

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE

DIVISIÓN DE CIENCIAS ECONÓMICAS

**“ECONOMÍA INFORMAL Y SU INCIDENCIA EN LA CREACIÓN DE LA
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO”**

TESIS

PRESENTADA A LA JUNTA DIRECTIVA

DIVISION DE CIENCIAS ECONÓMICAS

POR

YESSICA FABIOLA MORALES ALVARADO

PREVIO A CONFERÍRSELE EL TÍTULO DE

ADMINISTRADORA DE EMPRESAS

EN EL GRADO ACADEMICO DE

LICENCIADA

QUETZALTENANGO NOVIEMBRE 2,016

AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

RECTOR MAGNÍFICO

Dr. Carlos Alvarado Cerezo

SECRETARIO GENERAL

Dr. Carlos Enrique Camey Rodas

MIEMBROS DEL CONSEJO DIRECTIVO

DIRECTORA GENERAL Y PRESIDENTA

MSc. María Del Rosario Paz Cabrera

SECRETARIO ADMINISTRATIVO

Msc. Silvia del Carmen Recinos Cifuentes

REPRESENTANTES DOCENTES

Ing. Edelman Cándido Monzón López

Ing. Agr, MSc. Héctor Obdulio Alvarado Quiroa

REPRESENTANTE ESTUDIANTIL

Br. Luis Ángel Estrada García

Br. Julia Haydee Hernández Arriola de Domínguez

REPRESENTANTE DE EGRESADOS

Licda. Vilma Tatiana Cabrera Alvarado de Ochoa

DIRECTOR DE DIVISIÓN

MSc. Walter Valdemar Póroj Sacor

COORDINADOR DE CARRERA

MSc. Carlos Edilzar de León Morales

**MIEMBROS DE LA TERNA EVALUADORA
DEL EXAMEN DE ÁREAS PRÁCTICAS**

Msc. Alma Georgina Díaz González

MSc. Walter Alfredo Santizo López

Lic. Jaime Eduardo Arriola Velasco

Msc. Vilma Elizabeth Mazariegos

Lic. Edvin Salvador Cifuentes Díaz

ASESOR

Lic. Y Msc. Walter Alfredo Santizo López

REVISOR

Msc. Alma Georgina Díaz González

PADRINOS

Msc. Carlos Roberto Rodas Arango

Lic. Mario Raúl Molina



Quetzaltenango, 01 de Julio de 2016.

Licenciado:

Carlos De León Morales

Coordinador de la Carrera de Administración de Empresas

Centro Universitario de Occidente

Universidad de San Carlos de Guatemala

Respetable Señor Coordinador:

En atención al Nombramiento según Oficio C. A. E. CC. EE. No. 034-2015, de Fecha 15 de Octubre de 2015, he procedido a Asesorar a la Estudiante YESSICA FABIOLA MORALES ALVARADO, Carné 200931228, en la elaboración de su trabajo de graduación, titulado: "ECONOMIA INFORMAL Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO".

Me permito informar a usted que el trabajo realizado por la estudiante tiene como aporte primordial:

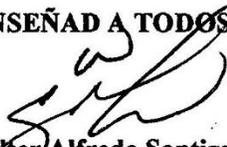
"El presente estudio ha permitido determinar que debido a la creciente tendencia de parte de las micro y pequeña empresa las cuales juegan un papel importante como motor del desarrollo económico del país y representa un amplio sector productivo en la ciudad de Quetzaltenango, lo que contribuye a mejorar las condiciones de vida de los empresarios, familiares y empleados, siendo la principal causa que incide en el crecimiento de las micro y pequeñas empresas es el desinterés de los comerciantes por formalizarse, como también el índice de personas que anualmente se integran al sector de la economía informal va en aumento, debido a que las personas han tenido que elaborar sus propias normas o reglas para suplir las que el Estado no ha sido capaz de proporcionar, o por carecer de acceso a ellas, siendo un punto importante los requisitos para ingresar a la economía informal son mínimos, y es por eso que los comerciantes se acomodan a este tipo de economía, y no les interesa formalizarse.

Dicho trabajo ha sido realizado utilizando los métodos de investigación que se requieren para garantizar la calidad del mismo, por lo que a mi criterio considero que la presente enriquecerá nuestro material técnico de apoyo a nivel académico y profesional.

Por lo antes expuesto, me permito emitir **DICTAMEN FAVORABLE**, al presente trabajo de graduación, para su correspondiente revisión, previo a conferírsele el título de Administrador de Empresas, en el grado académico de Licenciada.

Sin otro particular, me suscribo de usted,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Lic. y Msc. Walter Alfredo Santizo López
Administrador de Empresas
Colegiado No. 7,554
Asesor

C. c. /...

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA



Ciudad Universitaria, zona 12
Guatemala, Centroamérica

Quetzaltenango, 02 de Noviembre de 2016.

Lic. Carlos de León
Coordinador Carrera Administración de Empresas
División de Ciencias Económicas
Centro Universitario de Occidente

Respetable Licenciado de León:

En atención a su oficio A.E/CC.EE/No. 031-2016, de fecha 06 de Octubre de 2016 en el que me nombra como revisora del trabajo de graduación titulado: **“ECONOMÍA INFORMAL Y SU INCIDENCIA EN LA CREACIÓN DE MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO”**. De la estudiante: **YESSICA FABIOLA MORALES ALVARADO**, con carné **200931228**, de la carrera de Administración de Empresas, me permito manifestar lo siguiente:

- c) El estudiante cumplió con realizar las correcciones que le fueron solicitadas, de acuerdo a las normas de esta casa de estudios superiores.
- d) Que el trabajo de graduación cumple con los requerimientos exigidos por la Universidad de San Carlos de Guatemala como requisito previo a optar al título de mérito.

Por lo anteriormente expuesto emito **DICTAMEN FAVORABLE**, para que la estudiante continúe con el trámite de ley, previo a conferirle el título de Administración de Empresas en el grado académico de Licenciado.

Sin otro particular me suscribo de usted, atentamente

ID Y ENSEÑAD A TODOS

MSC. ALMA GEORGINA DÍAZ GONZÁLEZ
ADMINISTRADORA DE EMPRESAS

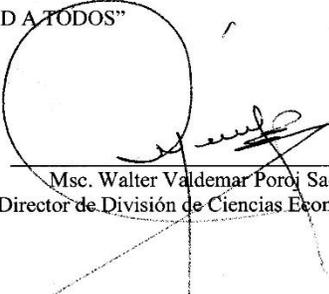


Universidad de San Carlos de Guatemala
Centro Universitario de Occidente
Ciencias Económicas

El infrascrito **DIRECTOR DE LA DIVISIÓN DE CIENCIAS ECONOMICAS** Del Centro Universitario de Occidente ha tenido a la vista la **CERTIFICACIÓN DEL ACTA DE GRADUACIÓN** A.E. 30-2016 de día tres de noviembre de dos mil dieciséis del (la) estudiante: **Yessica Fabiola Morales Alvarado**, Con carné No. **200931228**, emitida por el Coordinador de la Carrera de: **ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS** por lo que se **AUTORIZA LA IMPRESIÓN DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN** titulado: **"ECONOMÍA INFORMAL Y SU INCIDENCIA EN LA CREACIÓN DE MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO."**

Quetzaltenango 7 de noviembre del 2016

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Msc. Walter Valdemar Poroj Sacor
Director de División de Ciencias Económicas



ACTO QUE DEDICO

A DIOS

Porque todo lo que soy, todo lo que tengo y todo cuanto puedo es regalo suyo.

A MIS PADRES

Eulogio Morales y Mirna Alvarado, quienes me dieron la oportunidad de vivir. Gracias por enseñarme el camino del bien a través del ejemplo, gracias por sus esfuerzos, desvelos y sacrificios, este logro es de ustedes.

A MIS HERMANAS

Diana y Karin, por su cariño, Gracias por su apoyo incondicional y entusiasmo en los momentos difíciles.

A MIS SOBRINOS

Dulce Belén y José Luis, Por ser parte importante de mi vida y su inmenso cariño.

A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

Por ser parte de mi formación académica y por permitirme alcanzar una de mis metas.

A MI ASESOR Y REVISOR

Licenciado Walter Santizo y Licenciada Alma Díaz, por el apoyo y tiempo que dedicaron en la elaboración de este trabajo, Que Dios los bendiga.

INDICE

Introducción.....	1
-------------------	---

CAPÍTULO I

DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

1.1 Planteamiento del problema	3
1.2 Objetivos.....	4
1.2.1 General.....	4
1.2.2 Específicos	4
1.3 Justificación	5
1.4 Hipótesis	6
1.4.1 Operacionalización de hipótesis	6
1.5 Ficha metódica.....	7
1.6 Delimitación	8
1.6.1 Temporal.....	8
1.6.2 Teórica	8
1.6.3 Espacial.....	8
1.7 Unidades de Análisis	9
1.7.1 Población	9
1.7.2 Muestra	9
1.8 Cronograma	10
1.9 Presupuesto	10

CAPÍTULO II

MARCO CONTEXTUAL

2. Monografía del departamento de Quetzaltenango.....	11
2.1 Breve historia del municipio.....	11
2.2 Ubicación	11
2.3 Geografía	11
2.4 Población	12

2.5 Población Económicamente Activa	12
2.5.1 Por grupos de edad.....	12
2.5.1 Por rama de actividad económica	13

MARCO TEÓRICO

CAPÍTULO III

3. Empresa	14
3.1 Definición	14
3.2 Empresario	14
3.3 Tipos de empresas.....	14
3.3.1 Industriales	14
3.3.2 Comerciales	15
3.3.3 De Servicio.....	15
3.4 Micro y pequeña empresa	15
3.4.1 Definición.....	15
3.4.2 Evolución histórica de la microempresa	15
3.4.3 Características de la micro y pequeña empresa.....	17
3.4.4 Dimensionamiento de la micro y pequeña empresa.....	18
3.4.4.1 Estructura	18
3.4.4.2 Capacidad	18
3.4.4.3 Principales actividades empresariales	19
3.4.4.4 Actividad económica por ubicación	19
3.4.4.5 Micro empresas, alta concentración	20

CAPÍTULO IV

4. Economía informal	21
4.1 Definición	21
4.2 Antecedentes	22
4.3 Importancia	23
4.4 Derechos especiales de dominio	23

4.5 Medición	23
4.6 costo	24
4.7 Causas	25
4.7.1 Migración interna.....	25
4.7.1.1 Comercio Ambulatorio.....	26
4.7.1.2 Itinerancia.....	26
4.7.1.3 Lugar fijo en la vía pública	26
4.7.2 Los mercados	26
4.8 Elementos	26
4.8.1 Económicos.....	27
4.8.2 Sociales	27
4.8.3 Laborales.....	27
4.8.1 Educativos y culturales	27
4.9 Enfoques	28
4.9.1 Del excedente laboral.....	28
4.9.2 Estructuralista	28
4.9.3 Costos de Regulación.....	29
4.9.4 Neo-marxista.....	30
4.9.5 Antropológico	31
4.9.6 Mercado crediticio	31
4.9.7 Opción de salida.....	31
4.9.8 Institucional.....	32

CAPÍTULO V

PARÁMETROS DE CRECIMIENTO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

5 Parámetros de crecimiento	33
5.1 Crecimiento empresarial.....	33
5.2 Tácticas de crecimiento	38
5.3 Políticas de crecimiento	39

CAPÍTULO VI

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS ESTADÍSTICOS

Generalidades de la población investigada.....	40
--	----

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones.....	73
-------------------	----

Recomendaciones.....	74
----------------------	----

CAPÍTULO VII

PROPUESTA

Introducción.....	75
-------------------	----

Justificación.....	76
--------------------	----

Objetivos.....	77
----------------	----

General.....	77
--------------	----

Específicos.....	77
------------------	----

Lineamientos para la inscripción de micro y pequeña empresa.....	78
--	----

Inscripción ante el Registro Mercantil.....	79
---	----

Inscripción ante la SAT.....	88
------------------------------	----

Estrategias.....	94
------------------	----

Repartición de volantes, afiches y trifoliales.....	94
---	----

Conferencia.....	95
------------------	----

Información por medio de periódico.....	96
---	----

Cronograma.....	97
-----------------	----

Bibliografía.....	98
-------------------	----

Anexos.....	101
-------------	-----

INDICE DE TABLAS

Tabla No. 1	
Criterios para la definición de MIPYMES	16
Tabla No. 2	
Constitución del sector de la micro y pequeña empresa.....	20
Tabla No. 3	
Lugar de origen del informante	42
Tabla No. 4	
Costo de la estrategia de repartición de volantes, afiches y trifoliales.....	94
Tabla No. 5	
Costo de la estrategia de conferencia	95
Tabla No. 6	
Costo de la estrategia publicitaria por pauta.....	96

INDICE DE GRÁFICAS

Gráfica No. 1	
Género del informante	41
Gráfica No. 2	
Relación laboral del informante	44
Gráfica No. 3	
Tipo de negocio	46
Gráfica No. 4	
Tiempo de estar establecido el negocio	48
Gráfica No. 5	
Razones para no formalizar	50
Gráfica No. 6	
Ventajas de trabajar en la informalidad	53
Gráfica No. 7	
Deseo de formalizar el negocio	56
Gráfica No. 8	
Limitaciones para formalizar el negocio	58
Gráfica No. 9	
Capacidad para formalizar el negocio	61
Gráfica No. 10	
Conocimiento de las obligaciones tributarias	63
Gráfica No. 11	
Beneficios de trabajar formalmente	69

INTRODUCCIÓN

La micro y pequeña empresa juega un papel importante como motor del desarrollo económico del país y representa un amplio sector productivo en la ciudad de Quetzaltenango, lo que contribuye a mejorar las condiciones de vida de los empresarios, familiares y empleados.

Así mismo representa un medio para aliviar los altos índices de pobreza, a través de la participación en las actividades comerciales. La micro y pequeña empresa, han cobrado importancia en los últimos años en el mercado quetzalteco y con muchas potencialidades de desarrollo, sin embargo la existencia de estas empresas se ve afectada porque día a día se suman negocios informales, disminuyendo de esta forma la productividad, el desempeño individual y la oportunidad de crecimiento.

Es por eso que en este trabajo de investigación se trata sobre el tema **“ECONOMÍA INFORMAL Y SU INCIDENCIA EN LA CREACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO”**.

El presente trabajo está conformado por siete capítulos, El primer capítulo se conforma por el diseño de investigación.

El segundo capítulo se refiere al marco contextual dando a conocer una breve historia del departamento de Quetzaltenango, así como su ubicación, geografía y población.

En el tercer y cuarto capítulo se conoce el marco teórico que define temas como micro y pequeña empresa y también Economía informal respectivamente, definiendo el concepto y explicando los antecedentes y las características de éstas dentro del municipio de Quetzaltenango.

En el quinto capítulo se explican los datos estadísticos obtenidos de las encuestas realizadas en los diferentes mercados de la ciudad.

El sexto capítulo corresponden a las Conclusiones y Recomendaciones respectivamente y el séptimo capítulo corresponde a la propuesta que trata sobre “Lineamientos de inscripción para la micro y pequeña empresa”, en donde se encuentra la información necesaria para que los futuros empresarios puedan involucrarse con temas como políticas y tácticas de crecimiento empresarial, así como los lineamientos para la inscripción de micro y pequeñas empresas.

CAPITULO I

DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Se estima que en Guatemala el 75% de la población que forma parte de la población económicamente activa (PEA) lo hacen desde el sector informal, posicionando a nuestro país en el primer lugar de Centroamérica, el 33% del PIB podría ser la porción perteneciente a la economía informal, la cual, en su gran mayoría, no transfiere recursos al fisco por concepto de impuestos, además el sector informal no tiene beneficios laborales ni crediticios, entre otros muchos.

