 2011 100 comerciantes informales

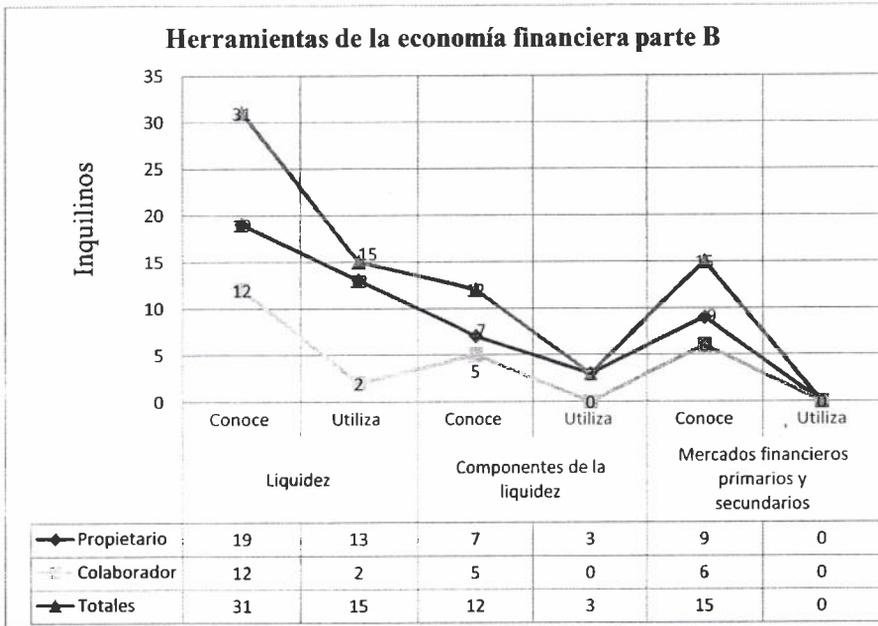


Fuente: elaboración propia, julio 2011.

Las herramientas de la economía financiera demuestran las relaciones de oferta y demanda de mercancías dinero y/o documentos que se negocian en ellos; se observa en la gráfica que son conocidas la de los activos financieros en 27% y utilizada en 11%; los instrumentos financieros son conocidos en 16% y utilizados en 3%; en relación a los mercados financieros son conocidos en 17% y utilizados en 3%; las limitaciones de los mercados financiero son conocidas por el 8%.

Gráfica 11

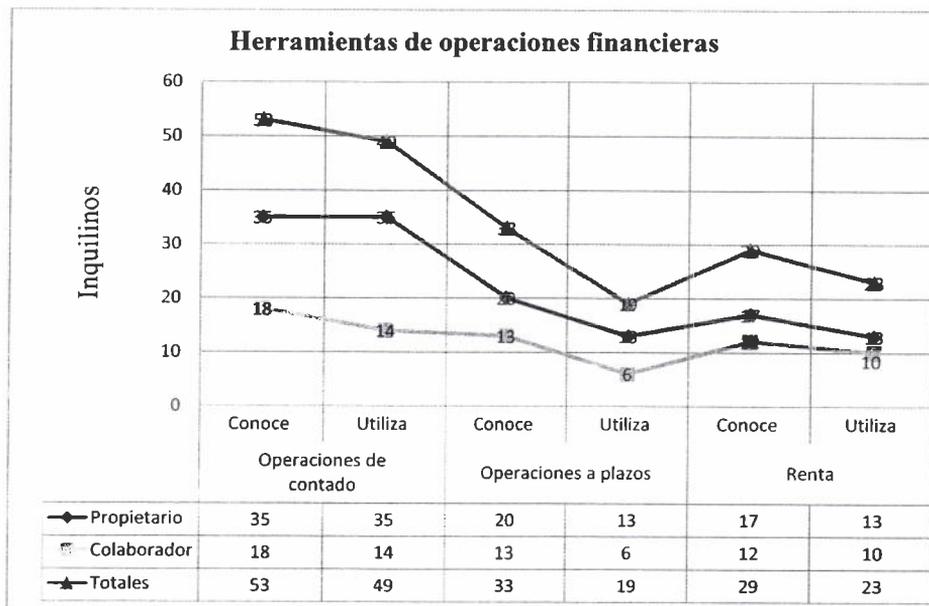
**Economía de los comerciantes informales de Galería Comercial  
“El Amate”, año 2011  
100 comerciantes informales**



Fuente: elaboración propia, julio 2011.

La segunda gráfica de la economía financiera, se enfoca en la **liquidez**, sus componentes y los mercados financieros, obsérvese que la liquidez es conocida por el 31% y utilizada por el 15%, esto es interpretado como dinero en efectivo y pagar al momento; conocen los componentes de la liquidez el 12%; y los mercados financieros primarios y secundarios son conocidos por el 15% y ninguno los utiliza.

**Gráfica 12**  
**Operaciones de los comerciantes informales de Galería Comercial**  
**“El Amate”, año 2011**  
**100 comerciantes informales**

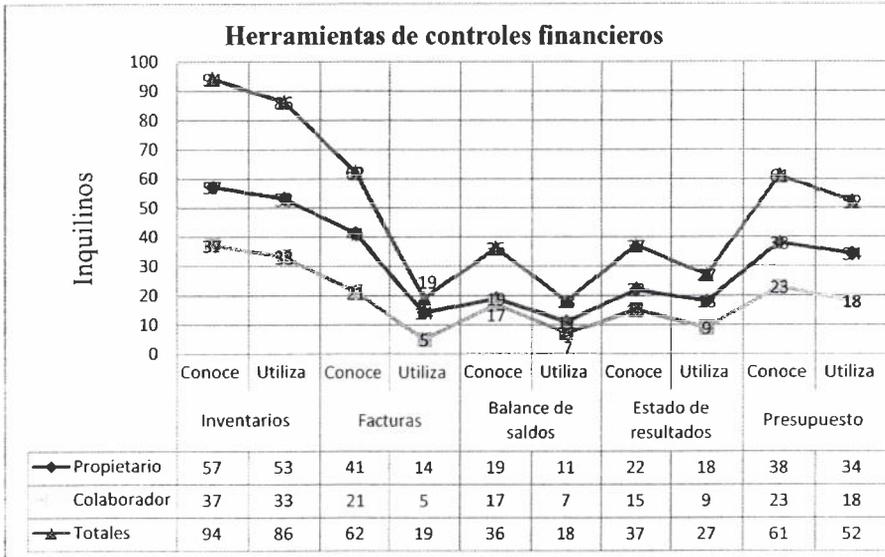


Fuente: elaboración propia, julio 2011.

Operaciones financieras son llamadas las actividades realizadas por los comercios, los servicios y las empresas, estos por lo regular se refiere a la manera de realizar las actividades relacionadas con los pagos, pueden ser al contado, a plazos y la renta por el uso de un bien, la muestra los conoce en general como pagos, las respuestas en relación a las operaciones de contado, son: conocidas por el 53% y utilizadas por el 49%; las operaciones a plazos son: conocidas por 33% y utilizadas por el 19%; la renta la conocen el 29% y la utiliza el 23%.

### Gráfica 13

## Controles de los comerciantes informales de Galería Comercial “El Amate”, año 2011 100 comerciantes informales



Fuente: elaboración propia, julio 2011.

En todas las actividades comerciales, una herramienta importante es el inventario, de una u otra formas es utilizado para ver la cantidad de mercadería con la que se cuenta para la venta, el tipo, los diseños, colores, tallas, etc.; de tal manera que el inventario es conocido por el 94% de la muestra de la población y es utilizado por el 86%. El presupuesto determina la cantidad de dinero necesario para cubrir los gastos e invertir de nuevo en mercadería; el presupuesto es conocido por el 61% y utilizado por el 52%. Las facturas son documentos necesarios para los registros y comprobar las ventas y las compras estas son conocidas por el 62% y utilizadas únicamente por el 19%. El balance de saldos es conocido por el 36% y utilizado por el 18%, el estado de resultados lo conocen el 37% y lo utilizan el 27%.

## Capítulo 4

### Análisis de los resultados

Los datos demográficos de la población de la muestra, cumplen con las características del comercio informal, entre ellos está el género, todas las personas que trabajan en el comercio informal igual hay hombres y mujeres, con una leve dominación del género masculino, de tal manera que la diferencia entre los hombres y las mujeres que se desempeñan como propietarios del comercio informal; según los datos de la encuesta nacional de empleo e ingresos el género dominante en la población es el masculino, además de ser el mayor porcentaje de la fuerza laboral.

Se hace referencia a las edades de la población de la muestra, de igual manera refleja la relación poblacional guatemalteca el 84% es menor de los 45 años de edad y de estos son propietarios del comercio en un 54.76%.

La pirámide poblacional muestra que la población guatemalteca en su mayoría es joven, se observa que la mayor cantidad de personas de la muestra ésta comprendida de los 25 a los 34 años de edad y su característica principal es que: la mayoría de personas son propietario del comercio informal, en relación de cantidad absoluta pero no en proporción.