La presente investigación se realizó en la Ciudad de Quetzaltenango, que se encuentra dividida territorialmente en doce zonas, dos de ellas altamente comerciales zona 1 y zona 3, especialmente en los 5 mercados con mayor afluencia de comerciantes informales, los cuales fueron, Mercado la Terminal, Mercado La Democracia, Mercado Las Flores, Mercado Los Trigales, Centro Comercial municipal.

En la actualidad la economía informal en la Ciudad de Quetzaltenango va en aumento descontrolado, desde la tienda de la esquina, la tortillería de la cuadra, la venta de camisetas en las calles, el vendedor de periódicos, el agricultor de maíz o tomate en el mercado y el vendedor ambulante, entre otros, es por eso que se ven afectadas las micro y pequeñas empresas, porque mientras que a las ventas informales no se les cobra mayores impuestos, las micro y pequeñas empresas deben ser fiscalizadas por la Superintendencia de Administración Tributaria, pagando impuestos, alquiler de local comercial, entre otros gastos. Es por eso que el precio de los artículos que venden estas empresas en la mayoría de los casos es superior al precio de venta en la economía informal, lo que ocasiona que el consumidor prefiera comprar en las ventas informales, y con ello se genera que la micro y pequeña empresa no se posicionen dentro del mercado competitivo. Algunas de ellas han sido forzadas a cerrar sus operaciones porque ya no generan los suficientes ingresos como para poder subsistir dentro del mercado. Además del problema de la competencia desleal, se

ha observado que la economía informal genera desorden municipal, porque se les autorizan lugares para instalarse que son de uso peatonal o vehicular.

Para propósitos de la presente investigación se ha seleccionado el tema “Economía informal y su incidencia en la creación de la micro y pequeña empresa en la ciudad de Quetzaltenango”, cuya problemática se pretende comprender mediante la respuesta a las siguientes interrogantes:

1. ¿cuáles son las características de la economía informal?
2. ¿Cuáles son los aspectos de la economía informal que inciden en el crecimiento de la micro y pequeña empresa?

Lo anterior supone que la investigación debe orientarse hacia la comprensión de la incidencia de la economía informal con el crecimiento de la micro y pequeña empresa de la ciudad de Quetzaltenango.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 General

Investigar cuál es la incidencia de la economía informal con la creación de la micro y pequeña empresa en la Ciudad de Quetzaltenango.

1.2.2 Específicos

- Identificar las razones por las que se prefiere trabajar en la economía informal.
- Analizar las ventajas y desventajas de la economía informal y economía formal.
- Describir las características de la micro y pequeña empresa.

1.3 JUSTIFICACIÓN

El sector informal es el conjunto de empresas y actividades económicas que operan fuera del marco legal. En este sector no sólo se evita el pago de impuestos y de otras regulaciones, sino que no se goza de la protección que la ley y el Estado proporcionan. Algunas veces el sector informal es el resultado de empresas que prefieren salir del sector formal como consecuencia de un análisis costo-beneficio. Y otras veces es consecuencia que hace que el mercado sea más restringido y segmentado.

Aunque la economía informal se ha asociado frecuentemente en países en desarrollo y economías emergentes, todos los sistemas económicos, sin excepción, participan en ella. Así mismo, la economía informal constituye uno de los supuestos más dañinos de competencia desleal entre los agentes económicos.

El presente estudio aporta elementos que ayudan a minimizar el problema que enfrenta día a día la micro y pequeña empresa, siendo conscientes que la economía informal no sólo afecta a la parte de la población que trabaja en ella sino que es un fenómeno latente que puede afectar en un futuro la economía del departamento por no existir leyes que la regulen.

Es por eso que en este trabajo de investigación serán beneficiados los vendedores informales de la Ciudad de Quetzaltenango porque se analizarán cuáles son las causas que obliga a los empresarios a optar por la economía informal, ventajas y desventajas de la economía formal e informal y analizar si la economía informal incide en el crecimiento de las micro y pequeñas empresa y así se obtiene una guía que ayude a los empresarios a tomar las mejores decisiones con relación a formalizar la empresa y trabajar bajo regímenes legales, que ayude tanto a trabajadores como al empresario, y Así mismo colaborar con la economía nacional.

1.4 HIPOTESIS

Hi: Las ventajas de trabajar en la economía informal inciden en la creación de micro y pequeñas empresas.

1.4.1 OPERACIONALIZACIÓN DE HIPOTESIS

HIPOTESIS	VARIABLES	INDICADORES	UNIDAD DE ANALISIS	FORMA DE MEDICION	TECNICAS E INSTRUMENTOS	FUENTES
Las ventajas de trabajar en el economía informal, inciden en la creación de micro y pequeñas empresas.	Micro y Pequeña empresa	<ol style="list-style-type: none"> Definición de empresa Definición de empresario Tipos de empresa Definición de micro y pequeña empresa Criterios para definir la micro y pequeña empresa Características Dimensiones 	Propietarios y vendedores de los negocios informales de los diferentes mercados de la ciudad de Quetzaltenango	<ol style="list-style-type: none"> Género de informante Lugar de origen Relación del informante con el negocio Tipo de negocio Tiempo de estar establecido el negocio Razones para trabajar en la informalidad Ventajas de trabajar en la informalidad Deseo de formalizar el negocio Limitaciones para establecer el negocio formalmente Capacidad para formalizar el negocio Conocimiento del proceso para formalizar el negocio Conocimiento de los beneficios de formalizarse 	Boleta de encuesta	Propietarios y vendedores

1.5 FICHA METÓDICA

TIPO DE INVESTIGACION	NO EXPERIMENTAL: En la investigación no se manipularon las variables (organización y funciones y atribuciones), porque únicamente se observaron los fenómenos para el análisis.
SUB-TIPO	TRANSECCIONAL: En la investigación se realizó una sola medición; describiendo la relación entre variables.
CLASE	CORRELACIONALES CAUSALES: Se analizó la relación de las variables dentro del contexto determinado.
METODO GENERAL	FUNCIONALISTA: Se comenzó de la mediación y análisis de los resultados en base a los objetivos determinados para la investigación.
METODO PARTICULAR	DEDUCTIVO: La investigación comenzó de un marco general de información; para poder analizar el caso de una manera particular.
ESTRUCTURA	ANÁLISIS BIBLIOGRÁFICO: se procedió a revisar bibliografía relacionada a las variables de la investigación.
	RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN: se utilizó como instrumento la encuesta.
	ANÁLISIS DE INFORMACIÓN: a través de la encuesta se obtuvieron gráficas y los porcentajes de cada una de las preguntas de instrumento.
	INFORME FINAL: se procedió a realizar las conclusiones y recomendaciones respectivas, así como la propuesta profesional de la investigación.
RECURSOS MATERIALES	Para la realización de la investigación fueron necesarios los siguientes recursos:
	Computadoras, impresora, internet, papel bond, lapiceros, folders
RECURSOS HUMANOS	El equipo de trabajo para la investigación fue constituido por la estudiante quien será la responsable de la investigación; el asesor y el revisor.

1.6 DELIMITACIÓN

1.6.1 Temporal

La investigación se realizó a partir del mes de Enero al mes de Mayo de 2016. Durante este periodo se llevó a cabo actividades relacionadas con el tema, esto con la finalidad de que exista un acercamiento a la problemática. Se continuó con la recolección de datos que sirvió para la redacción del informe final.

1.6.2 Teórica

Para la aplicación de la siguiente investigación se contó con libros para obtener conceptos teóricos relacionados con la economía informal y conceptos de empresas formalmente establecidas, Así como también material de fuentes secundarias entre ellas: Tesis, Periódicos, Internet, información recopilada en la empresa.

1.6.3 Espacial

Se tomó como unidad de análisis las principales zonas comerciales de la ciudad de Quetzaltenango, zona 1 y zona 3, específicamente los mercados municipales Centro Comercial, Mercado la Democracia, Mercado La Terminal, Mercado Las Flores, Mercado Los Trigales. Debido a que son lugares donde se concentra la mayoría de los negocios informales.

1.7 UNIDADES DE ANALISIS

1.7.1 Población

Mercado la Democracia	700 vendedores*
Mercado la Terminal	400 vendedores
Mercado Centro Comercial	200 vendedores
Mercado Las Flores	200 vendedores
Mercado Los Trigales	50 vendedores
Total	1550 vendedores informales

*La información fue obtenida a través de los administradores de los diferentes mercados. Todos los valores son aproximados porque no existe un control estricto sobre estos vendedores.

1.7.2 Muestra

$$N = 1550$$

$$Z = 94\%$$

$$D = 0.06$$

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{D^2(N-1) + Z^2 * p * q}$$

$$n = \frac{1550 * 1.88^2 * 0.50 * 0.50}{0.06^2 (1550-1) + 1.88^2 * 0.50 * 0.50}$$

$$n = \frac{1370}{5.5764 + 0.8836}$$

$$n = \frac{1370}{6.46}$$

$$n = 212 \text{ vendedores informales}$$

1.8 CRONOGRAMA

ACTIVIDADES	OCTUBRE	NOV.	DIC.	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
Diseño de investigación	■							
Aprobación del tema	■							
Elaboración del marco teorico		■ ■ ■ ■						
Operacionalizacion de hipótesis			■					
Elaboración de la encuesta				■ ■				
Determinación de Pob. Y Muestra					■			
Recopilación de información						■ ■		
Tabulación de datos							■	
Análisis e interpretación de datos							■ ■	
Elaboración de cuadros estadísticos y de informe final								■ ■ ■
Revisión, seguimiento, culminación y entrega de informe final								■ ■ ■ ■

1.9 PRESUPUESTO

RECURSOS	UNIDADES	COSTO UNI.	COSTO TOTAL	TOTAL
1. RECURSOS HUMANOS				Q 3,500.00
1.1 Asesor metodológico	1	Q 2,000.00	Q 2,000.00	
1.2 Investigador	1	Q 1,500.00	Q 1,500.00	
2. EQUIPO				Q 2,400.00
2.1 Computadora	1	Q 1,900.00	Q 1,900.00	
2.2. Impresora	1	Q 500.00	Q 500.00	
3. PAPELERIA				Q 255.00
3.1 Resma de hojas	2	Q 35.00	Q 70.00	
3.2. Tinta Impresora	4	Q 45.00	Q 180.00	
3.3 Boligrafo	4	Q 1.25	Q 5.00	
4.- BIBLIOGRAFÍA				Q 150.00
4.1 Alquiler de libros	15	Q 10.00	Q 150.00	
TOTAL				Q 6,305.00



CAPITULO II

MARCO CONTEXTUAL

2 MONOGRAFÍA DEL DEPARTAMENTO DE QUETZATENANGO

2.1 Breve Historia del Municipio de Quetzaltenango

La Ciudad de Quetzaltenango fue fundada por don Pedro de Alvarado el 15 de mayo de 1,524. EL nombre primitivo de la ciudad era “culata”, que significa “Garganta de Agua”, luego de la conquista hecha por los Quichés al pueblo Mam, recibió el nombre de “Xelajú Noj”, que significa “Bajo los diez cerros”.

Posteriormente, tomado del idioma Náhuatl, le dieron el nombre de “Quetzaltenango”, que significa “Tierra del Quetzal”, debido a que en esa época, la región estaba poblada por el Quetzal; Actualmente Ave Nacional.

A través del tiempo Quetzaltenango ha pasado por épocas donde ha jugado un papel importante, por ejemplo durante el periodo constitucional desde el punto de vista político y en el ámbito comercial, llegó a constituirse en el principal centro comercial entre México y la capital del Reino de Guatemala. Oficialmente después de la ciudad Capital, fue elevada a esa categoría el 29 de Octubre de 1,821 otorgada por la Asamblea Constituyente del Estado de Guatemala, a 44 días de haberse logrado la independencia del país.

2.2 Ubicación

La ciudad de Quetzaltenango pertenece a la región sur occidente del país, con una latitud de 15°50’10” y una longitud de 91°31’10” y una distancia de 188 Km. de la ciudad de Guatemala y a 74 Km. Del litoral pacífico. Posee una altura de 2,333 metros sobre el nivel del mar, y una extensión territorial de 120 km².

2.3 Geografía

Ciudad ubicada en la parte sur-este de la República de Guatemala, en el Altiplano de la República, gran parte de la ciudad está compuesta de rocas eruptivas y asentada sobre

desfiladeros insondables y gargantas por donde escurre agua de los manantiales. Es la segunda ciudad de mayor importancia y uno de los principales centros de distribución de productos agrícolas; sus límites geográficos son: al norte con los municipios de Olinstepeque, La Esperanza (Quetzaltenango) y San Andrés Xecul (Totonicapán); al sur con los municipios de Zunil y El Palmar (Quetzaltenango); al este con los municipios de Zunil, Salcajá y Almolonga (Quetzaltenango); al oeste con los municipios de Concepción Chiquirichapa y San Mateo (Quetzaltenango).

2.4 Población

En el municipio de Quetzaltenango hay una población total de 127,569 habitantes, la población urbana está constituida por el 87.21% (111,253) y de un 12.79% en el área rural (16,316).

Con respecto a la población del área urbana, el 47.60% son hombres y el 52.4% son mujeres según el censo municipal del año 2,000. El número de hogares en el municipio de Quetzaltenango es de 21,448. ¹

2.5 Población Económicamente Activa (PEA)

2.5.1 Por Grupos de Edad: La población económicamente activa está más concentrada en la población de 20 a 34 años con el 44.9%, es decir que la población trabajadora o en edad productiva es joven en su mayoría. Según los datos del X censo de población y V de habitación, la situación de ocupación muestra una gran diferencia en relación de hombres y mujeres; los hombres ocupados son el 82.74% de la PEA, mientras que las mujeres ocupadas alcanzan el 17.26% de la PEA.

La desocupación presenta una situación similar en la que predominan los hombres aunque el porcentaje de población desocupada es muy bajo: 0.6% y 0.4% respectivamente.

¹ INE (Instituto Nacional de Estadística), *Censo poblacional y habitacional*, año 2,000, Quetzaltenango.

2.5.2 Por rama de actividad económica: Permite visualizar que la agricultura es el rubro predominante en el departamento, por lo que se constituye en la ocupación más importante, al ser la que provee mayor cantidad de empleos e ingresos a la población.

En términos concretos el 52.8% de los trabajadores de Quetzaltenango se dedican a las tareas agrícolas, ocupando la industria manufacturera el segundo lugar con un 13.1% y el comercio la tercera posición con un 10.9%. La población rural del departamento se dedica en mayor grado a la agricultura, con un 76.4%, mientras que la PEA urbana los agricultores representan el 23.1%, la industria manufacturera da ocupación al 19.4% de la población urbana y al 8.2% de la población rural, en tanto al comercio proporciona ocupación al 19.2% de laborantes urbanos y al 4.5% de laborantes rurales.²

² www.ine-hn.org Población y locales de habitación particulares censados según departamento y municipio (cifras definitivas).

MARCO TEÓRICO

CAPITULO III

3. EMPRESA

3.1 Definición

Se define a una empresa como “Toda actividad económica organizada para la producción, transformación, circulación, administración o custodia de bienes o para la prestación de servicios”.³

También se dice que: “la empresa es una organización cuya finalidad es obtener resultados positivos, ya que ninguna actividad puede tener éxito, si no se hace sobre la base de la organización, o sea que, la organización empresarial es necesaria. El comercio, en consecuencia, se desenvuelve mejor si el comerciante estructura una empresa capaz de garantizar resultados óptimos, evitando la improvisación de sus actos mercantiles”⁴

La empresa es una unidad que se constituye para ayudar a los comerciantes a desarrollar sus actividades mercantiles, además de ser un medio cuya finalidad es obtener resultados positivos.

3.2 Empresario

Es la persona que organiza, opera y asume riesgos, con fines de lucro. “el empresario es la piedra angular del sistema de libre empresa. Es el que advierte oportunidades de abrir un negocio, el que reúne o busca fondos, el que suele hacerse cargo de sus operaciones. Sin duda alguna, gran parte del éxito de las naciones se debe al esfuerzo e innovaciones introducidas por los empresarios en organizaciones privadas”.⁵

3.3 Tipos de Empresas

3.3.1. Industriales: Son las empresas que se dedican a la transformación de materia prima, en donde se adquieren los elementos necesarios para producir algo; relacionando tanto los

³ Código de Comercio, Artículo No.10

⁴ *Compilación bibliográfica para el curso de legislación aplicada*, Universidad de San Carlos de Guatemala, 1998. 246 p.

⁵ *Material bibliográfico de apoyo para el curso de administración III*. Universidad de San Carlos de Guatemala, 1997. 213 p.

factores de la producción como el capital de trabajo, para obtener un bien que satisfaga las necesidades.

3.3.2 Comerciales: Son todas aquellas empresas que su actividad principal es la compra-venta de mercancías, las cuales se adquieren en cierto estado y en las mismas condiciones se venden, este tipo de empresa sirve de intermediario entre el productor y el consumidor.

3.3.3 De servicio: Son empresas que ofrecen actividades o beneficios intangibles y da como resultado de ese intercambio la propiedad de nada, la producción puede o no estar vinculada a un producto físico por ejemplo de estas empresas son: Hoteles, cines, bancos, etc.

3.4 Micro y pequeña empresa

3.4.1 Definición: Cohen, E. y Otros (1989), presenta una definición en cuanto a las microempresas indicando que “es una unidad familiar de producción donde el propietario es quien lleva a cabo la mayoría de las actividades del negocio”⁶, esta unidad debido a su tamaño, tiene capacidad para absorber entre tres y cinco personas asalariadas, quienes preferentemente son miembros de la familia o en todo caso, personas de la comunidad en la que se ubica la microempresa. Dentro de esta unidad normalmente uno de los trabajadores se considera microempresario.

3.4.2 Evolución histórica de la microempresa: Por lo general las microempresas nacen desde el momento en que una persona quiere invertir para obtener ganancias, normalmente este tipo de personas cuentan con un capital limitado que las caracteriza dentro del sector informal quien ha identificado a las microempresas como un contexto de marginalidad económica.

La conceptualización y clasificación de las MIPYMES es un punto de constante discusión a nivel internacional, pues resulta difícil y complejo, dada la diversidad y heterogeneidad de

⁶ Cohen, E y otros (1989), *Microempresas y Economía Popular*, Guatemala, Editorial ILPES.

las empresas que componen el sector, el lograr una definición única, porque cada mercado toma en cuenta sus propios criterios con base a sus condiciones.

El criterio de clasificación más común utilizado en países en desarrollo, ha sido el número de trabajadores que emplean, el valor de los activos, y el volumen de ventas.

En Guatemala existen varias definiciones para categorizar a las micro y pequeñas empresas, el más común es el utilizado por el Ministerio de Economía, según el número de empleados⁷; el BCIE por su parte también utiliza el criterio de número de empleados pero con diferentes dimensiones para cada segmento; la Cámara de Industria Guatemalteca –CIG- utiliza dos tipos de definiciones; una para la clasificación de beneficios de programas de apoyo (que sigue un criterio de número de empleados), y la otra para clasificar las empresas industriales (basado en activos totales, cantidad de empleados, y ventas anuales); y, finalmente la Asociación Guatemalteca de Exportadores –AGEXPORT- , utiliza el criterio de tamaño de activos.

Tabla No.1

Criterios para la definición de las MIPYMES en Guatemala

Criterio	Micro	Pequeña	Mediana
No. De Empleados			
▪ MINECO	1 a 10	11 a 25	26 a 60
▪ CIG	1 a 5	6 a 50	51 a 100
▪ BCIE	1 a 10	11 a 40	41 a 60
Activos			
▪ AGEXPORT		Menos de Q. 500,000.00	Hasta Q.1,200,000.00
Empleados/ventas/ activos	De 1 a 10 empleados/ Hasta Q.60,000.00 en ventas anuales/ Hasta Q. 50,000.00 en activos	De 11 a 20 empleados/ Hasta Q. 300,000.00 de ventas anuales/ Hasta Q. 500,000.00 en activos	De 21 a 50 empleados / Hasta Q.500,000.00 en ventas anuales / Hasta Q. 2,000,000.00 en activos
▪ CIG (empresas industriales)			

Fuentes: MINECO, CIG, BICIE, AGEXPORT

⁷ Ministerio de Economía, *Acuerdo Gubernativo 178-2001*, Artículo No. 3

Además de la complejidad de las definiciones, una de las limitantes más serias para los hacedores de política en Guatemala es la falta de información detallada sobre el sector a partir de un censo económico o de encuestas especializadas de MYPE, situación que se presenta en la mayoría de países del istmo.

La Micro y pequeña empresa se definen en términos cuantitativos y cualitativos. Incluyen, entre otros, los siguientes indicadores: Número de empleados, monto de venta, inversión máxima; en algunos casos, por referencia institucional se usa el valor de la exportación.

Es común diferenciar a la microempresa de la pequeña empresa con el número de empleados que poseen,

3.4.3 Características de la Micro y Pequeña empresa: Este sector es muy diverso y heterogéneo, y al interior del mismo existen diferencias importantes, principalmente entre la micro y pequeña empresa, en función de criterios de racionalidad económica y empresarial. La pequeña empresa busca criterios de acumulación y desarrollo empresarial; en cambio la microempresa en su mayoría son unidades económicas de subsistencia.

- La Pequeña empresa genera empleo, la microempresa autoempleo.
- La pequeña empresa supera a la microempresa en productividad por el tipo de relación más formal entre capital y trabajo.
- La microempresa es de organización familiar y económica, que realizan su actividad productiva en una escala para un mercado específico.
- La pequeña empresa tiene regularidad y continuidad básica en sus operaciones.
- La microempresa tiene ausencia de administración.
- Tienen facilidad de adaptación al entorno en donde desarrolla sus actividades.

Los tres aspectos que caracterizan a la micro y pequeña empresa son; la participación en la estructura industrial, tanto a nivel de ventas como de producción, no siempre es significativa; La participación en el empleo es mayor que en la producción; las manufactureras presentan notable concentración en productos alimenticios, lo cual denota un

patrón de especialización en sectores que hacen uso intensivo de mano de obra, se basan en ventajas comparativas naturales y operan con pequeñas economías de escala.

3.4.4 Dimensionamiento de la micro y pequeña empresa

3.4.4.1 Estructura empresarial y naturaleza jurídica: En el Directorio Nacional de Empresas y Locales –DINEL, existen registradas 195,210 empresas en Guatemala. De estas, cerca de un 95% son microempresas, con un número de trabajadores entre 1 a 9; el restante 5% lo componen 5,816 empresas que registran entre 10 a 19 trabajadores; 3,086 empresas que tienen entre 20 y 49 trabajadores; 811 empresas entre 50 a 99 trabajadores; y 604 empresas tienen 100 o más trabajadores. El estudio también revela que el 90% de las empresas están organizadas bajo la figura de propietario individual y el 8% bajo una sociedad anónima.⁸

A medida que la empresa crece en número de empleados, la figura de sociedad anónima adquiere mayor importancia. Así, en el tramo de 1 a 5 empleados, únicamente el 4.4% de las empresas está organizado bajo una sociedad anónima, mientras que para el tramo de 20 a 49 empleados más de la mitad de las empresas se organizan de esta forma, y entre las empresas de más de 100 trabajadores, la mayoría de ellas son sociedades anónimas.

Existe un alto porcentaje de empresas organizadas bajo la figura de propietario individual y esto indica una cierta restricción para atraer mayores inversiones, además señala un problema potencial para que las empresas puedan llevar registros contables de forma ordenada.

3.4.4.2 Capacidad de generación de empleos y autoempleos: Conociendo el número de establecimientos, es necesario conocer el número de personas ocupadas por la MIPYMES. En términos de empleo, las estimaciones indican que estas empresas ocupan entre el 60% y 70% de la Población Económicamente Activa –PEA-

⁸ Directorio Nacional de Empresas y locales DINEL, Guatemala

Se observa el importante rol que juegan las microempresas como la principal fuente de empleo del país. Evidenciando a su vez un alto índice de autoempleo e informalidad en la economía.

Esta situación termina generando dos tipos de mercado en la economía. Un mercado con capacidades de crecimiento económico, introducción tecnología y mejores condiciones laborales; y, otro, de sobrevivencia. Ante la incapacidad de las empresas de ser competitivas, y de los trabajadores de lograr puestos altamente productivos, tanto empresarios como trabajadores se ven en la necesidad de acudir a actividades de baja rentabilidad y de bajos salarios.

3.4.4.3 Principales actividades económicas: El sector Agrícola y el comercio es ocupado por la micro y pequeña empresa en un 54% del total en Guatemala.

La mayor actividad en las microempresas es la agricultura con un 38.7% de los trabajadores, seguido por el comercio con el 24.9%, la industria con un 13.4% y un 8.9% se dedica a servicios sociales y de salud.

La micro y pequeña empresa son un factor relevante de contribución porque genera más del 40% al Producto Interno Bruto -PIB-.

3.4.4.4 Actividad económica por ubicación geográfica: El 51% de los trabajadores de la micro y pequeña empresa se encuentra en el área rural, y su principal actividad es la agricultura que emplea el 59% de los trabajadores de las microempresas, al 41% de las pequeñas empresas. El comercio y la industria le siguen a la agricultura en importancia.

El 49% restante de los trabajadores de las MYPE están ubicados en áreas urbanas, la mayoría se dedican al comercio, ocupando a un 35% de los trabajadores de microempresas, un 23% de las pequeñas empresas.

Después del comercio, la industria y la enseñanza son las principales actividades que ocupan a los trabajadores de las MYPE en el área urbana.

3.4.4.5 Alta concentración de empresas de subsistencia

Se consideran empresas de subsistencia a las que perciben un ingreso neto mensual inferior al salario legal multiplicado por el número de trabajadores. Se considera que una microempresa de subsistencia tiene un solo trabajador.

Las MYPE de subsistencia por sector se encuentran mayoritariamente en el sector comercio, en la industria y en la agricultura.

Tabla No. 2

Constitución del sector de las Micro y Pequeñas empresas.

Sector de Actividad Económica	%
Agricultura	----
Industria	21.7
Comercio	39.9
Servicios	38.4
Total	100.00

Fuente: Instituto para la competitividad empresarial de la micro y pequeña empresa

CAPITULO IV

4 ECONOMIA INFORMAL

4.1 Definición

Se denomina economía informal a toda actividad productiva y económica que evaden la regulación legislativa y por lo tanto, no está sujeta a control fiscal y contable del Estado y se oculta de controles administrativos.

El Programa de Apoyo al Sector Informal de Guatemala, define como “pertenecientes al sector informal de la economía a los ayudantes de familia a los cuales no se les paga un salario, a las empleadas del servicio doméstico, a los trabajadores que se encuentran trabajando por su propia cuenta en actividades propias o familiares (excluyendo trabajadores y técnicos) y a los obreros y empleados asalariados del sector privado y patrones o empleadores vinculados a empresas con diez o menos personas ocupadas”⁹. Por el contrario, el empleo formal agruparía a los profesionales y técnicos independientes, los empleados del Estado y los asalariados y patrones de empresas privadas de más de diez personas.

Sobre lo anterior, Hugo López Castaño dice: “Formales serían las actividades reguladas, aquellas que se acomodan a las formas previstas. Informales las que carecen de regulación o las que no obedecen las reglamentaciones legales existentes”.¹⁰

Una de las características que hace que una determinada actividad pertenezca al sector informal es la de tener una escala reducida; es decir, que las personas o empresas no manejan una producción numerosa o una gran cantidad de recursos.

No existen muchas barreras para entrar al sector informal. Generalmente, estos negocios, trabajos o actividades se desarrollan en un lugar establecido y sus ingresos dependen de ese lugar y los recursos que se encuentren en éste. Igualmente, la propiedad de los negocios o

⁹ Programa de Apoyo al Sector Informal de Guatemala, PROSIGUA, (1999), *una aproximación al entorno financiero. Guatemala*, Editorial Artemis Edinter S.A.

¹⁰López Castaño, Hugo. *Ensayos sobre economía laboral colombiana. Empleos formales e informales, asalariados e independientes: un balance de los cambios acaecidos entre los ochenta y los noventa.*

empresas es de una sola persona o familia y en algunos casos no se cumple con reglamentaciones sobre salarios, impuestos, salud, limpieza y normas de construcción.

El mercado informal es una práctica de un mercado sin reglas, sin control, en donde el Estado no controla en tráfico de mercaderías, bienes o servicios y muchas veces este tipo de actividades no son registradas por los censos o las encuestas, razón por la cual el sector informal es muy difícil de medir, siendo más común en los países en vía de desarrollo que en los países industrializados.

4.2 Antecedentes de la economía informal en Quetzaltenango

El crecimiento de la población ha provocado que el espacio que cubre la vía pública se llene de actividades de comercialización de productos diversos, mismas que comenzaron a sufrir una evolución. Una de ellas fue el comercio informal, porque en sus inicios realizaron actividades al margen de las regulaciones municipales y en contra de las normas estatales quienes eran los encargados de regularlos.

El Centro de Investigaciones Económicas Nacionales –CIEN- define a la Economía informal como “aquella que utiliza medios ilícitos para obtener fines lícitos”¹¹.

Aunque la economía informal forma parte del desarrollo económico del país, también nuevos pequeños empresarios incursionan en el ámbito de los negocios. Como lo afirma el autor Carlos Alberto Bautista Godínez que: “En todo momento el sector informal ha sido parte de nuestra sociedad”.¹²

¹¹ Centro de Investigaciones Nacionales, Economía Informal, *Superando las Barreras de un Estado Excluyente*, Guatemala Mayo 2006.

¹²Bautista Godínez, Carlos Alberto, (1992), *Guía para la elaboración de proyectos de inversión en el sector informal*, Tesis Ingeniero Industrial USAC.

4.3 Importancia de la economía informal

La importancia de la economía informal radica en que contribuye al crecimiento económico del país debido a que el pequeño empresario contribuye a la generación de empleo a la población fabricante de productos, esto sucede desde que el microempresario compra mercadería y actúa como intermediario entre el proveedor y el cliente que demanda productos.

Además los ingresos perciben en las ventas, le permite crear un soporte para la economía. Especialmente familias de escasos recursos.

Bautista Godínez (1992) señala que “las unidades informales movilizan 1,500 millones de quetzales de ventas anuales, aunque se considera que los parámetros anteriores están subestimados”.¹³

4.4 Derechos especiales de dominio

Los comerciantes de la economía informal, legalmente autorizados por la municipalidad de Quetzaltenango, son propietarios de un derecho especial de dominio, sobre los puestos ubicados en la vía pública. El documento que respalda estos derechos, es mediante una tarjeta denominada: “Forma 3-B recibo de cobros, catastros y mercados”¹⁴.

De la misma forma, esta tarjeta funciona como documento que respalda los pagos efectuados a la municipalidad de Quetzaltenango, por el uso de la vía pública en actividades comerciales.

4.5 Medición del sector informal

La definición de la economía informal es simple y precisa, su medición no lo es. No existe una medida específica del tamaño de la economía informal.

¹³ Bautista Godínez, Carlos Alberto, (1992), *Guía para la elaboración de proyectos de inversión en el sector informal*, Tesis Ingeniero Industrial USAC.

¹⁴ Información obtenida de los administradores de los mercados municipales de la Ciudad de Quetzaltenango.