La población guatemalteca económicamente activa en gran parte trabaja en la economía informal, y se observa que la mayor cantidad de los propietarios están comprendidos en los rangos de 45 a 74 años, teniendo la mayor cantidad relativa como propietarios del negocio (propietario en relación población del rango) los de 55 a 64 años, luego los comprendidos en las edades de 45 a 54 años, y el siguiente es el de 65 a 74 años; además se observa que este segmento de la población está en la parte final de su vida económicamente activa y no poseen jubilación o alguna otra forma de mantenerse, encuentran en el comercio informal una forma de vivir dignamente, algunos de ellos aun tienen carga familiar y otros no quieren ser carga familiar para sus familiares.

La población que se desempeña como colaboradores, en relación de dependencia o como empleados del comercio informal está comprendida entre 15 a 44 años, teniendo la mayor cantidad de la población de la muestra los de 25 a 34 años, luego los de 35 a 44 años, y por último las personas comprendidas de los 15 a 24 años; esta población está en el tiempo de su vida productiva, siendo parte de la población económicamente activa clasificada como invisible ya que tiene empleo con largas jornadas, condiciones de trabajo no adecuadas, pero éste es pagado o remunerado por debajo del salario mínimo establecido por la ley, carecen de prestaciones, cobertura seguro social; convirtiéndose en los mayores demandantes de los servicios del estado y no contribuyen.

Se observa que la mayor parte de la muestra es de personas soltera, algunas de ellas con cargas familiares como hijos y / o padres por diferentes causas y se ven obligadas a trabajar en lo que sea o con quien les de trabajo; el resto de la población tienen compromiso de matrimonio o están unidos; pero la población dominante en relación a los propietarios del comercio informal la mayoría son casados o unidos.

Se pone de manifiesto que la baja escolaridad, es uno de los mayores problemas de la población guatemalteca en general y si a esto se le suma la mala calidad, el resultado es lo que se vive para sobrevivir; algunos estudios realizados describen la situación así:

Gutiérrez (2007) menciona que de acuerdo a los estudios de la USAC (1998) “el sector informal en Guatemala lo conforman hombres y mujeres, en igual proporción, en edades muy diversas que van desde los 16 años hasta los 62 años, con bajo nivel educativo, en su mayoría son indígenas que han migrado a las ciudades y centros urbanos para implementar actividades productivas, generalmente asociadas con el comercio menor y servicios, aunque en sus comunidades también desarrollan actividades de producción agrícola o artesanal.

La informalidad prolifera en viviendas (58%) y en vía pública (42%), generalmente en condiciones precarias, mínimos espacios y limitados servicios”.

Se determina que la media de la muestra de la población no terminó la primaria; algunos manifestaron que: “ni primero primaria terminaron y que lo poco que aprendieron se les olvidó”, lo que da como resultado que su lectura y escritura es nula, algunos llegaron a tercero primaria y desertaron, apenas leen y escriben; manifiestan que: “no es necesario en su quehacer diario”. Se observa que en esta categoría está la mayor cantidad de personas que se desempeñan como dueños del comercio informal.

Los propietarios que completaron la primaria son pocos.

La primaria completa tiene a la mayor cantidad de personas que se desempeñan como colaboradores o están en relación de dependencia laboral.

En el nivel de básicos incompletos la mayoría son propietarios del negocio; los básicos completos es igual cantidad para propietarios que para colaboradores.

La formación de media completa da como resultado la mayor proporción de propietarios del negocio, que en su generalidad son personas con conocimiento en el comercio, manifestaron ser: peritos contadores, peritos en mercadotecnia y publicidad, peritos en administración, en este nivel se encuentra en proporción la menor cantidad de colaboradores.

En el nivel universitario se encontró a personas que manifestaron estar pendientes de los últimos exámenes privados, las áreas de estudio fueron: visita médico, ingeniería industrial, zootecnia y teología, este es el nivel con menos personas laborando en este tipo de economía, como propietarios y como colaboradores.

Sin embargo es curioso observar la relación que se da en cada nivel, y la necesidad que se tiene de sobrevivir.

Los indicadores anteriores verifican que la muestra de la población de los comerciantes informales de la Galería Comercial “El Amate” clásicamente cumple con las características del comercio informal, ya que los describe como hombres y mujeres de baja o nula escolaridad, en edades productivas, en una gran cantidad personas económicamente activas, principal sostén familiar, estar en la economía informal es la forma con la que mejor se pueden ganar la vida, pues no clasifican para otro tipo de trabajo, porque adquieren día a día el gasto familiar.

Gutiérrez (2007) “A lo largo de los años, al tiempo que se generalizaba el uso de la expresión sector informal, se hicieron intentos de describir su composición, de medir la cantidad de unidades económicas y de personas que se mueven en la informalidad, de contabilizar su peso en el producto Nacional y, por supuesto, de explicar las causas de la informalidad, se trata de “las actividades económicas realizadas al margen de las estructuras económicas institucionalizadas”.

Las características del comercio informal encontradas en el estudio es evidente que la mayoría de la actividad comercial en la Galería Comercial “El Amate” es la compra y venta de diferente tipo de productos, en menor cantidad se encontró a personas que fabrican algunos de los productos que comercializan.

La mayoría de los negocios tienen de uno a cinco años de iniciados, se puede decir que son negocios incipientes y atendidos por los propietarios o los colaboradores en partes iguales, según los resultados hay la misma cantidad de propietarios trabajando en negocios de 1 a 5 años que colaboradores.

El tipo de negocio, en su mayoría es venta de ropa, luego los entretenimientos, el calzado y accesorios personales, las políticas que tienen los negocios son las siguientes: no hay cambio, no se hacen devoluciones de productos, tampoco hay comprobantes de venta.

Se dice: que de las características del comercio informal los negocios son de poco tiempo de vida, que se cambia frecuentemente de línea de negocio o sea tipo de producto, además que los productos son de precios económicos y de baja calidad, se usa el regateo, en su mayoría son atendidos por su propietario, por esa razón no tiene niveles administrativos, algunos tienen empleados, los cuales tienen un salario bajo y carecen de cobertura social, pero la gran mayoría generan sus propios ingresos, la mayoría de negocios de la Galería Comercial “El Amate” cumplen con estas características de la informalidad.

Para la OIT el concepto de informalidad establecido por primera vez es el siguiente y como una primera definición de lo que se consideraba el sector informal: “comprende aquellas actividades independientes en pequeña escala, desarrolladas con o sin

trabajadores remunerados, que se caracterizan por funcionar con un bajo nivel de organización y tecnología y cuyo objetivo fundamental es crear empleos y generar ingresos para sus participantes; estas actividades se consideran como encubiertas en la medida en que carecen de la aprobación formal de las autoridades y escapan al mecanismo administrativo encargado de velar por el cumplimiento de las leyes sobre salarios mínimos e impuestos, así como otros instrumentos similares relativos a cuestiones fiscales y condiciones de trabajo”

Lo relacionado con el conocimiento y uso de las herramientas financiera en las diferentes áreas; se observa que a pesar de la baja escolaridad de las personas en el comercio informal conocen y usan algún tipo de herramientas financieras, aunque esto lo hagan de manera empírica.

De las herramientas del mercado financiero es muy conocido y usado el dinero como mercancía de intercambio de bienes; de éste hacen el uso adecuado conforme lo manifestado por:

Superintendencia de Bancos de Guatemala C.A. (2010) Dinero para el ABC de educación financiera es el “Medio de pago, usualmente monedas y billetes. Al manejarlo (ganarlo, recibirlo, gastarlo, ahorrarlo, invertirlo o canjearlo), se participa en el mundo de las finanzas”.

Relacionado a las cuentas bancarias son conocidas por algunos y utilizadas por muy pocos, que por lo regular tienen cuenta de ahorro, algunos por hábito y otros para recibir remesas de los Estados Unidos; la mayoría de los entrevistados manifestaron que “ni siquiera se toman la molestia de conocerlas pues nunca la van a utilizar ya que no confían en el banco”.

“Cuenta es el registro de lo que se tiene y lo que se debe. En materia financiera, se refiere a un contrato para depositar y retirar recursos económicos. Según ABC de educación financiera (2010)

Éste es otro de los elementos que mantiene al margen de la ley a la economía informal, la desconfianza que manifiestan con relación a las entidades bancarias y sus servicios, tampoco se encuentran registros de sus operaciones bancarias.

En relación al crédito, éste es conocido y algunos lo usan, no necesariamente con el banco, si no, con sus proveedores, los proveedores les proporcionan la mercadería y luego ellos llegan a pagarla a los dos o tres días, en algunos casos a los ocho o quince días, dependiendo quien les dé el producto, también, lo usan entre ellos se prestan la mercadería y después se la pagan, o devuelven el producto o cuando el que le dio la mercadería necesitan le prestan; por lo regular todo lo pagan en efectivo al momento de la compra y cuando venden, aquí no existe el uso de la tarjeta de crédito.

Para Brealey (2007) “la línea de crédito es un acuerdo de un banco con una empresa según el cual ésta puede endeudarse con él hasta un límite establecido”.

Esta es una característica de la economía informal, todas las operaciones se realizan en efectivo, dejando al sistema bancario fuera de su quehacer diario, usando el crédito de los proveedores.