Según un estudio realizado por el Banco de Guatemala –BANGUAT- “Los indicadores relacionados con la economía informal total son el índice de Schneider de la economía paralela y el índice de la Fundación Heritage de mercados informales. El índice de Schneider se refiere a la estimación de la economía paralela como porcentaje del Producto Interno Bruto –PIB- Mientras que el índice de la fundación Heritage es un rango que va de uno a cinco, mientras más alto es el valor, mayor es la actividad del mercado informal, se fundamenta en percepciones de cumplimiento general de las leyes. Los indicadores que se centran en el aspecto laboral de la informalidad son la prevalencia de empleo por cuenta propia y la falta de cobertura de pensiones. El primer indicador del empleo informal se refiere a la participación del empleo por cuenta propia en el empleo total; y el segundo, al porcentaje de la fuerza de trabajo que no contribuye a un fondo de pensiones”.¹⁵

4.6 Costo de la economía informal

El sector informal es la respuesta para enfrentar una crisis y generar crecimiento económico. Aunque implica una mala asignación de recursos y la supuesta pérdida, de las ventajas de las leyes proporcionan.

Escapar al control del Estado induce a las empresas informales a continuar siendo pequeñas, al uso irregular de canales de distribución y contratación, así como el desvío constante de recursos para enmascarar sus actividades. Por el contrario, las empresas formales son inducidas a utilizar más intensivamente los recursos que son menos afectos al marco legal, esto significa que las empresas formales son menos intensivas en mano de obra, el sector informal genera una externalidad negativa que complica su efecto sobre la eficiencia, porque las actividades informales hacen uso de la infraestructura pública sin contribuir al fisco. La infraestructura pública complementa al capital privado en el proceso de producción, mientras que un gran sector informal implica un crecimiento lento de la productividad.

¹⁵ Schneider, F. y Enste, D. 2000. *The Shadow Economy. : Size, causes and consequences*. Cambridge, United Kingdom: Cambridge University Press.

Si la formalización de la economía se basa en la legislación, es probable que conduzca al desempleo. Por otra parte, si se basa en mejoras tanto del marco legal como de la calidad y disponibilidad de servicios públicos, esto conllevará a un uso más eficiente de los recursos y un alto crecimiento económico.

4.7 Causas de la informalidad

La informalidad es frecuente cuando el marco legal es costoso, la calidad de los servicios públicos a las empresas formales es baja y el control estatal y el poder de ejecución es deficiente.

La economía informal es una característica del subdesarrollo y ocurre cuando los costos de actuar del marco legal exceden los beneficios, la formalidad implica un costo de entrada (procedimientos de inscripción cara y tardada) y los costos de permanencia (que incluyen pago de impuestos, cumplimiento de normas laborales, así como regulaciones de salud, medio ambiente, etc.).

En Guatemala se determinan dos elementos que fomentan el crecimiento de la economía informal:

- Evasión Fiscal a gran escala, porque todo el mercado informal no paga impuestos.
- Contrabando aduanero, porque en forma constante ingresa mercadería, omitiendo el pago de importación.

En la ciudad de Quetzaltenango la principal causa de la informalidad es el desempleo, se alude que los beneficios que se obtienen en este sector son similares a los de la formalidad que consisten en: Protección policial, contra el abuso y el crimen, sistema judicial para la resolución de conflictos y cumplimiento de contratos, acceso a las instituciones financieras legales para la adquisición de créditos, la posibilidad de aumentar el mercado nacional como internacional.

4.7.1 Migración interna: Conforme la población urbana crece, el comercio evoluciona, ya que múltiples personas comienzan a negociar, trabajando al margen y en contra de varias

normas que regulan la economía. Estas condiciones inducen el surgimiento de la economía informal, el cual puede dividirse en dos modalidades.

4.7.1.1 Comercio ambulatorio: que se divide así mismo en dos clases.

4.7.1.2 Itinerancia: a él pertenecen todas las personas que deambulan por la ciudad ofreciendo sus productos o servicios. Estas personas no poseen un lugar fijo donde operar, por lo que tienen que salir a las calles a vender sus mercancías o servicios a las personas que encuentran en su paso.

4.7.1.3 Lugar fijo en la vía pública: a esta clase pertenecen todas aquellas personas que han dejado de deambular por las calles y que han preferido invadir un lugar específico en una calle, para así, poder realizar sus operaciones. Esto les permite tener una mayor clientela y contar con mayor seguridad debido a que muchas veces forman entre los vecinos organizaciones informales de autodefensa.

4.7.2 Los mercados: Existen varios mercados que han sido construidos por el Estado con el fin que varios ambulantes abandonen las vías públicas. Pero han visto que existen otros mercados que han sido construidos y que las personas que vendían en las calles, adquieren un lugar en él, porque aspiran tener un local seguro donde puedan desarrollar sus actividades. Los mercados van surgiendo a medida que los informales se van organizando y comienzan un proceso de acumulación.

4,8 Elementos de la economía informal: Los elementos del mercado informal son diversos, pero todos enfocados al combate de la pobreza y la pobreza extrema, a procurar la riqueza nacional y mantener estable los indicadores económicos.

El fenómeno de la informalidad no solo es el comercio, sino el trabajo que se debe en gran parte a factores determinantes sobre la distribución de la riqueza, la falta de competitividad regulada, el deterioro en el diario vivir de un gran sector social, por lo que los elementos se ven bien marcados a nivel nacional, no es necesario profundizar en el tema para redescubrir

cada paso la evidencia de la desgarradora situación económica de la ciudad de Quetzaltenango y, por tanto, al analizar los elementos encontramos los que incluso son imposibles de combatir.

Los elementos que generan el mercado sumergido son condicionantes favorables para la multiplicación de dicho mercado, estableciéndose los siguientes:

4.8.1 Elementos Económicos: se deriva de la situación de pobreza y pobreza extrema de la población, porque es imposible contar con capital que permita el desarrollo de empresas, parte de la población económicamente activa debe sobrevivir mediante el mercado informal, saliendo a las calles a vender por cuenta propia, utilizando formas de comercio sin la más mínima regulación, por lo que al no contar con una economía fuerte que permita mantener la estabilidad social, se llega a permitir la gran afluencia de esta clase de comerciantes.

4.8.2 Elementos Sociales: Se deriva de la migración de un número de población del área rural a los centros urbanos, sin soporte económico y que como norma para sobrevivir recurren a la venta callejera de donde la sociedad afectada económicamente ingrese al mercado informal, este es un elemento determinante.

4.8.3 Elementos Laborales: Los elementos de la falta de trabajo a nivel nacional, agudizan la crisis económica de un gran número del sector social, lo que incide en la economía informal, porque lo único que se tiene a la mano es precisamente la opción de salir e implementar ventas callejeras o mercados cantonales, aumentando el índice de regulaciones impuestas por el Estado hacia un trabajo o empleo digno.

4.8.4 Elementos Educativos y Culturales: Pareciera no ser un elemento que incida en la economía informal, pero es fácil entender que una persona con baja escolaridad y cultura, no puede aspirar a un empleo formal, que le permita subsistir con una familia numerosa, por lo tanto que es un elemento que incide en gran escala en el mercado informal, porque para ejercer ese mercado incluso no se necesita saber leer y escribir, debido a que vender en las calles es tan común y corriente, que nadie pregunta al vendedor su nivel educativo. Los vendedores ambulantes desconocen totalmente cualquier régimen tributario, desconocen el sistema jurídico.

4.9 Enfoques Teóricos sobre la economía informal

4.9.1 El Enfoque del Excedente Laboral: Concibe a la economía informal como un sector económico que se desarrolla en base a la subsistencia familiar, por medio de actividades con alto uso de mano de obra y tecnología atrasada, poca productividad y ganancias bajas.

La principal causa es la incapacidad del sector económico de generar una demanda de empleo suficiente para ocupar a toda la mano de obra y el excedente de trabajadores provocan que la única alternativa sea operar al margen de la ley.

Entre las características de la economía informal según este enfoque es la incapacidad de cubrir los costos para cumplir con los reglamentos estatales. Además que trabajar de esta forma dificulta el acceso al sistema financiero formal.

En la realidad las actividades informales generan ingresos suficientes, no solo para que las personas sobrevivan, sino también ahorren e inviertan en sus negocios. Se ha observado que las actividades informales no son trabajos de baja calidad sino que existen actividades que requieren habilidades específicas e inversiones de capital que no cualquier persona puede ofrecer.

4.9.2 Enfoque estructuralista: Estudia la relación entre Estado y sociedad y la manera en que esta relación afecta la economía formal e informal.

El enfoque estructuralista es el más complejo acerca de la economía informal y sus causas. La primera causa de este enfoque para que exista la economía informal es la corrupción, mientras más corruptos son los funcionarios existe el libre mercado, Esta situación provoca que disminuya la diferencia entre lo formal y lo informal. La población pierde credibilidad en el marco jurídico y en la garantía del cumplimiento de los contratos.

Otra causa es la falta de regulación estatal, porque las personas dependen de vínculos sociales, creando normas de comportamiento que son más fáciles de cumplir que las formales.

Además el exceso de regulación de la actividad económica formal, puede inducir a las personas a realizar actividades informales, debido a los altos costos que conlleva permanecer en el régimen formal.

La economía informal es vista desde un lado favorable, mientras permita la existencia de fuentes de trabajo. Además se convierten en fuente de productos o servicios de bajo costo para trabajadores de bajos ingresos del sector formal.

El Gobierno de Guatemala, ha desarrollado programas para la micro y pequeña empresa, pero sin resultados positivos y a estas alturas, el mercado informal sobrepasa a estas empresas, debido a que no hay un control sobre el mismo.

4.9.3 El enfoque de los costos de regulación: El principal autor de este enfoque es Hernando de Soto, este enfoque basa su análisis en los costos de transición que genera el Estado para quien quiera ingresar y mantenerse dentro del sector económico formal.

De Soto (1987) asigna que “La principal causa que obliga a las personas a realizar actividades informales son las regulaciones estatales, las cuales incrementan los costos, en tiempo y dinero, de ingresar a la economía formal y mantenerse dentro de ella”¹⁶.

Según este enfoque las causas de la economía informal son, la mala regulación desincentiva las actividades económicas formales creando un sistema económico paralelo y no discriminatorio.

Entre las limitaciones de este enfoque es que no existe una legislación que defina los derechos de propiedad y el proceso para convertirse en una persona jurídica con

¹⁶ De Soto, H., Ghersi, E., Ghibellini, M. y el Instituto Libertad y Democracia. 1986, *El otro Sendero, La revolución informal*, México, D.F.: Editorial Diana, 1987. 317 p.

responsabilidades civiles. Además tiene la dificultad de identificar las actividades informales con las pequeñas empresas y los trabajadores por cuenta propia, que tampoco cumplen con la legislación y regulaciones vigentes.

El mayor problema de las actividades informales es que no pueden acceder a las instituciones y mecanismos de toma de decisiones. Ello provoca que los Estados no puedan diseñar políticas económicas reales porque dejan a un sector de la población fuera de las mismas.

4.9.4 Enfoque Neo-Marxista: Centra su estudio en las relaciones de clases socio-económicas, de esta forma las clases dominantes son las que generan la situación económica del resto de la población.

Describe a la economía informal como un sector marginado, esto significa que los informales ocupan la clase social más baja.

Entre las causas de la economía informal según éste enfoque, están la búsqueda de las clases dominantes para reducir costos de producción, por medio de la evasión de leyes laborales y de las presiones sindicales.

Según los autores Portes y Walton (1981) y Roberts (1976), Aceptan “La teoría de la Dependencia, porque explica que los países pobres dependen de los países ricos para abastecerse de productos manufacturados, con alto valor agregado, producidos con materias primas compradas a bajos precios en los mismos países pobres”.¹⁷

La característica de este enfoque radica en que el Estado es cómplice de la clase dominante para explotar a los informales.

La principal limitante de este enfoque es que se centra únicamente en la relaciones de las clases sociales como justificación de la informalidad. No toma en cuenta que muchas actividades informales son realizadas por personas que buscan reducir costos de producción.

¹⁷ Portes y Walton (1981), Roberts (1976)

4.9.5 El enfoque antropológico: Este enfoque indica que las actividades informales son aquellas realizadas por trabajadores por cuenta propia, los pequeños negocios familiares y las realizadas por los trabajadores asalariados que no cumplen con todas las regulaciones laborales, son actividades de subsistencia y no de acumulación de riquezas.

Indica que las actividades informales son causadas por indígenas que se han movilizad del campo a la ciudad.

La principal limitante es que no es una teoría sistemática que centre su estudio en la economía informal, sino que es un estudio de las relaciones interétnicas y el cual menciona la informalidad.

4.9.6 El enfoque del mercado crediticio: Este enfoque analiza la informalidad como producto del mal funcionamiento de las instituciones, entre ellas, el mercado crediticio, y que el dinero es el medio que articula todas las transacciones económicas en una sociedad.

En la medida que la política monetaria destruya el poder adquisitivo del dinero y que restrinja el crédito, la consecuencia será negativa para el ahorro y una gradual pérdida de legitimidad de la moneda usada en el intercambio. Lo que causara que las transacciones económicas se lleven a cabo con instrumentos más precarios y reducirá la capacidad de inversión por parte de los empresarios.

4.9.7 El enfoque de la opción de salida: Este enfoque de la economía informal sostiene que la informalidad se desprende de la economía total dual, dentro de la cual existe un sector que no está siendo captado por las autoridades.

Las principales causas de la economía informal son la falla del gobierno y la mala articulación de las políticas laborales, destaca los siguientes ámbitos de políticas públicas.

Política fiscal: que contiene las tasas impositivas como el proceso para pagar impuestos y el control de las autoridades.

La densidad de la regulación: en cuanto más complicada sea la regulación a cumplir, existirán mayores incentivos para trabajar informalmente.

Política laboral: poca flexibilidad, altos salarios mínimos, fijación de horas de trabajo y excesiva regulación laboral.

4.9.8 Enfoque institucional de la informalidad: La diferencia esencial entre el enfoque económico y el enfoque institucional de la informalidad, es que el primero se analizan los motivos que influyen en la decisión de los ciudadanos de convertirse en formales; en el segundo enfoque, se analizan los motivos de la autoridad para excluir a grupos de la población de la formalidad. Esta diferencia resulta esencial, porque mucha de la discusión sobre la informalidad tiende a resaltar que el empresario o trabajador tienen la oportunidad para decidir ser formales o no. Sin embargo, muchas veces, las instituciones del Estado han sido creadas, explícitamente para que grupos de la población no tengan acceso a las mismas, en otras ocasiones, las instituciones del Estado han sido tan opresivas que los guatemaltecos se han visto en la necesidad de huir “informalizarse” para sobrevivir. En pocas palabras, las mismas instituciones de gobierno han provocado que exista una economía informal. Desde el período colonial, las características físicas y culturales de los individuos, y posteriormente aspectos más sutiles como el apellido familiar, llegaron a constituir elementos esenciales para poder acceder a lugares preponderantes dentro del aparato productivo y político nacional. En todo caso, para no sufrir la opresión del mismo Estado.

CAPITULO V

5. PARÁMETROS DE CRECIMIENTO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.

En Guatemala se promueve con libertad el libre establecimiento de negocios y el gobierno está comprometido a atraer mayores inversiones. Sin embargo la ciudad de Quetzaltenango posee un crecimiento lento de micro y pequeñas empresas, derivado de la mezcla de bajos incrementos de productividad y lenta acumulación de capital a pesar de que su ubicación geográfica permite que sea un puente para los principales mercados nacionales, el reto para hacer crecer una micro y pequeña empresa en la ciudad de Quetzaltenango es muy grande, debido a que existen múltiples factores que determinan cual es la mejor opción para llegar al objetivo principal de las empresas, al mismo tiempo existen muchos caminos que llevan directo al fracaso o a la pérdida de tiempo.

Las debilidades que tiene el sistema financiero en Guatemala, en cuanto a prestación de créditos al sector privado, es un factor que impide que la micro y pequeña empresa crezcan, el nivel general del crédito en Guatemala está por debajo de su potencial, impactando negativamente en el crecimiento económico y desarrollo de la micro y pequeña empresa.

Muchos emprendedores comienzan un negocio sin tomar en cuenta muchos factores, que pueden afectar el desarrollo o crecimiento de la misma, no existe un manual que contenga ciertos pasos para estructurar una empresa y evitar errores.

5.1 CRECIMIENTO EMPRESARIAL

El crecimiento empresarial, según Cabello (1997) “es la expansión de empresas geográfica o económicamente. Geográfica cuando se expande a otros lugares ya sea en la

misma ciudad o en otras ciudades, y económicamente cuando la empresa puede generar más riqueza y consolidarse más en el mercado”¹⁸.

Considerando la opinión de éste autor, el crecimiento empresarial se debe a una estrategia adoptada que pretende aumentar la competitividad y mejorar el posicionamiento de la empresa en el mercado que está establecida.

5.2 PARÁMETROS DE CRECIMIENTO

Hacer crecer una micro o pequeña empresa, no es fácil, requiere de ciertos parámetros, que permiten ajustarse a lo que realmente se necesita para crear y hacer crecer una empresa de este tipo. Entre ellos están:

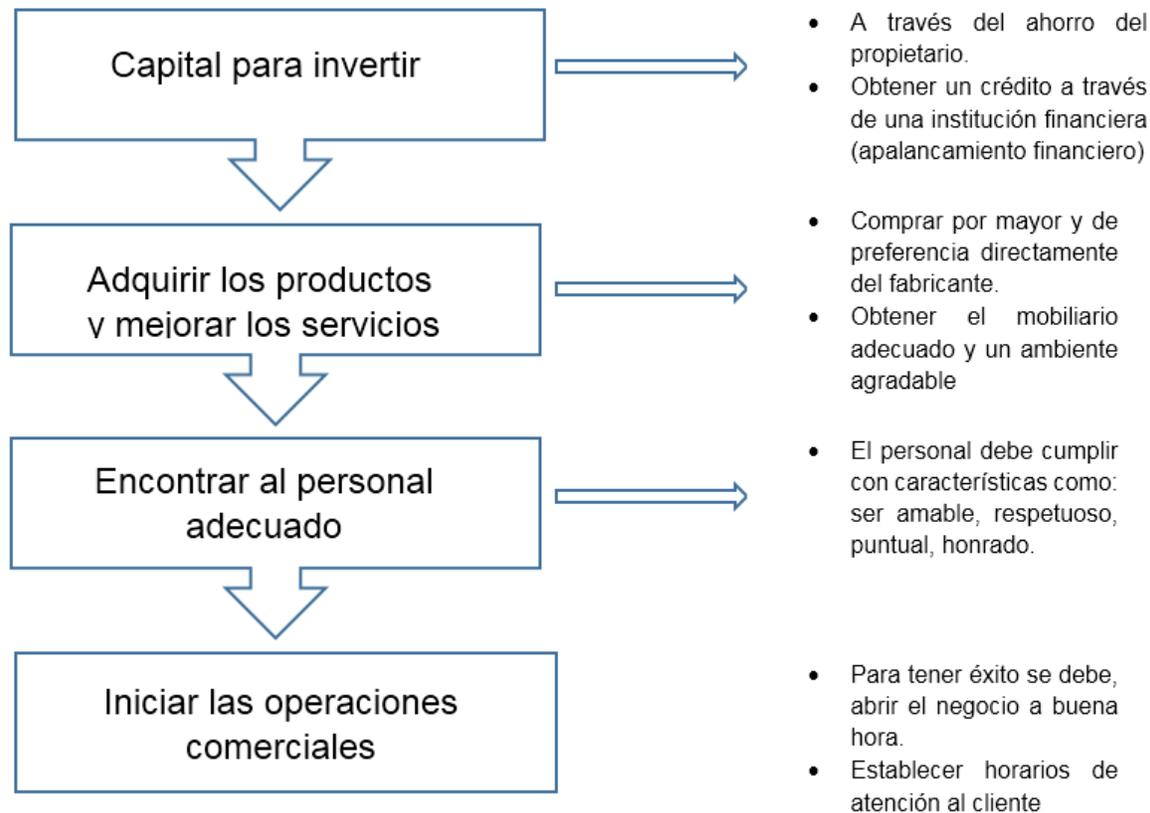
5.2.1 Fase del ciclo de vida de la empresa: La empresa es como cualquier ser vivo, nace, crece, se desarrolla, consolida, madura y a veces muere, muchas veces muere antes de madurar, de consolidarse, antes de crecer o mientras crece, al diseñar un plan de crecimiento hay que tener en cuenta en qué fase de desarrollo se encuentra, para poder aplicar con eficiencia la mejor estrategia de crecimiento en el momento adecuado.

El ciclo de vida de la empresa comprende cuatro etapas:

- a) ***Etapas de introducción:*** se caracteriza porque los primeros años de toda empresa suelen ser inestables, en esta etapa la finalidad de la empresa es sobrevivir.

A continuación se detallan algunos pasos que se deben tomar en cuenta al momento de que la empresa comienza el proceso de introducción al mercado.

¹⁸ Cabello, M. (1997). *Empresas competitivas, Una estrategia de cambio para el éxito*, (única Ed.). México: McGraw Hill.



b) ***Etapas de crecimiento:*** En esta etapa las ventas aumentan rápidamente, los clientes comienzan a reconocer a la empresa y las utilidades aumentan.

Para aumentar las ventas la micro o pequeña empresa deben realizar los siguientes pasos:

MEJORAR LA CALIDAD DEL PRODUCTO O SERVICIO

- Mejorar los insumos de la fabricación
- Aumentar la durabilidad
- Hacer más eficiente el servicio

REDUCIR LOS PRECIOS

- Sin reducir la calidad de los productos o servicios que se ofrecen
- Comprar por mayor para obtener y poder vender a precios accesibles

AUMENTAR LA VARIEDAD DE PRODUCTOS

- Ofrecer más alternativas para escoger.
- Aumentar la disponibilidad de productos

AUMENTAR LA PUBLICIDAD

- Publicidad en radios, prensa escrita o internet
- Hacer uso de volantes, afiches, folletos o tarjetas

AUMENTAR LOS SERVICIOS OFRECIDOS

- Otorgar nuevas garantías
- Implementar políticas de devolución
- Entrega a domicilio gratis

MEJORAR EL SERVICIO AL CLIENTE

- Tratar al cliente con mayor amabilidad
- Atender al cliente con mayor rapidez
- Brindar un servicio personalizado

MEJORAR EL PRODUCTO O SERVICIO

- Cambiar la presentación, empaque, etiqueta, los colores
- Agregar mejoras al servicio, nuevas utilidades, nuevas funciones.

- c) *Etapa de madurez*: se caracteriza por haber alcanzado el éxito y el posicionamiento en el mercado además alcanza mayor rentabilidad.

Cuando una micro o pequeña empresa se encuentra en esta etapa, puede realizar los siguientes cambios.

AUMENTAR LOS CANALES DE VENTAS

- Apertura de sucursales
- Contratar más vendedores
- Buscar nuevos distribuidores o intermediarios
- Vender a través de internet y redes sociales

AUMENTAR LAS PROMOCIONES DE VENTAS

- Ofrecer descuentos
- Realizar sorteos mensuales
- Ofertas especiales a clientes antiguos

MEJORAR EL MERCHANDISING

- Exhibir los productos de una manera más atractiva
- Mejorar la decoración, la iluminación
- Distribuir el mobiliario para ampliar los espacios

- d) *Etapa de declive*: esta etapa se caracteriza por un descenso continuo de las ventas, los clientes disminuyen el interés por el producto o servicio que se ofrece.

El crecimiento de una empresa, ya sea micro o pequeña, tiene un comportamiento muy parecido al ciclo de vida de los productos, no es solamente llegar a obtener un negocio con

mayor espacio físico a los de la competencia, sino sobresalir en todas las operaciones, realizando un esfuerzo menor a los demás.

5.2.2 Nivel al que se quiere llegar: se deben tener claros los objetivos para saber hasta dónde se quiere llegar, si se desea ser una micro o pequeña empresa que mantenga sus operaciones en una sola ciudad o en varias, cuánto se quiere invertir para lograr los objetivos, y el tiempo que durará llegar a ese nivel.

5.2.3 Cadena de Valor: fijarse en éste parámetro generalmente es una gran oportunidad de crecimiento, porque se está llevando a cabo lo que se conoce como Palancas de Crecimiento. Los pasos de esta cadena de valor son los siguientes:

- a. Fijar objetivos
- b. Evaluar la estrategia para cada objetivo
- c. Identificar el mercado meta y de cliente
- d. Diseñar el producto o servicio.
- e. Realizar marketing para generar demanda.
- f. Crear un proceso de ventas.
- g. Iniciar con las operaciones.
- h. Analizar la experiencia del cliente

5.2.4 Ejes de crecimiento: Una micro o pequeña empresa puede crecer de la siguientes formas

Por expansión geográfica

- Aumentando el tamaño del local que se tiene.
- Abrir sucursales en diferentes puntos de la ciudad.

Ampliando los productos o servicios

- Asumiendo parte del trabajo de uno de los proveedores y ampliando la gestión de la cadena de valor.

- 5.2.5 Modelos de negocio:** El futuro potencial de una micro o pequeña empresa, está definido en cierta forma por el modelo del negocio, es decir que lo más importante es si la empresa puede crecer o que hay que cambiar para que pueda crecer.
- 5.2.6 Crecimiento de corto, mediano o largo plazo:** hay acciones que tienen reacción inmediata, y también hay sistemas que son más elásticos cuya causa y efecto, se produce a largo plazo, un plan de crecimiento efectivo, tiene que tener en cuenta estas circunstancias.
- 5.2.7 Aproximación energética:** cualquier empresa consume energía para operar, esta energía se transforma en dinero, tiempo, recursos. Se puede traducir de la siguiente manera,

5.3 TACTICAS DE CRECIMIENTO

Emprender una micro o pequeña empresa no es una tarea fácil, debido a que la razón de ser de todo negocio es ampliar sus operaciones e ir creciendo a una velocidad razonable. Uno de los aspectos más importantes que hay que entender es que siempre hay nuevos clientes a los cuáles vender, es por eso que es necesario que la producción o la prestación de servicios debe ser cada día más eficaz, para poder obtener mayores beneficios.

Algunas de las estrategias para hacer crecer una micro o pequeña empresa son las que a continuación se detallan:

- a) *Dividir el año en 4:* En lugar de hacer un plan que abarque todo el año, es preciso preparar un plan cada trimestre, para que sea factible cumplirlo, de esta manera será más factible detectar cuáles son las fortalezas, debilidades, amenazas, y oportunidades de crecimiento.
- b) *Diversificar el plan de mercadeo:* Es oportuno hacer una combinación de varias técnicas de mercadeo, por ejemplo, plataformas online, mercadeo tradicional, y publicidad que se adapte al presupuesto estimado, de esta manera los clientes obtendrán más información acerca de la empresa.
- c) *Prestar atención a la retención de los clientes:* La retención de los clientes se refiere a garantizar que los clientes actuales regresen, no hay que caer en el error de

concentrarse únicamente en la obtención de nuevos clientes, y descuidar a los ya existentes.

- d) *Unir a la empresa con la comunidad:* Esto puede ser a través de la participación en diferentes foros de negocios, mediante el patrocinio de actividades comunitarias, cooperando con otras empresas del medio para actividades en pro de la comunidad.
- e) *Mantener actualizada la información:* Se debe estar al tanto de las tendencias y noticias más recientes, para poder ofrecer a los clientes productos y/o servicios que sean de valor agregado.
- f) *Entender al público:* Para atraer al mercado meta que necesita la empresa es importante investigar y conocer, cuáles son las necesidades de los clientes, hay que tener en cuenta estos aspectos para ofrecer productos o servicios que satisfagan esas necesidades.
- g) *Fijar fechas específicas en el calendario:* Vacaciones, eventos de temporada, fiestas de la ciudad, etc., son oportunidades para elevar las ventas, hay que crear un mensaje atractivo, que se adapte al contorno, para fortalecer la visibilidad de la marca y aumentar el nivel de las ventas.
- h) *Crear una página web:* El fundamento de esta estrategia se basa en crear presencia de la empresa y así atraer al mercado meta. En la actualidad existen varias opciones que permiten crear una página web de manera gratuita.

5.4 POLÍTICAS DE CRECIMIENTO

Las políticas son las guías que conducen a lograr los objetivos establecidos, no parece tan difícil definir las políticas, el problema es cumplirlas, pero sin las políticas sería muy difícil controlar el futuro de la empresa.

Algunos ejemplos de políticas son:

- La empresa cumplirá los requisitos acordados con los clientes.
- Nuestros productos cumplen con todos los requisitos de calidad.
- Todos los empleados deben mantener un comportamiento ético.
- Los empleados deben asistir a un curso de capacitación cada cierto tiempo.

CAPITULO VI
ANALISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS ESTADISTICOS
GENERALIDADES DE LA POBLACIÓN INVESTIGADA

Para establecer la muestra del estudio sobre “*ECONOMÍA INFORMAL Y SU INCIDENCIA EN LA CREACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO*”, se tomó como modelo de análisis a los comerciantes informales de los diferentes mercados de la ciudad de Quetzaltenango, Mercado la Terminal, Mercado la Democracia, Mercado las Flores, Mercado Los Trigales y Centro Comercial. La población encuestada fue de 212 comerciantes informales.

La economía informal en la ciudad de Quetzaltenango, es un fenómeno que crece sin restricción alguna, afectando a la micro y pequeña empresa, porque atrae a la población en general ofreciendo precios más bajos que los negocios formalmente establecidos, provocando así que algunas empresas cierren sus operaciones comerciales.

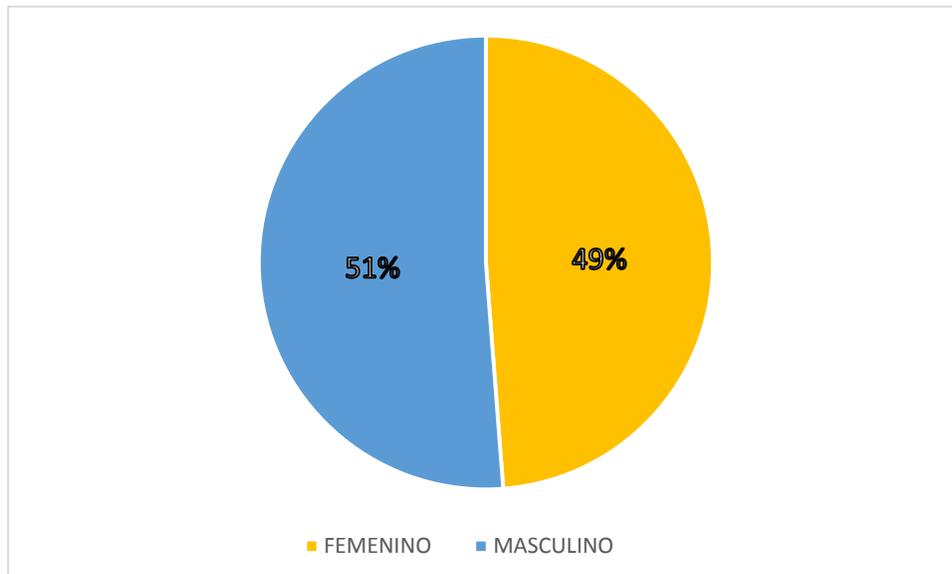
Todo esto provocado por la mala administración del gobierno local, la corrupción, malas políticas administrativas, mala gestión tributaria, la falta de medios para impulsar o incentivar al sector económico tanto local como nacional y el Estado en general.

Además de las interrogantes que se plantearon en la boleta de encuesta, se pudo observar que algunas de las características que inciden en el aumento de la economía informal son la falta de acceso a la educación, edad, idioma y la discapacidad física.

Los datos obtenidos fueron analizados y se presentan en este capítulo en once gráficas y una tabla de datos, que contienen datos estadísticos así como un análisis de cada una de las interrogantes.