El conocimiento y la relación con los préstamos financieros se detectó lo siguiente: el préstamo es conocido pero utilizado por pocos, cuando lo utilizan es con personas que se dedican a prestarles dinero (usurero) los usureros recorren la Galería Comercial “El Amate” y les preguntan: si necesitan algo, en el momento de prestarles prácticamente lo hacen a la palabra, pues el único que lleva la cuenta escrita es el usurero, nombre, monto, fecha y abono. Esto se realiza de manera irregular pues los montos y el tiempo varían según la necesidad de cada comerciante informal, éstos tienen diferentes cantidades de intereses y el pago de la deuda puede ser diario, semanal, quincenal o mensual y se realiza el pago con los intereses incluidos. Ésta es una característica fundamental del comercio informal, que no hay garantías de nada, todo es a la palabra, no hay requisitos ni papeleos.

En los bancos del sistema todas las operaciones tienen que tener un procedimiento y requisitos mínimos para operarlas y aunque ellos clasifiquen no les agrada dar toda la información y las formalidades.

Gitman asegura: (2007) “es el uso que se da al dinero prestado por un período de tiempo corto o largo, el tiempo proporciona el mecanismo a través del cual el préstamo se reembolsa.

Al igual que el usurero o prestamista sus operaciones continúan fuera del sistema legal y formal, esta es una característica más de la economía informal.

El financiamiento por medio de leasing no es conocido por lo tanto tampoco es utilizado.

Los préstamos bancarios los conocen pocos y los usan unos cuantos, algunos manifestaron que: “no hacen uso del banco para que les den préstamos, pues el banco les quita todo (embargo) y los sacan de sus puestos si no pagan, y eso les da miedo, además por un día que no paguen les cobran un montón (mora más interés) y eso no les gusta, (no fue lo que se habló, pero si se firmó) y todo es muy difícil de aceptar.” Ésta situación en relación al préstamo bancario se debe al desconocimiento de los tipos de préstamos existentes, la mala asesoría de parte del personal del banco, lo poco accesible que se vuelve para el comercio informal y la poca escolaridad del comerciante.

El desconocimiento de los beneficios que pueden otorgarle las herramientas financieras de préstamos, para apalancar su empresa y así poder comprar más variedad de productos, esto lo que hace, es que rechacen el sistema bancario, le tengan miedo y no se interesen por conocerlo y menos por usarlos.

Los resultados relacionados a la economía financiera son los siguientes: en lo concerniente a los activos financieros, a algunos les sonaba la palabra activos, otros tenían más o menos claro el concepto y otros preguntaron de que se trataba eso, pero en su gran mayoría lo ignoraban en su totalidad, motivo por el cual tampoco lo usan.

Y para Brealey (2007) “son los activos que dan derecho a obtener los beneficios que generan los activos reales que son los que se emplean para producir bienes y servicios”

En relación a la teoría los activos financieros son utilizados empíricamente.

En relación a conocer los instrumentos financieros, algunos manifiestan tener una vaga idea, en su gran mayoría no tienen conocimiento teórico, ni empírico, por tal motivo es otra de las herramientas que no utilizan.

Las limitaciones de mercados financieros, en relación a la teoría que dice así:

Para el ABC de educación financiera (2010) “el mercado financiero es un término para referirse a cualquier mercado organizado en el que se negocian instrumentos financieros de todo tipo, tanto de deuda como de acciones”.

Los pocos que tenían idea de conocerlo, fueron errados, en su gran mayoría no las conocen y no las usan.

Liquidez a algunos la conocen aunque es poca la cantidad de personas en el comercio informal que la conocen y menor aun son las que la tienen en su negocio, claro que lo calculan de forma empírica y no tienen la certeza de trabajar todo el tiempo con la suficiente liquidez.

Gitman sostiene que: (2007) la “liquidez es la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que éstas llegan a su vencimiento.

Dependiendo de la línea de negocio, algunos de los comercios informales trabajan con liquidez, aunque se quejaron de las bajas ventas y que no sale lo del día.

En relación a los componentes de la liquidez, la idea era aun más vaga, nada que ver con la teoría, sin embargo algunos dijeron si conocerla, y pocos usarla, la gran mayoría la desconocen.

Los que dieron respuesta a los mercados financieros primarios y secundarios, no tenían muy claro el concepto en relación a la teoría, y demasiado vaga idea de lo que son o en qué consisten, manifestaron haberlo leído en el periódico y /o lo vieron en alguna película de las que venden. Ninguno los utiliza pues desconocen, sí aquí en Guatemala existe, pero la mayoría nunca escucho de la existencia de los mercados financieros.

Las operaciones financieras son conocidas por un buen porcentaje de las personas, las conocen por los anuncios en la televisión, la radio y el periódico realizados por algunos almacenes grandes, y por relación a estos las utilizan, si compran algo allí, pero dicen: “evitar comprar allí porque es muy caro” la mayoría conoce las operaciones de contado y son las más usadas por los comerciantes, pues en éste lugar todas las transacciones se realizan con efectivo.

Las operaciones a plazos son conocidas por los anuncios, son pocos los que la usan y en los almacenes que los anuncian, en la Galería Comercial “El Amate” no lo usan, allí, todo es en efectivo (dinero), además manifiestan que: “no les gusta deberle nada a nadie, todo prefieren pagarlo de una vez”.

Los que conocen el término de la renta fueron pocos y los que la usan aun son menos, por lo regular la asocian al pago mensual que realizan por el local, en ningún momento lo asocian con sus ingresos.

Estas operaciones son usadas por todos, lo único es que la definición técnica al igual que el nombre no los conocen y no lo asocian con que hacer diario.

Los controles financieros, son los más conocidos aunque usados empíricamente.

El inventario es conocido por la mayoría de los comerciantes informales y utilizado por algunos aunque sin registros, los que más lo usan son los que están en relación de dependencia o colaboradores son a quienes les realizan el inventario de forma oral y cuando les llevan la mercadería o les piden cuentas, básicamente es un conteo de forma oral sin apuntes y ocasionalmente apuntan, la gran mayoría no apunta, dicen que no es necesario, ellos saben cuánto tienen.

Según Meigs (2000) “El inventario consta de todos los bienes propios y disponibles para la venta a los clientes, el inventario se convierte en efectivo dentro del ciclo operacional de la compañía”.

El inventario está comprendido en este caso como un ciclo de operaciones, compro y vendo, pero no hay registro de las operaciones, únicamente se ve el efectivo.

Las facturas buena cantidad las conocen, porque son emitidas por las personas que les venden el producto, (proveedores) estas son utilizadas como protección durante el traslado del almacén del mayorista (proveedor) a la Galería Comercial “El Amate”, donde tienen su negocio, la protección de la compra es en relación a la Policía Nacional, en algunas ocasiones, cuando los ven con los bultos, los para y registran, al carecer de comprobante de la compra (factura) les quiten el producto pensando que es robado.

En el momento de emitir una factura a los clientes algunos dicen que: “si necesita la factura pueden venir mañana por ella”, para que de la empresa donde trabajan se las lleven.

La gran mayoría no emiten factura por la compra, esta es característica del comercio informal, no está autorizado por la S.A.T.

Relacionado con la teoría la mayoría que dice:

En el ABC de educación financiera (2010) “La factura es un documento que entrega el vendedor al comprador por la adquisición de bienes o servicios, en el que describe entre otros, la mercancía y el precio del producto que debe incluir el impuesto al valor agregado (I.V.A.). Al adquirir bienes o servicios, el comprador debe exigir la factura correspondiente, para no incurrir en infracciones a los deberes formales tributarios. Si el comprador denuncia ante la S.A.T. a quienes estando obligados no emitió o entregó la factura queda exonerado de la sanción”.

La teoría de la factura es desconocida por ellos, además no saben si mañana van a continuar con la misma línea de negocio, el formalizarse es un trámite largo y caro, tendrían que cambiar todo cada vez que cambien producto; para ellos no es funcional el sistema de facturación y se manifiesta el desconocimiento de los beneficios de la factura por tal razón no la usan.

Los balances de saldos son poco conocidos, y poco usados, los que los utilizan es de manera empírica pues piensan que con saber cuánto vendieron es suficiente.

Romero, (2007) afirma: “Muestra los activos, los pasivos y el capital contable a una fecha determinada. Estado financiero que permite conocer los recursos económicos con que cuenta una entidad para realizar sus fines, y las fuentes de los mismos.”

Los balances de saldos son omitidos en la práctica comercial que se realiza en “El Amate”.

El estado de resultados, éste es conocido por pocos, usados empíricamente ya que son cálculos en la mente y algunas veces apuntes en una libreta, donde colocan cuanto les costo, la cantidad que vendieron y cuanto ganaron según ellos.

Para Romero, (2007) estado de resultados “El estado financiero que permite juzgar los resultados de operación de la empresa en un período a través de la utilidad o pérdida neta del ejercicio. Muestra los ingresos, devoluciones, costos, gastos y la utilidad o pérdida resultante en el periodo “

Los estados de resultados, tal y como se describen en la teoría, no son realizados de esa forma y de ninguna otra con respaldo.

El presupuesto, manifestaron conocerlo más de la mitad, y lo realizan de manera empírica más o menos la mitad de la muestra, usándolo como un cálculo de cuánto van a gastar en la compra de nueva mercadería.