Gráfica No. 1

Género del Informante



Fuente: Investigación de Campo, Abril 2,016

Según la gráfica anterior del total de la población encuestada el 51% representa al género masculino y el 49% representa al género femenino.

Se puede observar que en la recolección de datos ambos géneros participaron en la aportación de datos, pudiendo observar que la diferencia que oscila entre cada género representa el 2%.

Según género se define como un “Conjunto de seres que tienen uno o varios caracteres comunes (masculino y femenino), identidad generada por error sexual de las personas”.¹⁹

Los términos género y sexo se utilizan a menudo indistintamente, aunque sexo se refiere de forma específica a las características biológicas y físicas que convierten a una persona en hombre o mujer en el momento de su nacimiento, y género se refiere a las conductas de identificación sexual asociadas a miembros de una sociedad. En síntesis el género no es un impedimento para poder trabajar en la economía informal, debido a que este sector no excluye a nadie para que entre y pueda trabajar.

¹⁹ Diccionario de la Real Academia Española, RAE, 2005

Tabla No. 1

Lugar de Origen de Informante

Concepto	Casos	%
Cantel, Quetzaltenango	10	5%
Chiantla, Huehuetenango	6	3%
Chichicastenango	14	7%
Cobán, Alta Verapaz	1	1%
Guatemala, Guatemala	19	8%
La Esperanza, Quetzaltenango	21	10%
Momostenango, Totonicapán	17	8%
Olintepeque, Quetzaltenango	23	11%
Quetzaltenango, Quetzaltenango	22	10%
Salcajá, Quetzaltenango	15	7%
San Andrés Xecul, Totonicapán	12	5%
San Carlos Sija, Quetzaltenango	11	5%
San Marcos	2	1%
San Mateo, Quetzaltenango	9	4%
San Miguel Sigüilá, Quetzaltenango	9	4%
San Sebastián, Retalhuleu	17	8%
Totonicapán, Totonicapán	2	1%
Uspantan, Quiché	1	1%
Zunilito, Mazatenango	1	1%

Fuente: Investigación de campo, Abril 2,016

En la tabla anterior según los datos estadísticos, se puede observar que del total de la población encuestada, el 11% es originaria del municipio de Olintepeque, el 10% es de la ciudad de Quetzaltenango, el 10% es del municipio de la Esperanza, el 1% es originaria de Cobán Alta Verapaz, el mismo porcentaje es originaria de Uspantan Quiché y del municipio de Zunilito de Mazatenango.

Describiendo el término origen, se puede establecer que es el lugar donde una persona ha nacido, tuvo principio la familia o de donde alguien proviene, que trae su origen de alguna persona o cosa, y un municipio es una entidad administrativa que puede agrupar una sola localidad o varias, pudiendo hacer referencia a una ciudad, pueblo o aldea.²⁰

El municipio está compuesto por un territorio claramente definido por un término municipal de límites fijados, y la población que lo habita regulada jurídicamente por instrumentos estadísticos como el padrón municipal y mecanismos que otorgan derechos, como el vecindamiento o domicilio legal, que sólo considera vecino al habitante que cumple determinadas características –origen o antigüedad- y no al mero residente.

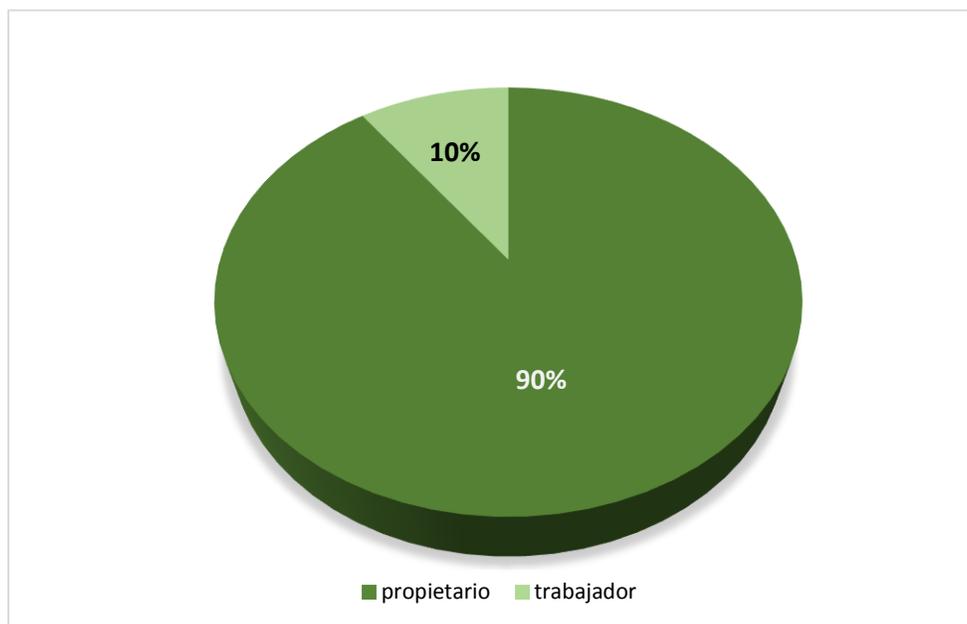
Al realizar esta pregunta y analizar los datos estadísticos, se puede determinar que del total de las personas encuestadas, la mayor parte de ellas es originaria de la cabecera departamental de Quetzaltenango, sin embargo existe un número de personas que no son originarias del mismo como del Municipio de Olinstepeque, La Esperanza, Otras de la ciudad de Guatemala, y otros más del municipio de Momostenango, Totonicapán. La razón principal de la urbanización de la población es la migración de áreas rurales a éstas áreas urbanas, está migración también lleva consigo demandas de servicios públicos y privados adecuados y oportunidades de empleo o generación de ingresos.

La migración interna dentro del departamento de Quetzaltenango desde el punto de vista económico, es el anhelo de muchas personas de encontrar un mejor nivel de vida (ganar más dinero, mejorar la vivienda y adquirir elementos necesarios y de comodidad, mejorar su estatus social), el trabajo del campo se hace tedioso, incómodo, poco lucrativo, no ofrece mayores oportunidades.

²⁰ Diccionario Encarta 2016

Gráfica No. 2

Relación laboral del informante con el negocio



Fuente: Investigación de campo, Abril 2,016

En la gráfica anterior se demuestra que el 90% de las personas encuestadas es propietario de un negocio que labora en la economía informal, y el 10% restante de los encuestados es únicamente trabajador del negocio.

Comerciantes “Son quienes ejercen en nombre propio y con fines de lucro, cualesquiera actividades que se refieren a lo siguiente: 1.- La industria dirigida a la producción o transformación de bienes y a la prestaciones de servicios. 2.- La intermediación en la circulación de bienes y a la prestación de servicios. 3.- La banca, seguros y fianzas. 4.- Las auxiliares de las anteriores”²¹

Se define como propietario como “Toda persona individual o jurídica que utiliza los servicios de uno o más trabajadores, en virtud de un contrato o relación de trabajo”. Y trabajador según el Artículo No. 3 del Código de Trabajo es “Toda persona individual que

²¹ Código de Comercio Artículo No. 2

presta a un patrono sus servicios, materiales, intelectuales o de ambos géneros, en virtud de un contrato o relación de trabajo”.²²

Se demuestra que en el sector de la economía informal, la mayoría de los negocios son atendidos por los mismos propietarios, debido a que manifiestan que los ingresos que obtienen no son suficientes para cancelar salarios si tuvieran trabajadores, es preciso afirmar que para temporadas de verano y fin de año, la mayor parte de los comerciantes coincidieron que si deben contar con empleados, tal como aseveraron cuando fueron entrevistados, esto debido a la afluencia de compradores se incrementa en esa época.

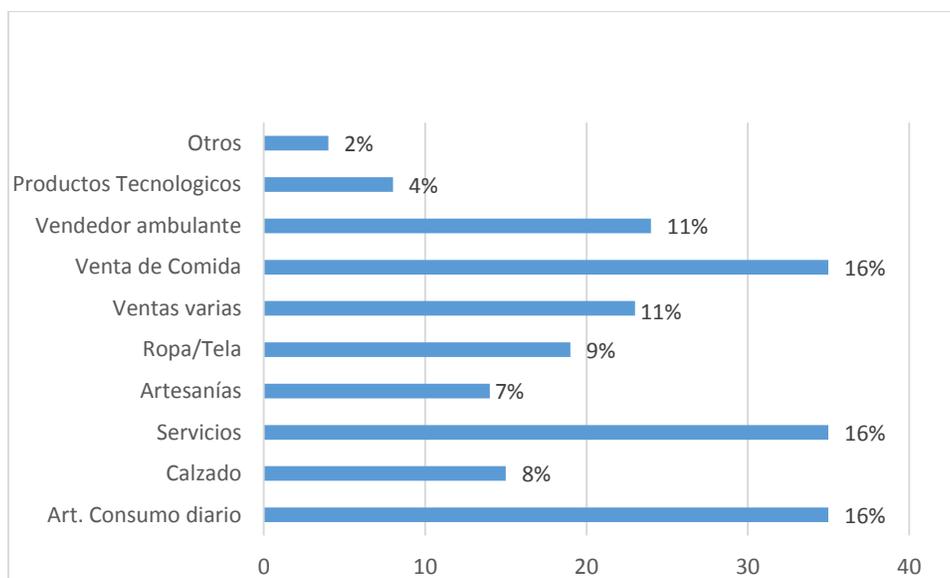
La economía informal prospera en un ambiente con altas tasas de desempleo, subempleo, pobreza y desigualdad de género. Es por ello que desempeña un papel importante, especialmente en lo que respecta a la generación de ingresos, porque es relativamente fácil acceder a ella y los niveles de exigencia en materia de educación y capital son muy bajos, aunque la mayoría de las personas no se incorporan a la economía informal por elección, sino por la necesidad de sobrevivir y de tener acceso a actividades que permitan obtener ingresos básicos, aunque algunas actividades ofrecen medios de vida e ingresos razonables.

Es por eso que los trabajadores de la economía informal se caracterizan por diversos grados de dependencia y vulnerabilidad. Las mujeres, los jóvenes y los migrantes, están expuestos a la violencia, a la explotación en todas sus formas.

²² Código de Trabajo en su artículo No. 2

Gráfica No. 3

Tipo de negocio



Fuente: Investigación de campo, Abril 2,016

En la gráfica anterior se muestran los datos obtenidos de la investigación con relación a los tipos de negocios del sector informal encuestados, se muestra que el 16% son negocios de Artículos de consumo diario, negocios de Servicios (entre éstos destacan Barberías, Salones de belleza, Pilotos de microbuses para viajes turísticos, taller de herrería, taller mecánico, entre otros), y negocios de ventas de comida (comedores), 11 % son Vendedores Ambulantes (ropa, artículos para el hogar, accesorios para limpieza), 9% son negocios de venta de Ropa y Telas, 8% son negocios de Venta y Reparación de Calzado, 7% son negocios de venta de Artesanías, 4% son negocios de ventas de Artículos tecnológicos (accesorios para celulares), 11% son negocios de ventas varias (frutas y verduras) y el 2% son negocios que comprenden venta de periódico.

Los sectores productivos o económicos son las distintas ramas o divisiones de la actividad económica, atendiendo al tipo de proceso que se desarrolla. Se distinguen tres grandes sectores denominados primario, secundario y terciario.

Sector primario, comprende las actividades de extracción directa y sin transformaciones de bienes de la naturaleza. Normalmente, se entiende que forma parte del sector primario la

agricultura, la ganadería, la silvicultura (subsector forestal), la pesca y la avicultura (subsector pesquero y piscícola).

El sector primario suele ser una parte importante de los países en desarrollo, este sector es el que hace el movimiento de los demás sectores porque sin materia prima no se desarrolla ningún producto para la industria, por ello éste es el principal sector, éste promueve al sector secundario.

El sector secundario reúne la actividad artesanal e industrial manufacturera, mediante los cuales, los bienes provenientes del sector primario son transformados en nuevos productos, Abarca también la industria de bienes de producción, tales como materias primas artificiales, herramientas, maquinarias, etc. De igual manera comprende la industria de bienes de consumo, así como también la prestación de los servicios a la comunidad.

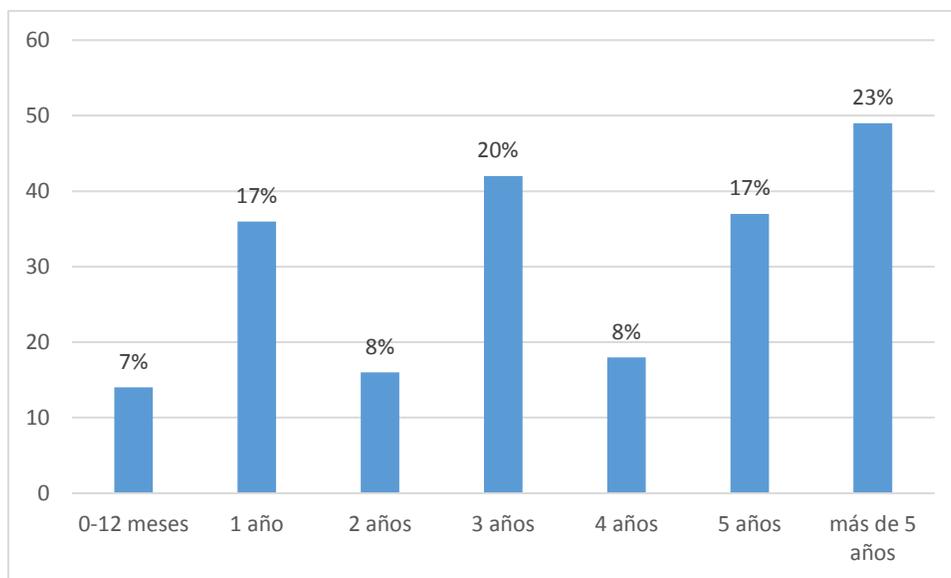
El sector terciario se dedica, sobre todo, a ofrecer servicios a la sociedad, a las personas y a las empresas, lo cual significa una gama muy amplia de actividades que está en constante aumento. Esta heterogeneidad, abarca desde la tienda de la esquina, hasta las altas finanzas o el Estado.

Es un sector que no se produce bienes, pero que es fundamental en una sociedad capitalista desarrollada, su labor consiste en proporcionar a la población todos los productos que fabrica la industria, obtiene la agricultura e incluso el propio sector servicios. Gracias a ellos tenemos tiempo para realizar las múltiples tareas que exige la vida en la sociedad capitalista de consumo de masas: producir, consumir y ocupar el tiempo de ocio.

Por lo tanto se puede decir que con los datos recabados que la mayor parte de la población que labora en el sector informal de la economía, se encuentra en el sector terciario de la producción, abarcando negocios como tiendas de consumo (abarrotes, granos básicos), ventas de comida y ofrecen servicios de barbería, salones de belleza, pilotos de microbuses.

Gráfica No. 4

Tiempo de estar establecido el negocio



Fuente: Investigación de campo, Abril 2,016

En la gráfica anterior se muestra el tiempo que tienen los negocios de estar establecidos dentro de la economía informal, detallando que el 23% de los negocios tienen más de 5 años de estar establecido, el 20% tienen 3 años, el 17% tienen 5 años, el 17% tiene 1 año, y el 7% está entre los límites de 0 a 12 meses de estar establecidos.

Guatemala es un país de 14.4 millones de habitantes, el mercado laboral tiene una Población Económicamente Activa –PEA- que asciende a 5.769,386 personas, esto equivale a un 40% de la población total. Al observar este resultado pareciera que existe oportunidades en el mercado laboral, sin embargo el problema radica en que solo 1 millón de personas de la PEA es remunerada conforme las bases establecidas en la política de fijación de salarios, que incluyen prestaciones, servicios sociales, recreación, capacitación e ingresos adicionales como el aguinaldo, bono 14 e indemnización. El resto de la población es decir 4.7 millones se encuentran en la informalidad.