En el manual de apoyo del INTECAP (1993) “Presupuesto es calcular en forma anticipada a cuánto ascenderán los ingresos y los gastos de una empresa durante un período. Toda empresa necesita conocer su futuro inmediato y poder anticipar lo que habrá de ocurrir en los próximos meses.

El trabajo sobre el presupuesto de igual manera es empírico, los cálculos son enfocados a las compras que se van a realizar.

## 5. Conclusiones

- ✓ Las herramientas financieras necesarias de implementar por los comerciantes informales de Galería comercial “El Amate”, son:
  - Inventarios,
  - Balance de saldos,
  - Estado de resultados,
  - Prestamos,
  - Créditos,
  - Facturas,
  - Presupuestos.
  
- ✓ En el comercio informal como en el comercio formal son necesarias todas las herramientas financieras para que los controles ayuden a la toma de decisiones, a la planeación de inversiones a corto y largo plazo, en las formas de financiar las empresas, determinación de las utilidades durante el período contable, en la venta de la empresa, en el momento de asociación con otras personas u otras empresas y en todo tipo de negociaciones que se desee realizar.
  
- ✓ La mayoría de los comerciantes informales de la Galería comercial “El Amate” consideran que las herramientas financieras no les son útiles en su quehacer diario.
  
- ✓ Existe uso empírico de algunas herramientas financieras como:
  - Inventario,
  - Operaciones de contado y
  - Crédito.
  
- ✓ Sensibilización en el sector estado, sector bancario, comercio informal y realizar un plan de acción, para lograr obtener beneficios de la actividad económica.

## Capítulo 6

### Propuesta

#### **Manual De Herramientas Financieras Para La Economía Informal En Galería Comercial “El Amate” Zona 1 Ciudad de Guatemala.**

##### Introducción

Los manuales reúnen y documentan todas las acciones que realizan las personas en su quehacer diario, la división de las funciones administrativas, los procesos utilizados que dan como resultado prestar un servicio o un producto.

Por lo regular los manuales describen la jerarquía existente en la empresa, en este caso, que son empresas unipersonales o de comercio informal, el manual se va a enfocar en el procedimiento para incluir herramientas financieras en el comercio informal.

El manual ayudará al registro de las operaciones de control financiero, de mercado financiero y de préstamo financiero, para facilitar la toma de decisiones y que éstas sean argumentadas para que más adelante puedan optar con facilidad a negociaciones bancarias, como préstamos o créditos, cuentas corrientes, u otros productos que los bancos puedan ofrecer como: seguros médicos, de mercadería y de equipo.

Además de asesorías para el incremento de ingresos en el negocio, preparar el negocio para una posible venta del negocio, incremento de líneas de productos, expansión del negocio, recapitalización del negocio u otro tipo de actividades.

##### Justificación

La falta de herramientas financieras en los comercios que conforman la economía informal, provoca que los beneficios económicos no sean óptimos; por lo que, se hace necesario contar con un manual de herramientas financieras, para introducirles al uso adecuado de estos recursos para mejorar la rentabilidad de los negocios, incrementar los ingresos económicos, ampliar el negocio y que persista por varias generaciones.

## Propósito

A los comerciantes informales les será útil el conocer las herramientas, para poder implementarlas en sus negocios, estas los ayudarán a tener un mayor control sobre sus productos, el mantener un stock de mercadería adecuado a su espacio, presupuesto y a las condiciones que tiene el comercio, además evitar así que la mercadería sea obsoleta o bien que la existencia de un producto sea demasiada, pues esto le va limitar el espacio y el capital de inversión; le va a facilitar la rotación de productos para tener siempre producto novedoso, e incrementar los ingresos.

Concientizarles con las capacitaciones para optar a otros niveles de comercialización y dejar así de ser ocupados invisibles.

Modernizar de la economía informal, para incrementar lo percibido en beneficio económico.

## Objetivos

Implementar controles, para facilitar la toma de decisiones.

Facilitar el acceso a los créditos del mercado financiero formal, para tener garantías.

Incrementar el desarrollo económico, para un incremento económico del país.

Formalizar la relación del colaborador, para acceder al seguro social.

## Implementación

Éste manual podrá implementarse en la economía informal de varias maneras y con algunas alternativas de ayuda tales como: a nivel universitario en una de las prácticas profesionales, por grupos de estudiantes; por otro tipo de instituciones tales como: las de voluntariado, por un grupo de voluntarios con los conocimientos necesarios para la orientación y capacitación; por alguna Organización no Gubernamental (ONG) de las existentes en el país, que prestan asesorías para el desarrollo económico del país, o para éste tipo de trabajo; por instituciones como el INTECAP, que poseen equipo y personal adecuado para este tipo capacitaciones y de proyectos;

otras alternativas serían las instituciones gubernamentales como: Municipalidad de la Ciudad de Guatemala y la Superintendencia de Administración Tributaria, por medio de Censat que también cuenta con capacitadores en varias áreas tributarias; por último encontrar algún financiamiento y poner en marcha un plan piloto contratando a un equipo de profesionales en el área.

## Costos

Si el manual fuera implementado por un plan piloto, se tomarán en cuenta los siguientes valores: por medio de contratación de profesionales, cuatro profesionales con un salario de planilla de cinco mil quetzales mensuales, más su bono catorce, más vacaciones, más aguinaldo, teniendo un valor anual por persona de setenta y cinco mil quetzales, por el equipo al año serían trescientos mil quetzales. La alternativa de pago por medio de factura para un contrato cerrado con duración de un año, estaría facturando mensualmente por persona seis mil doscientos cincuenta quetzales menos el impuesto del valor agregado, el pago efectivo es de cinco mil quinientos ochenta quetzales mensuales; al año por persona sería de sesenta y seis mil novecientos sesenta quetzales y las cuatro personas al año devengarían doscientos sesenta y siete mil ochocientos cuarenta quetzales, la diferencia entre los dos sistemas de pago es de treinta y dos mil ciento sesenta quetzales menos, si se utiliza la factura.

La impresión del documento “Manual de Herramientas Financieras para La Economía Informal” varía el costo, dependiendo del tipo de impresión y encuadernado, si éste es reproducción offset con pasta y grapas su valor es de quince quetzales, cada ejemplar, los seiscientos ejemplares tienen un valor de nueve mil quetzales; si es a color y encuadernado cada ejemplar tiene un valor de treinta quetzales, los seiscientos ejemplares tienen un valor de diez y ocho mil quetzales.

La ubicación e instalación será en “El Amate” en un local comercial con una renta de doscientos cincuenta quetzales mensuales, tres mil anuales, mobiliario y equipo por treinta mil quinientos quetzales, para adquirir tres escritorios, tres computadoras, un archivo, dos pizarrones, yeso y

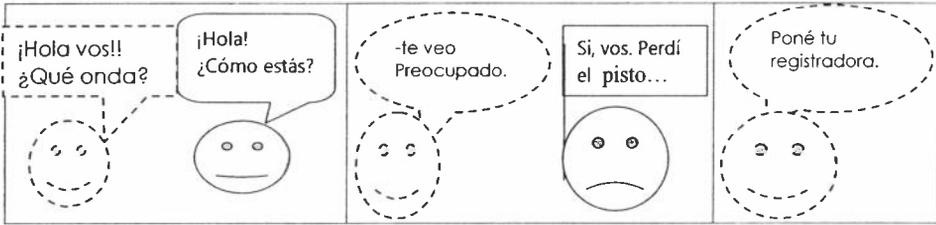
marcador, tintas, una impresora; por la energía eléctrica cien quetzales mensuales, doce mil quetzales anual.

## **Beneficios**

Concientizar a la población sobre la importancia de tener todos los documentos en orden, de manera adecuada y formal; de tal manera que la formal informalidad del comercio se transforme en comercio formal a mediano plazo.

Manual De Herramientas Financieras Para  
La Economía Informal.

## Cuidado del dinero



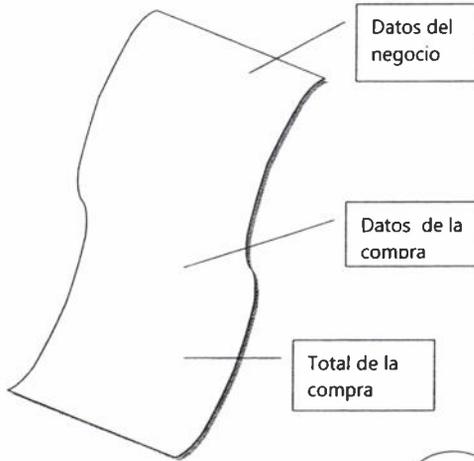
El dinero es una manera de pagar, se usan las monedas y billetes. Es necesario tenerlo ordenado; Al manejarlo (ganarlo, recibirlo, gastarlo, ahorrarlo, invertirlo o canjearlo), se participa en el mundo de las finanzas.

La máquina registradora ayuda a ordenar el dinero, tenerlo contado y en un lugar apropiado



- ✓ Máquinas registradoras hay de diferentes formas, precios, tamaños, estilos.
- ✓ Todas guardan el dinero de forma ordenada por valores de billetes y monedas (fichas)
- ✓ Deja registro de la venta en cantidad del producto y valor en dinero.
- ✓ Indican el vuelto.
- ✓ Sólo el propietario puede tocar el dinero de la caja.
- ✓ Evita tener todo el dinero en la bolsa o escondido.

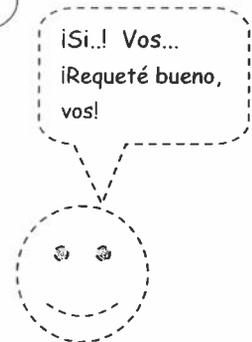
## Diseño del recibo y/o comprobante de la máquina registradora.



Se puede poner el  
Nombre del negocio,  
Dónde está,  
La fecha de la venta,

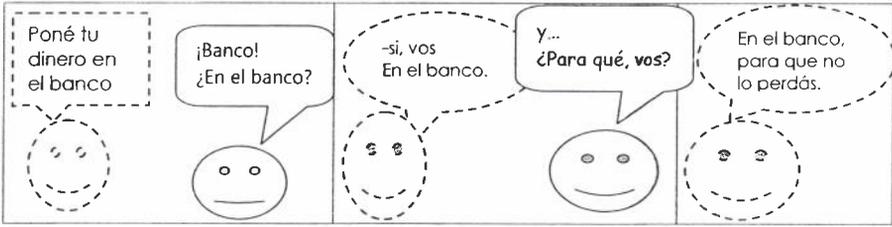
Apunta todos los  
Artículos de la compra.  
por color, tamaño, estilo

- ✓ El recibo de la caja registradora ayuda a:
- ✓ Registrar la venta
- ✓ Registrar la cantidad a la que se vendió en dinero.
- ✓ Registrar la cantidad de mercadería que cada persona compra.
- ✓ Registrar el descuento que se hizo.
- ✓ Al final, da el total de la venta del día, semana o mes.



Fijate que vas a tener:

- ☆ las cuentas ordenadas
- ☆ el pisto ordenado
- ☆ la lista de venta



El **banco** es una institución legal, financiera, donde podés poner el dinero, es como una caja fuerte gigante, hay en varios lugares, no importa donde estés, hay un banco o un cajero de donde podés sacar dinero; por eso se dice que facilita el uso del dinero, no lo vas cargando todo.

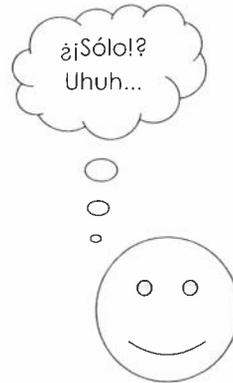
En el banco se abre una cuenta y también se tiene el control de cuánto dinero hay en la cuenta.

BANCO... 



## Requisitos para apertura de una cuenta.

- ✓ Fotocopia de cédula de vecindad o DPI
- ✓ Estado Patrimonial
- ✓ Factura de luz, agua ó teléfono.
- ✓ Referencias Comerciales.



Las cuentas son productos que los bancos comerciales ponen al servicio de sus clientes, tales como: cuentas de ahorro, depósitos monetarios, tarjetas de crédito y otros tipos de productos.

Cuenta de ahorro, esta cuenta es igual a la alcancía (cochinito, etc.) lo único es que en el banco:

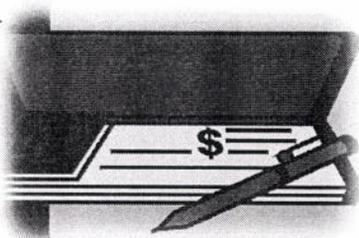
- ☆ Te pagan dinero por tener el tuyo,
- ☆ Te lo apuntan en una libreta
- ☆ Hay de diferentes tipos



- ✓ Podes ahorrar para cuando seas abuelito.
- ✓ Podes ahorrar para que estudien tus hijos.
- ✓ Podes ahorrar para un tu viajecito.
- ✓ Ahorra para lo que querrás

Cuentas corrientes, depósitos monetarios o a la vista son igual que decir la cuenta con cheques. en este tipo de cuenta se deposita el dinero y sobre ese dinero se dan los cheques para pagar.

Uno se convierte en cuentahabiente o cliente del banco, así es más fácil pedir dinero, cuando se necesita.



- ✓ Depósito monetario o chequera,
- ✓ con y sin interés.
- ✓ Hacés tú depósito.
- ✓ Pagás con cheque.
- ✓ Y no perdés dinero

La línea de crédito es un acuerdo de un banco con una empresa o persona, según el cual ésta puede endeudarse con él, hasta un límite establecido.

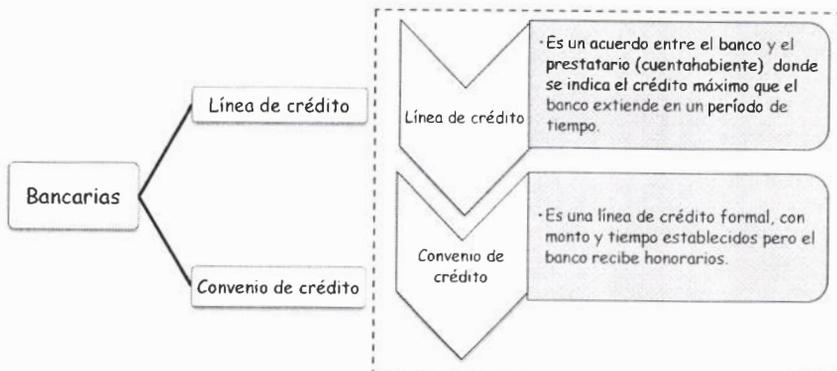


- ✓ Puede ser por medio de tarjeta de crédito
- ✓ Préstamos a largo plazo y por grandes cantidades de dinero
- ✓ Préstamos a corto plazo por un dinero que se necesite
- ✓ Siempre se paga por usar ese dinero (intereses)

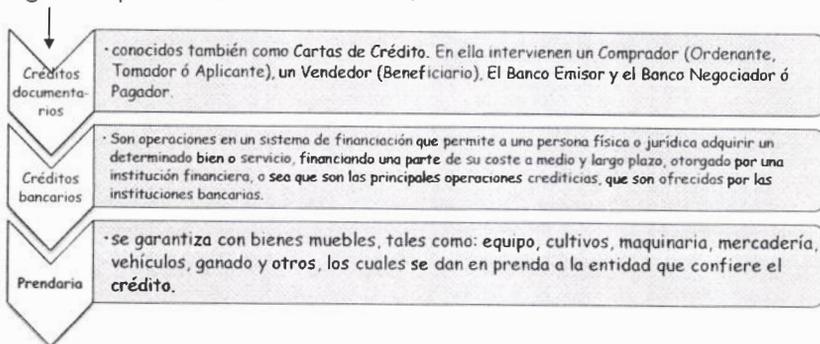
## Préstamo



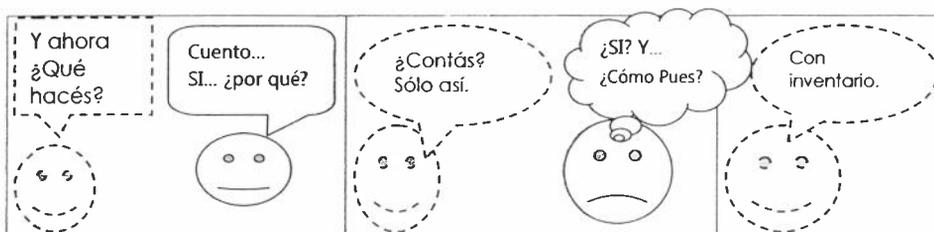
Los préstamos bancarios son de varias clases según lo que se necesite y se dé en garantía, ejemplo:



### Algunos tipos de créditos bancarios



## Inventario



## Inventario

El inventario es el registro total de mercancías existentes al iniciar y terminar un período contable, valuado a precio de costo, además te dice cuantas piezas tenés, de que talla, de qué color, de que estilo, que vendiste, cuánto tiempo tenés de tener ese producto, y si es necesario que lo vendás más barato, además es fácil de hacerlo.

Comprás tu cuaderno que es así

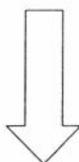
Y apuntas todo allí:

Nombre del negocio,

Nombre del dueño,

Dirección del negocio

Fecha del inventario



Cantidad	Descripción del producto	Precio unitario	Precio total
3	Pantalones de lona gris	Q. 175.00	Q. 525.00
7	Pantalones de lona rojos	Q. 180.00	Q. 1260.00
5	Pantalones de lona negros	Q. 200.00	Q. 1000.00
15	Total	Q.	Q. 2785.00



El inventario es fácil de hacer y

- ☆ Se sabe cuánto se tiene de mercadería, y
- ☆ Cuánto se va a ganar al venderla,
- ☆ De que tenés más y que te falta.
- ☆ Además sabés que muebles
- ☆ Y que aparatos tenés en el negocio.
- ☆ La cantidad de dinero que tenés en la caja registradora

Los inventarios, los puedes hacer sólo de mercadería, o con todo lo que tenés en la tienda.

También debés hacer el inventario

- ☆ Cuando inicias el negocio
- ☆ Cuando cerrás el negocio
- ☆ Cada año,
- ☆ Cada seis meses,
- ☆ cada mes.