La falta de empleos en el país trae como consecuencia que el 51% de la población viva en pobreza, también existe una mayor concentración de pobreza dentro de las poblaciones indígenas. El empleo formal se traslada a la informalidad.

Guatemala está teniendo dificultades para definir e implementar políticas que permitan elevar el crecimiento económico y generar las fuentes de trabajo que el país necesita, no solo para la población que labora en la informalidad, sino para aquella que anualmente llega a la edad de trabajar.

La economía de la ciudad de Quetzaltenango es muy estable y eso nos indica que para poder mantener un negocio, no se necesita que tenga relación a un grado académico. Las personas que tienen ese privilegio son activamente económicas que mantienen el equilibrio de la economía en la ciudad de Quetzaltenango, mientras otras tienen empresas que no tienen nada que ver con su trabajo u oficio y recurren a la experiencia empírica para poder mantener el negocio a flote.

Debemos de establecer que el trabajo es la facultad física o mental que el hombre pone en ejercicio cuando produce un bien o servicio, o sea su capacidad o fuerza y es remunerado, y la profesión u oficio es más que todo el empleo o capacidad que tiene una persona ya sean calificadas o no calificadas.

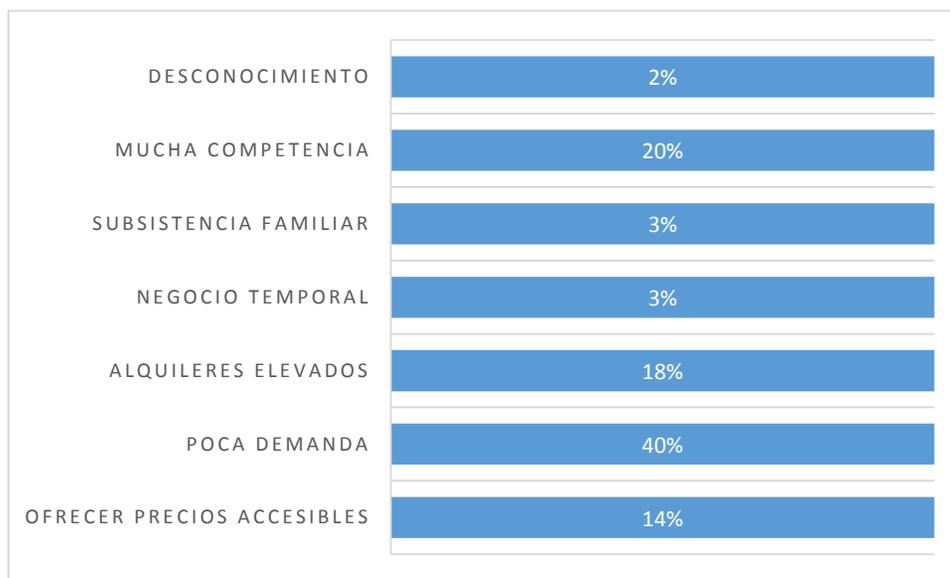
La presencia de la informalidad es el resultado de un crecimiento inadecuado y que resulta insuficiente para absorber el continuo flujo de nuevos empleados en el mercado laboral. La falta de alternativas para trabajar en el sector formal da lugar a empleos de éste tipo, que son la única opción que muchos encuentran para obtener un ingreso.

Además que existe el fenómeno de que empresas formales contratan a empleados sin ofrecerles las garantías de cobertura laboral y social que las leyes exigen.

Otra fuente que genera que existan más negocios informales es la subcontratación por parte de grandes firmas para tratar de reducir sus costos de producción.

Gráfica No. 5

Razones para no formalizar



Fuente: Investigación de campo, Abril 2,016

Se demuestra en la gráfica anterior que entre las razones por las que no se formaliza un negocio en la ciudad de Quetzaltenango están, poca demanda con el 40% que comprende 85 respuestas de los encuestados, mucha competencia con el 20% con 43 respuestas, Alquileres elevados que representa el 18% con 38 respuestas, con el 14% está ofrecer precios accesibles con 30 respuestas, el 3% respondió que no formaliza el negocio porque únicamente es para sostener a la familia, 6 personas contestaron que es un negocio temporal que representa el 3% y el 2% con 3 respuestas representa que es por desconocimiento tanto de las leyes como de los requisitos.

La demanda es un fenómeno que explica una relación entre los productos y servicios que se ofertan y que los compradores desean comprar, la totalidad que se demanda de un producto, bien o servicio tiende a variar en forma inversa al precio, es decir si los precios de un bien o servicio disminuyen, aumenta la demanda de estos, y a la inversa, cuando los precios aumentan la cantidad demandada disminuye, además la demanda depende del poder adquisitivo que tienen los consumidores o los usuarios de un servicio.

Según el diccionario de Ciencias Económicas dirigido por Jean Romeuf la competencia es “una especie de subasta al mejor postor”²³ es decir la existencia de varios oferentes o proveedores y varios consumidores o demandantes, sin embargo este tipo de competencia va a variar según la cantidad del control sobre los precios, la variedad de los bienes y servicios que se encuentran en el mercado, la facilidad con la que se mueven los oferentes nuevos que ingresan al mercado.

En cambio existe el tipo de competencia imperfecta manifestada en diversas clases, como: El Monopolio en este tipo de competencia para un producto, para un bien o para un servicio sólo existe una empresa que lo controla en el mercado, colabora con este tipo de competencia que el producto, bien o servicio no puede ser sustituido o reemplazado por otro, siendo la única alternativa de compra. Este tipo de competencia da al comercio, el control sobre el precio, la cantidad a producir; establece barreras para el ingreso de otros productos de la misma clase al que él produce. Fácilmente pueden caer en abuso sobre los consumidores, además pueden detener el avance de la tecnología.

Existe también la competencia monopolística, que es el tipo de competencia que permite la circulación de variedad de productos, no permitiendo el control por parte de uno de ellos sobre los demás, se caracteriza porque los productores se preocupan de competir en calidad, servicio, en publicidad, por la ubicación, por el acceso. En la competencia monopolística, cualquier productor puede entrar o salir del sistema, sin importar el capital o riqueza, el producto entra a competir con los ya existentes.

El oligopolio, en este tipo de competencia gran número de empresas con el mismo producto, domina y controla el mercado. Ya sea produciendo bienes o servicios iguales o bienes y servicios diferenciados en aspectos particulares, si bien es cierto que es un tipo de monopolio, éste no se concentra en un solo producto, sino en el grupo de pequeñas o grandes empresas que producen cantidades significativas de productos de la misma clase, y esto les da el poder de manipular precios y cantidades del producto en el mercado, y en algunos mercados generan los mismo problemas que causa el monopolio.

²³ Diccionario de Ciencias Económicas, Jean Romeo, Editorial Labor S.A., Barcelona, 1966. Pag. 742

Existe también el monopsonio que es la existencia de un único comprador, contrario al monopolio, que controla el precio y la cantidad.

El oligopsonio se da cuando en el mercado existen muchos compradores pequeños, quienes forman el control del producto en el mercado, y son ellos quienes deciden los precios y las cantidades que han de existir en el mercado.

Otra razón por la que un negocio no es establecido formalmente es el precio que según el Diccionario de Ciencias Económicas es “en su aceptación más amplia la relación de cambio de un bien por otro. En su aceptación más estricta y más corriente representa la proporción en que se cambia un bien cualquiera por dinero”** en la realidad existen los siguientes precios: El precio de competencia que resulta de la intersección de la oferta y la demanda, porque la oferta es una función creciente del precio y la demanda una función decreciente del mismo. El precio de mercado sus características son: es el único precio al que corresponden.

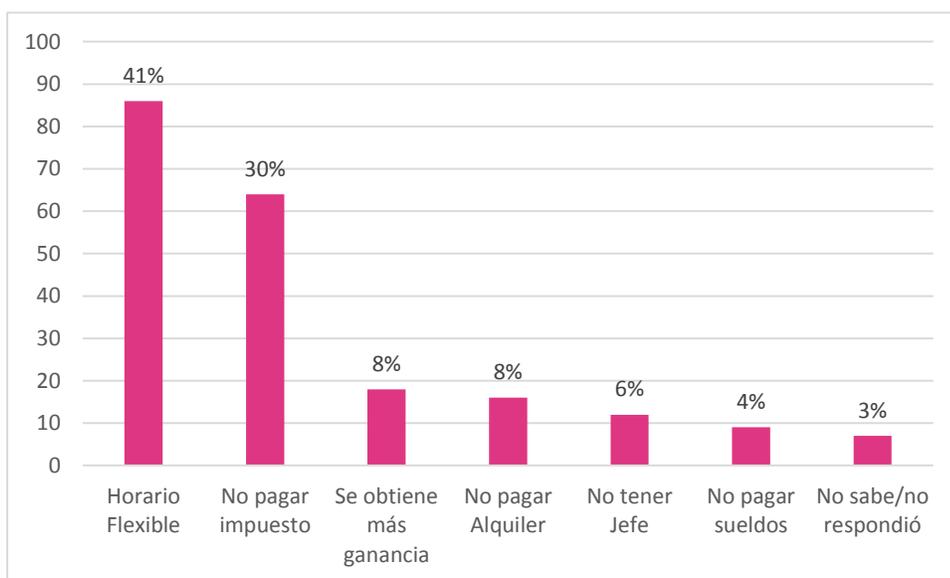
En síntesis se puede decir que las razones para que un comerciante no formalice su negocio es que existe mucha competencia desleal, es decir que compiten con los precios, mientras más alto sea el precio de venta obtiene más ganancia, y ya formalizando él, su negocio, tendría que aumentar el precio pero no todo sería ganancia, además el poco interés que el comerciante entrega a conocer más del proceso de formalización, aumenta la posibilidad de la economía informal.

Existe un porcentaje que alude que es un negocio temporal y es por ello que no formaliza, pero en realidad es un negocio redondo, porque, si bien es cierto, venden productos de temporada, éstos los renuevan y se van estableciendo con el tiempo en puestos informales.

Se puede decir que la razón más importante por la que un comerciante informal no formaliza su negocio, es porque los compradores creen que un producto que se ofrece en puestos informales es mucho más barato que el mismo producto ofrecido en un negocio formal, aunque este no ofrezca ninguna garantía sobre la compra.

Gráfica No. 6

Ventajas de trabajar en la informalidad



Fuente: Investigación de Campo, Abril 2,016

En la gráfica anterior se muestran datos de las ventajas de trabajar en la informalidad, el 41% respondió que la mayor ventaja es el horario flexible. El 30% dijo que no pagar impuestos es una ventaja, el 8% respondió que trabajar en la informalidad es motivo de obtener más ganancias, el 8% respondió que entre las ventajas están no pagar alquiler, el 6% respondió que la ventaja es no tener jefe, el 4% respondió que trabajando en la informalidad no se pagan sueldos o salarios y 3% no respondió a la pregunta.

Dentro las ventajas del comercio Formal se pueden mencionar las siguientes:

- Garantía en los productos que se ofrecen.
- Instalaciones adecuadas e higiénicas.
- Ambiente seguro.
- Proporcionan un alto grado de confianza.
- Diversas formas de pago.
- Está amparado por la ley.
- Productos de calidad.
- Variedad de productos y servicios.

Así mismo la mayor desventaja del comercio formal es que los productos tienen un costo más elevado.

Además de la obstrucción de la vía pública, el comercio ambulante se asocia con efectos negativos como la evasión del pago de impuestos, el no pagar los servicios públicos, el incumplimiento de las leyes laborales, entre otros.

Las ventajas que ofrece el comercio informal a los consumidores son:

- Precios más bajos.
- Posibilidad de regatear el precio.
- Calidad aceptable en los productos.
- Lugar accesible para realizar las compras.
- Se enfoca a la parte de la población que tiene menos recursos económicos.

Entre las desventajas de trabajar informalmente se puede mencionar:

- Higiene y Seguridad: los vendedores no cuentan con agua corriente y descarga de aguas residuales.
- Evasión de normas sanitarias: las normas que no cumplen son: el manejo adecuado de alimentos, procedimiento de almacenamientos, manejo de sustancias químicas, refrigeración, preparación de alimentos, área de servicio, servicio sanitario y manejo de basura.
- Protección Civil: riesgos ocasionados a la población como: instalaciones de gas sin programa de protección, generan inundaciones por drenajes tapados, explosiones de tanques de gas mal instalados, incendios derivados de corto circuito, entre otros.
- Servicios Públicos: Gastos en recolección de basura, gastos de destape de alcantarillas, uso de energía eléctrica, evasión de pago por el uso de la vía pública.

Se puede mencionar que los problemas más comunes que enfrentan los vendedores en la economía informal, están:

- El bajo uso de la tecnología.
- Manejo de recursos en efectivo, sin acceso al sistema bancario.
- Bajo nivel de organización productiva.

- Uso intensivo de la fuerza de trabajo.
- Bajo capital.
- Bajas remuneraciones.
- Acoso y desalojo de su lugar de venta por las autoridades municipales.
- Confiscación de sus bienes.
- Lugares de trabajos sucios e inseguros.

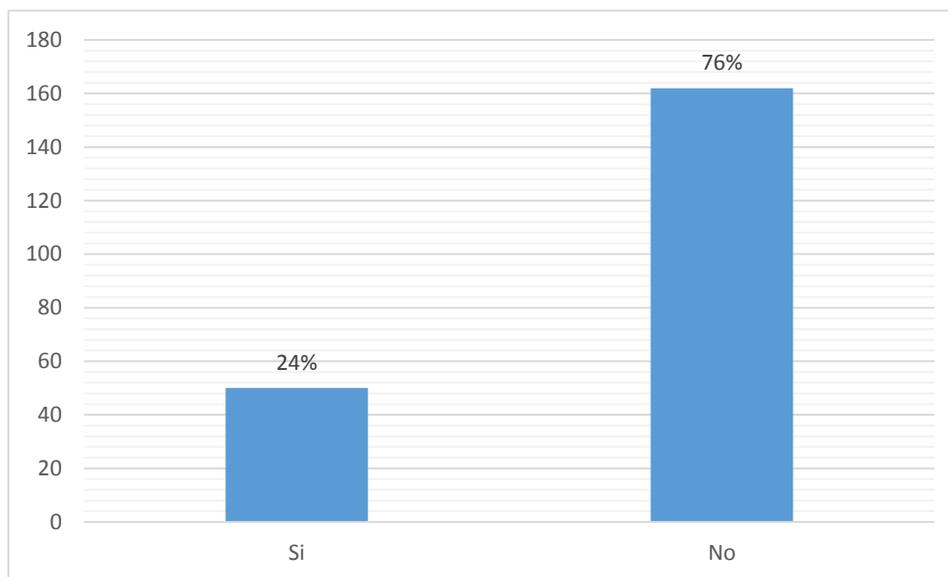
Es de urgencia a los gobiernos nacionales a incorporar a los vendedores en la calle a las políticas económicas relacionadas con el comercio, las políticas financieras de los microempresarios, y las políticas sociales relacionadas con la clase pobre trabajadora.

Puesto que la economía informal es un fenómeno muy amplio, pues incluye actividades en los distintos sectores de la economía, sin embargo, la actividad informal en el comercio, particularmente, en la forma de vendedores ambulantes, es la más conocida debido a su presencia en la vida cotidiana de muchas personas. Asimismo, las organizaciones de comerciantes establecidos han contribuido a colocar ambulante en la discusión pública, a través de los señalamientos sobre los efectos dañinos para su actividad.

A pesar que generalmente se acepta que los productos ofrecidos en los puestos ambulantes son de menor calidad y no ofrecen garantías, los compradores acuden a los puestos de la economía informal porque los precios son más bajos y también que son más cercanos a los consumidores y vuelve a los productos más accesibles y para muchas personas evita entrar a comercios establecidos con ambientes de mayor formalidad y con mayores precios.