Con este control se sabe que se tiene,

- ☆ En cantidades,
- ☆ En tallas,
- ☆ En colores,
- ☆ En diseños etc.

## Los registros contables

Son las operaciones realizadas durante un período de tiempo, por lo regular un año. Estos pueden ser:

- ✓ Libro diario
- ✓ Libro mayor
- ✓ Balance de saldos
- ✓ Estado de resultados o pérdidas y ganancias



El **diario**, es un libro contable donde se colocan todas las operaciones que se hacen en el día, en otras palabras, las ventas que se hicieron y si se compró mercadería o cualquier otro producto para utilizarlo en el negocio, se apuntan también los pagos que se realizan: de agua, energía eléctrica, teléfono, alquiler, otros.

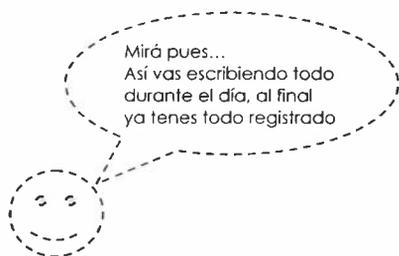
Éste utiliza las cuentas y se colocan de la siguiente forma en un libro.

- ☆ Se coloca el número de registro o partida, y La fecha en que se hizo,
- ☆ Se escribe el nombre de la cuenta a la que va ingresar el dinero o el producto o servicio, y al lado se coloca la cantidad o el valor de la operación,
- ☆ En la línea de abajo se coloca el nombre de la cuenta que se va a disminuir o sea de la que sale el dinero o el producto, y Al lado se coloca la cantidad,
- ☆ La última línea describe en que consistió toda la operación.

☆ Se escribe el encabezado con los datos siguientes:

- ☆ Nombre del negocio,
- ☆ Nombre del dueño,
- ☆ Dirección del negocio

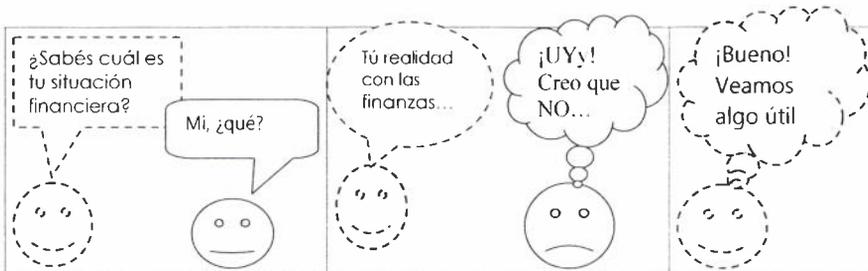
# de partida	Fecha	Nombre de las cuentas y explicación	Debe	Haber
1	23-7-11	Caja	Q. 500.00	
		Venta de mercadería		Q. 500.00
		Se vendieron 3 pantalones a Q. 150.00 c/u y una blusa de Q. 50.00	Q. 500.00	Q. 500.00
2	23-7-11	Caja	Q. 75.00	
		Venta de mercadería		Q. 75.00
		Se vendió una blusa a Q. 75.00	Q. 75.00	Q. 75.00
3	25-7-11	Pago de alquiler del local	Q. 250.00	
		Caja		Q. 250.00
		Se canceló el alquiler del mes Q. 250.00	Q. 250.00	Q. 250.00



Los beneficios que tiene realizar los registros son:

- ☆ Tener por escrito todo lo que se vendió en el día (ingreso del dinero)
- ☆ Se tienen los gastos que se realizaron,
- ☆ Los pagos que se hicieron,
- ☆ Los descuentos que se hicieron se tienen escritos,
- ☆ Los que se pagó por la mercadería al comprarla.

## Balance general o balance de saldos



El Balance de saldos es la foto de las finanzas en el negocio, o sea que en él podemos ver como se ha usado el dinero durante un periodo de tiempo. Se va a ver como quedaron las cuentas, por eso su importancia, para ver la realidad del negocio y no como vos crees que está el negocio.

☆ Éste necesita ver con cuanto se quedó cada cuenta.

Y se trabaja así:

☆ Se escribe el encabezado con los datos siguientes:

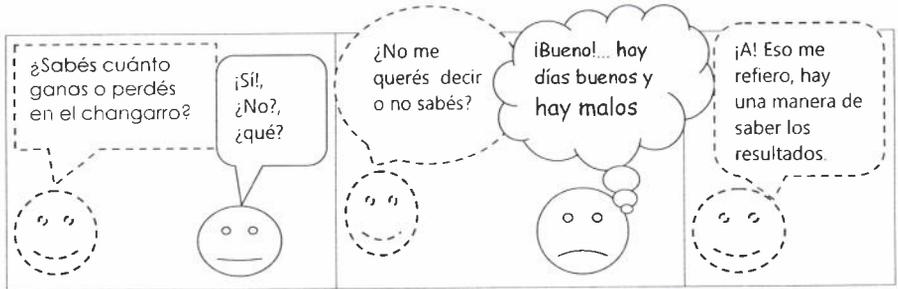
- ☆ Nombre del negocio,
- ☆ Nombre del dueño,
- ☆ Dirección del negocio
- ☆ La fecha del periodo

☆ Se escribe el nombre de la cuenta y cuanto tiene y se suma.

☆ Se hace la ecuación patrimonial activo igual pasivo más capital.

<b>Activo</b>		<b>Pasivo</b>	
<b>Circulante</b>		<b>Circulante</b>	
Caja	Q 25.00	Proveedores	Q 100.00
Bancos	Q 250.00	Acreedores	Q 40.00
Clientes	Q 60.00	Documentos por pagar	Q 60.00 <b>Q 200.00</b>
Almacén	Q 300.00 <b>Q 625.00</b>	Capital	<b>Q 425.00</b>
<b>Activo</b>	<b>Q 625.00</b>	<b>Pasivo + Capital</b>	<b>Q 625.00</b>

## Estado de Resultados o Pérdidas y Ganancias.



El estado de resultados o pérdidas y ganancias, muestra los ingresos, costos y gastos, las utilidades o ganancias y las pérdidas, si hay en un período de tiempo o periodo contable.

Es el estado financiero básico, que dá la información sobre todas las operaciones que se llevan a cabo, para determinar las utilidades, las ganancias, las pérdidas, los gastos y los ingresos.

Con éste si podes decir:

- ✓ Cuanta fue tu ganancia al final del año
- ✓ De cuanto fue tu pérdida
- ✓ Cuantos fueron tus gastos
- ✓ Que ingresos tuviste
- ✓ Si te hicieron descuentos cuando compraste,
- ✓ Los descuentos que le diste a los clientes
- ✓ Si tenés que pagar impuestos y cuanto.

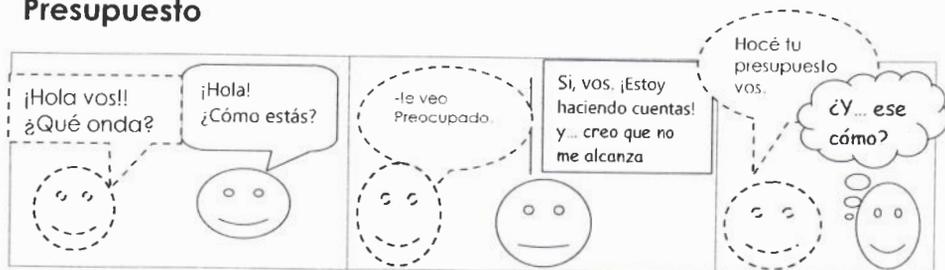
Éste se hace así:

- ☆ Se escribe el encabezado con los datos siguientes:
  - ☆ Nombre del negocio,
  - ☆ Nombre del dueño,
  - ☆ Dirección del negocio
  - ☆ La fecha del periodo
- ☆ Se escribe el nombre de la cuenta y cuanto tiene y se suma, luego hay cuentas que se le restan hasta llegar a cubrir todos los gastos, las compras y quedar únicamente lo que queda después de pagar todo, a eso se le llama pérdida o ganancia.

### Estado de resultados, pérdidas y ganancias

<b>Ingresos (ventas totales)</b>		<b>Q. 950.00</b>
Devoluciones sobre ventas	Q. 45.00	
Rebajas sobre ventas	<u>Q. 55.00</u>	<b>Q. 100.00</b>
<b>Ventas netas</b>		<b>Q. 850.00</b>
Inventario inicial		Q. 200.00
Compras	Q. 600.00	
Gastos para compra	<u>Q. 75.00</u>	
<b>Compras totales</b>	<b>Q. 675.00</b>	
Devoluciones sobre compras	Q. 40.00	
Rebajas sobre compras	<u>Q. 50.00</u>	<u>Q. 90.00</u>
<b>Compras netas</b>		<u>Q. 585.00</u>
<b>Mercadería disponible para la venta</b>		<b>Q. 785.00</b>
<b>Inventario final</b>		<u>Q. 400.00</u>
<b>Costos de ventas</b>		<u>Q. 385.00</u>
<b>Utilidad bruta</b>		<b>Q. 465.00</b>
Impuesto sobre la renta	Q. 96.80	Q. 96.80
<b>Utilidad neta del ejercicio</b>		<u>Q. 123.20</u>

## Presupuesto



Presupuesto: el presupuesto es un plan de acción operativo expresado en unidades monetarias y una guía de control, ya que se puede comparar lo presupuestado con el gasto real; también es una herramienta para ver en qué se gasta el dinero, en el negocio además te ayuda a entender como ingresa y sale el flujo de dinero.

### TABLA DE PRESUPUESTOS DE GASTOS

Gastos	Monto
Renta	Q. 250.00
Publicidad	Q. 300.00
Teléfono	Q. 500.00
Energía eléctrica	Q. 100.00
Mantenimiento	Q. 100.00
Servicio sanitario	Q. 50.00
Mercadería nueva	Q. 7,000.00
Transporte	Q. 200.00
Préstamo	Q. 100.00
<b>Total</b>	<b>Q. 8,600.00</b>

Éste se hace todos los meses y se verifica con lo gastado, para ver si se gasta más de lo que entra en el negocio, si se gasta igual o si se gasta menos.



### ¿Qué, cómo, cuándo hacerlo y para qué me van a servir?

- ☆ Todas las herramientas es necesario hacerlas.
- ☆ Las vas hacer con ayuda de un contador o si querés solo.
- ☆ Hay unas diarias, mensuales, anuales.

### ¿Para qué me van a servir?

#### Te van a servir para...

- ☆ Mantener ordenado el dinero y las cuentas,
- ☆ Para ver si de verdad, el negocio es bueno, te funciona, o no.
- ☆ Si te deja dinero, y cuanto, que mes tenés más venta,
- ☆ En qué tiempo recuperarás tu dinero y terminás la mercadería.
- ☆ Para verte como gastás el dinero que entra del negocios,
- ☆ **¡Para ser un mejor empresario!**

## 7. Bibliografía

### Libros

Brealey, R. et al (2007) *Fundamentos de Finanzas corporativas*, España 2007, Editorial Mc Graw – Hill Interamericana

Código de Comercio de Guatemala (2009)

Gitman, L (2007) *Principios de administración financiera*, México 2007, Editorial Pearson Educación.

Gutiérrez y Chavaría (2007) “*Mecanismos legales para impulsar negocios Informales*” ASIES.

Instituto Nacional de Estadística. Guatemala. C.A. INE (2010) “*Encuesta nacional de empleo e ingresos ENEI 2010*”.

Ley de bancos de Guatemala (2010)

Mankiw, G. (2009) *Principios de Economía*, México 2009, Editorial Cengage learning.

Meigs, W. et al (2000) *Contabilidad, la base para decisiones gerenciales*, Colombia 2000, Editorial Mc Graw – Hill Interamericana.

Romero, J. (2007) *Contabilidad, problemas y ejercicios*, México 2005, Editorial Mc Graw – Hill Interamericana

Superintendencia de Bancos Guatemala C.A. (2010) *ABC de educación financiera*.

Triola, M. (2004) *Estadística*, México 2007, Editorial Pearson Educación.

Universidad Panamericana de Guatemala (2010) *Manual de estilo de trabajo académicos*.

Villalobos, J. (2007) *Matemática Financiera*, México 2007, Editorial Pearson Prentice Hall.

### **Internet**

Centro de Estudios Federales (2008) *Herramientas Financieras*. WWW. cefed.org.ar

INTECAP (1993) *Programa Integral Gestión de Microempresas*,

Módulo 4 Costos y Presupuesto Manual elaborado con el apoyo del Programa de Cooperación Técnica del BID (Convenio ATN/SD-3183-GU) 199

[/www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/Empresarios/presupuesto.html](http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/Empresarios/presupuesto.html)

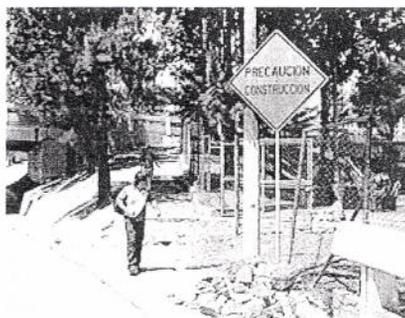
## 8. ANEXOS

**Foto 1: Maqueta del proyecto Galería Comercial “El Amate”**



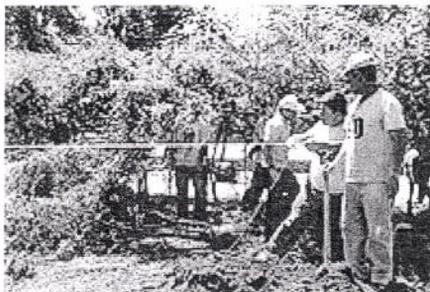
Presentan maqueta del nuevo proyecto de reubicación para la economía informal. (galería mi muni)

**Foto 2: Lateral 5° avenida, parque “El Amate”**



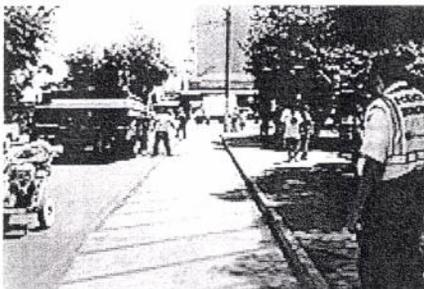
Inician trabajos de construcción en plaza “El Amate” (Galería de fotos mi muni)

**Foto 3: Inicio de los trabajos de construcción de Galería Comercial  
“El Amate”**



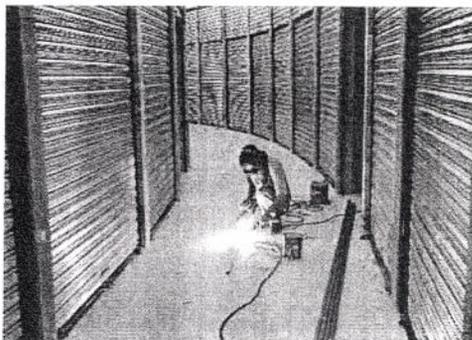
Nivelación y trazado del área Plaza “El Amate” (Galería de fotos mi muni)

**Foto 4: Trabajos en Galería Comercial “El Amate”**



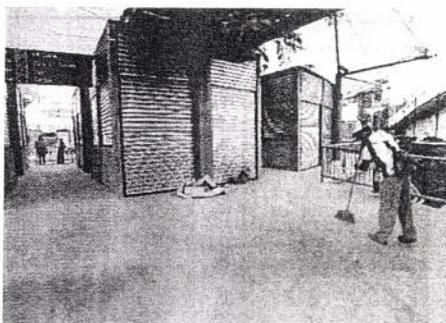
Señalización periférica. (Galería de fotos mi muni)

**Foto 5: Terminan trabajos de electricidad en Galería Comercial  
“El Amate”**



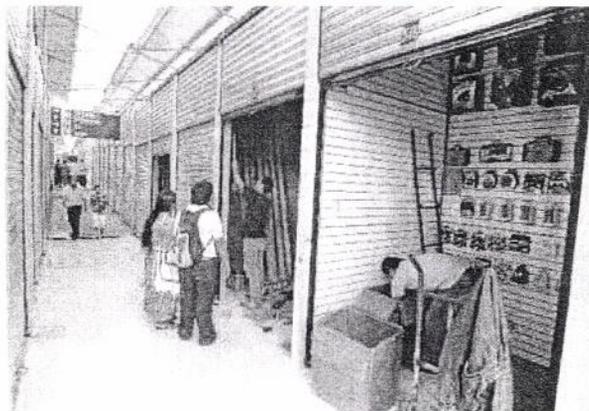
Se espera que los habituales compradores de la Sexta lleguen a la plaza El Amate. (Foto Prensa Libre: Esbin García)

**Foto 6: Terminan trabajos de limpieza en Galería Comercial “El Amate”**



Trabajadores de la Muni limpian las instalaciones a la espera de compradores. (Foto Prensa Libre: Esbin García)

**Foto 7: Inquilinos colocando la mercadería en Galería Comercial  
“El Amate”**



Vendedores de la Sexta Avenida han comenzado a instalarse en la Plaza El Amate. (Foto Prensa Libre: Esbin García)

**Foto 8: Vista de uno de los corredores comerciales en Galería Comercial  
“El Amate”**

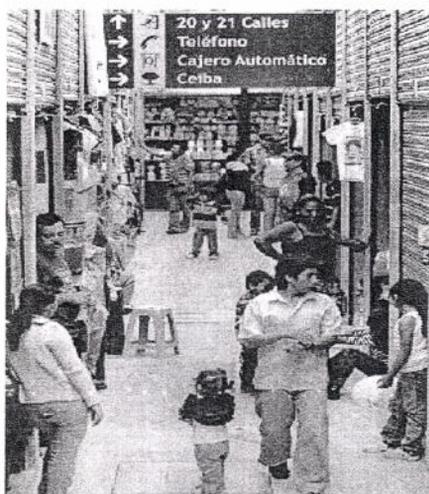


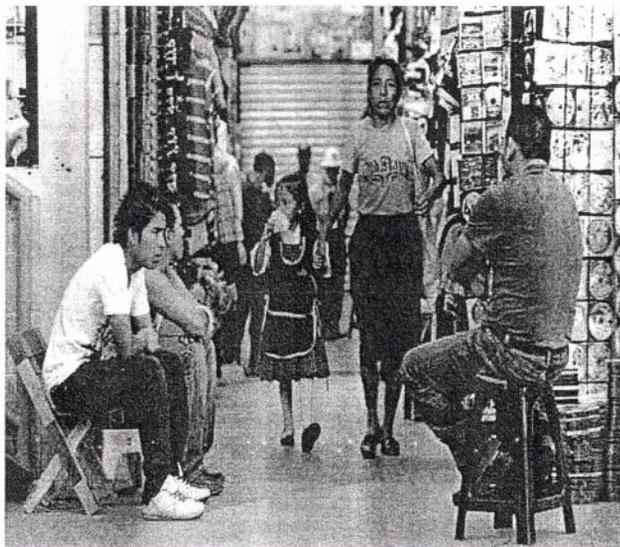
Foto: Carlos Duarte En la galería comercial “El Amate”, El periódico 16-7-2010

**Foto 9: Algunos de los productos de venta en Galería Comercial  
“El Amate”**



Tiendas en Plaza “El Amate”.

**Foto 10: Jornada de trabajo en Galería Comercial “El Amate”**



Tiendas en Plaza “El Amate”.

## Instrumento



Ésta es la guía para la entrevista que se realizará a los inquilinos del Galería comercial “El Amate”, como herramienta de investigación de campo para la elaboración de la tesis **"HERRAMIENTAS FINANCIERAS NECESARIAS EN EL COMERCIO INFORMAL CASO GALERÍA COMERCIAL EL AMATE"**

### GUÍA PARA ENTREVISTA DEL COMERCIANTE

1. Género: femenino \_\_\_\_\_ masculino \_\_\_\_\_
2. Edad \_\_\_\_\_
3. Estado civil – soltero \_\_\_\_\_ casado \_\_\_\_\_ unido \_\_\_\_\_
4. Número de personas que dependen de usted \_\_\_\_\_
5. Tiempo de tener el negocio en años. \_\_\_\_\_
6. Tipo de negocio \_\_\_\_\_
7. Actividad comercial \_\_\_\_\_
8. Colaboradores de la actividad comercial \_\_\_\_\_
9. Participación familiar en el negocio (cantidad de personas) \_\_\_\_\_
10. Grado de escolaridad del comerciante \_\_\_\_\_
  
11. ¿Qué herramientas de mercado financiero conoce?
  - a. Dinero ( )
  - b. Cuentas bancarias ( )
  - c. Crédito ( )

12. ¿Cuáles herramientas de mercado financiero utiliza frecuentemente?

- a. Dinero ( )
- b. Cuentas bancarias ( )
- c. Crédito ( )

13- ¿Qué herramientas de préstamos financieros conoce?

- a. préstamo ( )
- b. Leasing ( )
- c. Préstamo bancario ( )

14. ¿Cuáles herramientas de préstamos financieros utiliza frecuentemente?

- a. préstamo ( )
- b. Leasing ( )
- c. Préstamo bancario ( )

15. ¿Qué herramientas de la economía financiera conoce?

- a. Activo financiero ( )
- b. instrumentos financieros ( )
- c. Mercado financiero ( )
- d. Limitaciones del mercado financiero ( )
- e. Liquidez ( )
- f. Componentes de la liquidez ( )
- g. Mercado financiero primario y secundario ( )

16. ¿Cuáles herramientas de la economía financiera utiliza frecuentemente?

- a. Activo financiero ( )
- b. instrumentos financieros ( )
- c. Mercado financiero ( )
- d. Limitaciones del mercado financiero ( )
- e. Liquidez ( )

- f. Componentes de la liquidez ( )
- g. Mercado financiero primario y secundario ( )

17. ¿Cuales herramientas de operaciones financieras conoce?

- a. Operaciones de contado ( )
- b. Operaciones a plazos ( )
- c. Rentas ( )

18. ¿Cuales herramientas de operaciones financieras utiliza frecuentemente?

- a. Operaciones de contado ( )
- b. Operaciones a plazos ( )
- c. Rentas ( )

19. ¿Cuales herramientas de controles financieros conoce?

- a. inventarios ( )
- b. Facturas ( )
- c. Balance de saldos ( )
- d. Estado de resultados ( )
- e. Presupuesto ( )

20. ¿Cuales herramientas de controles financieros utiliza frecuentemente?

- a. Inventarios ( )
- b. Facturas ( )
- c. Balance de saldos ( )
- d. Estado de resultados ( )
- e. Presupuesto ( )

**OBSERVACIONES**

---

---

Guatemala, julio de 2011

Señor:

Luis de Paz

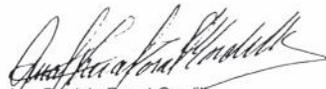
Administrador de Galería Comercial los Amate.

Presente.

Señor de Paz:

Por este medio reciba un cordial saludo; y permítame solicitarle la autorización para llevar a cabo en Galería Comercial los Amate, el estudio de campo para el trabajo de tesis "HERRAMIENTAS FINANCIERAS NECESARIAS EN EL COMERCIO INFORMAL CASO GALERÍA COMERCIAL LOS AMATES"

Por su colaboración y atención a la presente, muy agradecida.



Ana Patricia Rosal Gordillo

Carné N° 1013956 Universidad Panamericana de Guatemala

Cédula A-1 619365

Tel: 22200127

Correo: patrosal3@yahoo.com



## Glosario

**Activo:** conjunto o segmento cuantificable de los beneficios futuros esperados fundadamente y controlados por una entidad, representados por efectivo, derechos, bienes, o servicios, como consecuencia de transacciones pasadas o de otros eventos ocurridos.

**Balance general:** estado financiero que permite conocer los recursos económicos con que cuenta una entidad para realizar sus fines. Muestra los activos, pasivos y capital contable a una fecha determinada.

**Caja:** nombre que se le da a la cuenta de efectivo (dinero).

**Capital:** derecho de los propietarios sobre los activos, que surgen por aportaciones de los dueños, por transacciones y otros eventos o circunstancias que afectan una entidad, el cual se ejerce mediante reembolso o distribución.

**Compras:** adquisición de mercadería efectuadas durante el ejercicio, de contado o crédito.

**Compras netas:** compras totales menos devoluciones o rebajas sobre compras.

**Compras totales:** es la suma de las compras más los gastos de las compras.

**Costo:** precio de intercambio de los bienes y servicios en la fecha de su adquisición. Sacrificio económico, expresado en unidades monetarias, necesario para obtener un recurso o bien (activo).

**Cuenta:** registro donde se anota en forma clara, ordenada y comprensible los aumentos y las disminuciones que sufre un valor o concepto de activo, pasivo o capital, como consecuencia de las operaciones realizadas por la entidad.

Cuenta saldada: cuenta donde el importe de sus movimientos es igual.

Debe: parte izquierda de una cuenta.

Devoluciones sobre compras: precio de costo que la mercancía que la empresa regresa físicamente a sus proveedores por no estar de acuerdo con alguna característica del producto.

Devoluciones sobre ventas: importe de las mercancías que los clientes regresan físicamente a la empresa por no estar de acuerdo con alguna característica del producto.

Entrevista: instrumento que se utiliza para recabar información de una población, estrato o grupo predeterminado con el objeto de disponer con elementos de juicio para la toma de decisiones, estudios u otros.

Estado de resultados: estado financiero que permite juzgar los resultados de operación de una empresa en un período a través de la utilidad o pérdida neta del ejercicio.

Ganancia: ingreso resultante de una transacción derivada del entorno económico, social, político o físico, durante un período contable.

Gasto: decremento bruto de activo o incremento de pasivo, con efecto en su utilidad neta.

Haber: parte derecha de la cuenta.

Información: elemento indispensable para la toma de decisiones que funda y razona; es decir que no se deja al libre albedrío, corazonadas, intuición, adivinación o suerte.

Ingreso: incremento bruto en activo o disminución en pasivo, con efecto en su utilidad neta.

**Inventario:** total de existencia de mercadería al iniciar un período contable.

**Libro de diario o diario:** registro donde se anota cronológicamente las operaciones realizadas para llevar un control de las mismas.

**Libro mayor:** registro donde se concentran los folios independientes, los movimientos que tuvieron las cuentas como consecuencia de las operaciones.

**Pasivo:** segmento cuantificable de las obligaciones presentes de una entidad o empresa.

**Pérdida:** gasto resultante de una transacción incidental o derivada del entorno económico, en que el ingreso consecuente es inferior al gasto y se debe presentar neto.

**Rebajas sobre compras:** bonificación sobre el precio de costo que conceden los proveedores con el fin de evitar una devolución física o por volumen de compra.

**Rebajas sobre ventas:** bonificación sobre el precio de venta que conceden los clientes con el fin de evitar una devolución física o por volumen de compra.

**Saldo:** diferencia entre los movimientos deudor y acreedor.

**Utilidad:** característica de la información contable de acuerdo a los propósitos del usuario.

**Utilidad bruta:** ventas netas menos el costo de ventas.

**Ventas:** total de mercaderías vendidas a los clientes, ya sea de contado o a crédito, registradas a precio de venta.