Gráfica No. 7

Deseo por formalizar el negocio



Fuente: Investigación de campo, Abril 2,016

En la gráfica que antecede se muestra el deseo del comerciante para formalizar su negocio el 76% respondió que no les interesa formalizar su negocio y el 24% respondió que si les interesa formalizarse dentro de la economía formal.

Los tipos de economía en Guatemala son de suma importancia porque por medio de éstos sabemos qué cantidad de personas son las que trabajan en cada sector, entre esto podemos mencionar que la economía formal corresponde a todas las actividades económicas, que “se generan en un territorio determinado y bajo ciertas restricciones legales que regulan el cumplimiento de ciertos postulados (leyes) que ordenan convivencia social organizada; y protegen a los trabajadores a través de la seguridad social, así también de las eventualidades o contingencias mientras se está realizando o prestando una actividad o tarea laboral (enfermedades, seguro de vida, protección contra accidentes)”²⁴.

La economía formal en síntesis es un sector en donde las personas tienen oportunidades laborales, implicando tener un trabajo productivo con un salario justo y equitativo, seguridad

²⁴ Centro de Investigaciones Económicas Nacionales. 2001b. entrevistas a micro y pequeños empresarios, Guatemala, Centro de Investigaciones Económicas Nacionales.

en su trabajo, oportunidad de superación, libertad para trabajar y expresar su pensamiento, y lo más importante la igualdad de derechos, tanto para hombres como para mujeres.²⁵

Así mismo estas personas además de gozar de derechos también tienen obligaciones entre ellas están:

Estar inscrito en la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT), y por ende extienden factura.

La economía informal es aquella que es ajena al control del Estado. Por su naturaleza no está incluida en el Producto Nacional Bruto (PNB), a diferencia de la economía formal.

Al hablar de economía informal nos estamos refiriendo a los trabajos en malas condiciones, improductivos y no remunerados que no están reconocidos o protegidos por la ley, la ausencia de derechos en el trabajo, la inadecuada protección social, la falta de representación y de voz. Así como todas las actividades no registradas, que no aparecen en las estadísticas oficiales y que están fuera de los beneficios del seguro social.

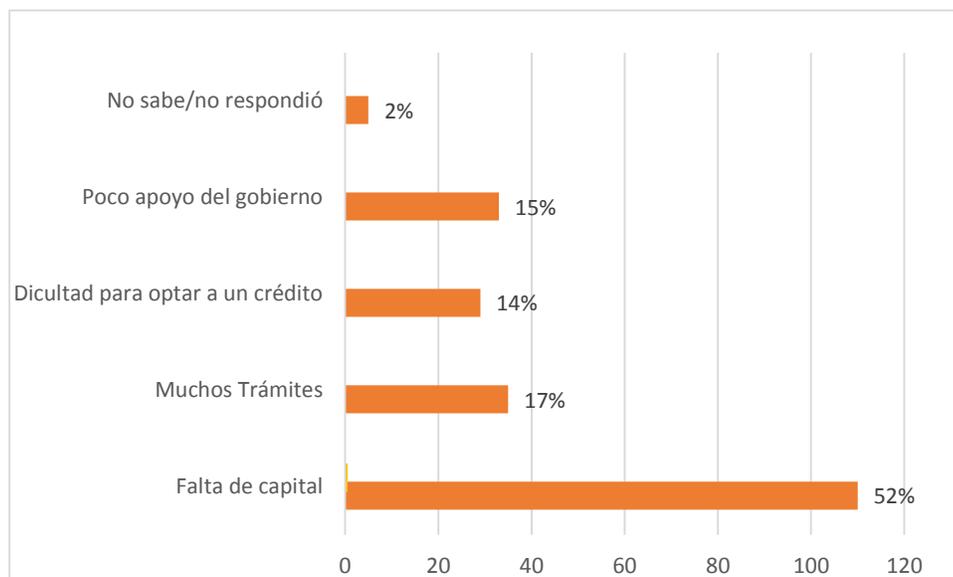
La economía informal juega un papel importante en el tipo de economía de las personas porque es una economía que no está sujeta a leyes, en la cual los trabajos en su mayoría son sin factura, por ejemplo los trabajos a domicilio, en donde en la mayor parte de casos no pagan impuestos, se dice en la mayor parte porque a veces estos trabajadores reciben facturas especiales pero son muy raros los casos.

En general la mayor parte de informantes no desean formalizar su negocio, a pesar de que en la economía formal se gozan de beneficios, sin embargo aluden a que estar trabajando en la economía informal sus ganancias son mayores, es decir se trabaja informalmente debido a la creencia que en ése sector se crece económicamente, y a este hecho se agrega además el hecho de que las autoridades han sido tolerantes con estas actividades creándose un efecto de demostración que ha convertido a la economía informal en una opción viable de empleo.

²⁵ Centro de Investigaciones Económicas Nacionales. 2001c. Estimación de la magnitud de la economía informal en Guatemala. Guatemala, Centro de Investigaciones Económicas Nacionales.

Gráfica No. 8

Limitaciones para formalizar un negocio



Fuente: Investigación de campo, Abril 2,016

En la gráfica anterior se demuestra que el 52% de los encuestados respondió que la falta de capital es la principal razón para no formalizar un negocio, el 17% respondió que para formalizar se necesita cumplir con muchos trámites, 15% respondió que existe poco apoyo del gobierno para establecer un negocio formalmente, el 14% contestó que no formalizan su negocio porque les es difícil optar a un crédito financiero para abastecer de mercadería, y el 2% no respondieron a la pregunta.

Un factor importante que incide en las tasas de informalidad es la concentración y centralización estatal, el Estado de Guatemala está organizado de tal forma que todas sus instituciones de importancia se encuentran localizadas en la ciudad de Guatemala, sólo algunas dependencias departamentales y muy pocas tienen dependencias municipales. Siendo la situación así, muchos guatemaltecos se encuentran ante la necesidad de invertir recursos para encontrar al Estado, ya que el mismo no es visible en muchas partes del país.

Esta organización geográfica ha sido poco benéfica para la población guatemalteca, y para el Estado mismo, porque ha obligado a muchos guatemaltecos a trasladarse hacia las cabeceras departamentales e incluso hacia la ciudad de Guatemala, para registrar sus negocios, para realizar trámites legales, estos costos adicionales, que no sólo deben pensarse

en términos del costo de transportarse al lugar, sino el costo de oportunidad que implica dedicar ese día a realizar los trámites y no haberlo podido dedicar al negocio.

Otro costo importante generado por el Estado, es el de obtener información sobre sus decisiones y actividades que afectan, directamente la vida de los ciudadanos. La ausencia del estado de Guatemala en todo el país, aunque especialmente en el área rural, es un obstáculo grande para la formalización de empresas y trabajadores, pues obtener la información de los requisitos y los procesos necesarios para formalizarse resulta demasiado difícil.

Un último factor que vale la pena destacar es el silencio, muchas veces los procesos y trámites para la obtención de permisos, licencias o registros estatales suelen tomar mucho tiempo, y ello desincentiva a las personas a formalizarse, especialmente a aquellas personas que tienen que movilizarse de sus poblaciones para encontrar, por ejemplo, una oficina de Superintendencia de Administración Tributaria (SAT). En Guatemala, la mayoría de instituciones del Estado, trabajan con el concepto de silencio administrativo en sentido negativo, lo que quiere decir que si el Estado no da una respuesta en 30 días hábiles, la petición puede considerarse denegada., el retraso de las respuestas del Estado, se debe a que el mismo sistema ha promovido la burocratización de los procesos, ya que existe desconfianza por parte de las autoridades. En lugar de buscar depender del sistema de justicia en los casos donde se haya abusado de la confianza, se desconfía desde el principio, complicando los procesos para evitar llegar al sistema de justicia, del cual también se desconfía.

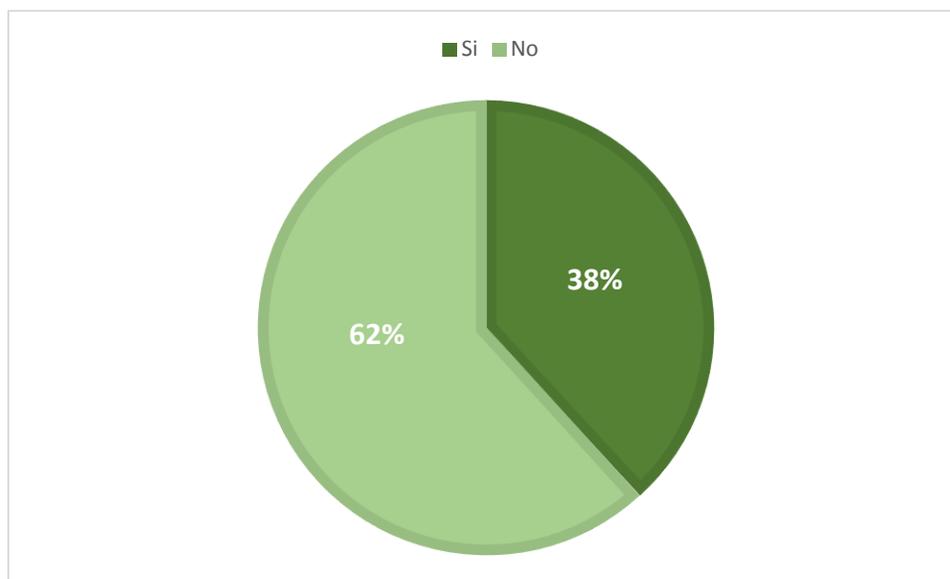
En el ambiente competitivo, en el cual operan las empresas informales puede conducir a una reducción en la demanda por formalizar las mismas. Mientras más grande sea la competencia del sector informal hacia el sector formal, menos incentivos habrá para permanecer en la formalidad, por parte de quienes ya están, y menos de formalizarse por parte de quienes no lo están. Los formales se ven obligados a cumplir con requisitos y costos que los informales no cumplen, que al final de cuentas los hacen más competitivos y les permite sacar del mercado a los formales, es por ello que. Mientras más grande sean los beneficios de operar en el sector informal, más aumentará este de tamaño y disminuirá aún más la demanda por formalidad.

Además el mercado crediticio es uno de los ejemplos del grado de complejidad que puede alcanzar un determinado mercado. Este tipo de transacciones son mucho más complejas que el promedio, requieren garantías de cumplimiento futuro, ante ciertas condiciones inciertas, e imponen la necesidad de un monitoreo recíproco por parte de deudores y acreedores. En el sector informal el acceso a dichos mercados se resuelve mediante complejos mecanismos basados en la confianza, la reputación y los castigos. Se ha visto que los informales tienen alguna cantidad de capital invertido en sus empresas. Sin embargo, éste no es necesariamente físico, al operar en la informalidad, el mercado de fondos prestables formal podría ser muy costoso.

En síntesis se puede decir que el sector informal opera de ésta manera por tres razones: primera, no existen la suficiente creación de empleos formales, que cubra las necesidades del departamento; segunda, las relaciones que existen entre las empresas que operan bajo la formalidad con los negocios informales, debido a que las primeras se benefician de las segundas a través de la subcontratación; y la tercer causa son las condiciones legales existentes en el país, por ejemplo, en la forma de trámites excesivos que aumentan el costo de la formalidad, que pueden ser trámites y recursos necesarios para iniciar un negocio, la dificultad de acceso al mercado crediticio, sobre todo para micro y pequeñas empresas.

Gráfica No. 9

Capacidad para formalizar el negocio



Fuente: Investigación de campo, Abril 2,016

La gráfica anterior nos muestra que el 62% de los comerciantes respondieron que no tienen la capacidad de formalizarse y el 38% indicó que si tiene la capacidad para formalizar su negocio.

Capacidad: Según el código de comercio en el artículo número 6 “tienen capacidad para ser comerciantes las personas individuales o jurídicas que, conforme al Código Civil son hábiles para contratar y obligarse²⁶”

El Código civil se establece lo siguiente:

Artículo No. 1251: “el negocio jurídico requiere para su validez: capacidad legal del sujeto que declara su voluntad, consentimiento que no adolezca de vicio y objeto lícito”²⁷.

Artículo No. 1254: “Toda persona es legalmente capaz de hacer declaración de voluntad en un negocio jurídico, salvo aquéllas a quienes la ley declare específicamente incapaces”²⁸.

²⁶ Código de Comercio, Artículo No. 6

²⁷ Código civil, Artículo No. 1251

²⁸ Código Civil, Artículo No. 1254

Incapacidad: según el Código de comercio Art. 7 (incapaces o interdictos) “cuando un incapaz adquiera por herencia o donación una empresa mercantil o cuando se declare en interdicción a un comerciante individual, el juez decidirá con informe a un experto, si la negociación ha de continuar o liquidarse y en qué forma, a no ser que el causante hubiere dispuesto algo sobre ello, en cuyo caso se respetará la voluntad en cuanto no ofrezca grave inconveniente, a juicio del juez”²⁹.

Según las encuestas realizadas se pudo observar que la mayoría de los comerciantes alude que no posee capacidad financiera para poder formalizar el negocio, y que acudir a una entidad bancaria o prestamista le es complicado debido a que no cumplen con los requisitos para que se les pueda facilitar un crédito, pero el reto más grande es que no se tiene interés en formalizar, debido a que si lo hacen sus ganancias disminuirán por el pago de impuestos que deberán hacer.

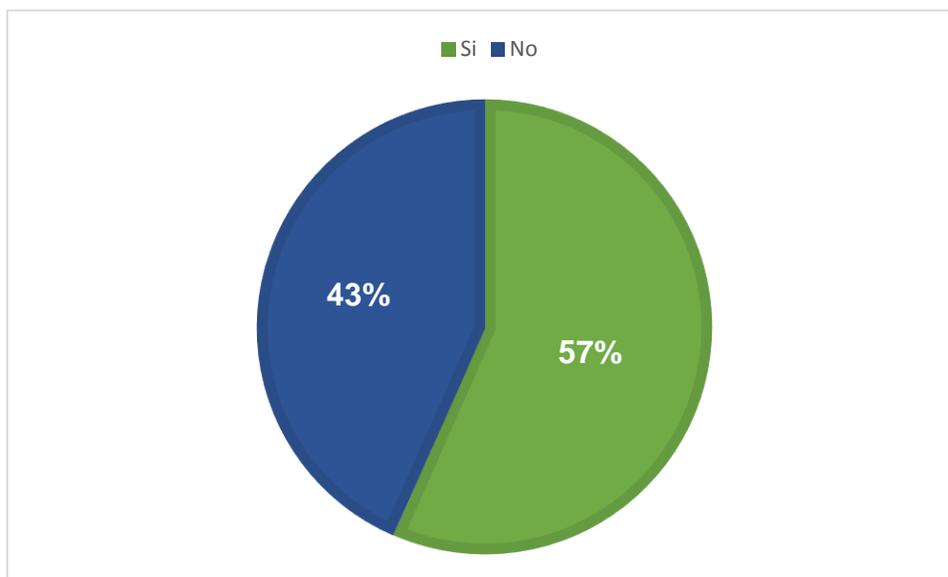
La capacidad para poder formalizar un negocio debe estar sujeta al capital de trabajo para poder comenzar, así mismo debe tenerse en cuenta el tipo de negocio que se quiera establecer, a qué nivel se quiere que llegue el negocio, cuántos empleados necesita, y aún más importante el interés que se tenga para formalizar.

Además de la capacidad financiera que, sin duda alguna es la más importante al momento de crear una empresa, debe tener en cuenta la capacidad intelectual, aunque una empresa puede formarse de una forma empírica, ésta es muy importante al momento tomar decisiones importantes para el buen funcionamiento de la empresa.

²⁹ Código de Comercio, Artículo No. 7

Gráfica No.10

Conocimiento de las obligaciones tributarias



Fuente: Investigación de campo, Abril 2,016

En la gráfica anterior se demuestran los datos obtenidos con relación al conocimiento que tiene los comerciantes del proceso para formalizar un negocio y el 43% si lo conoce y el 57% de los vendedores lo desconocen.

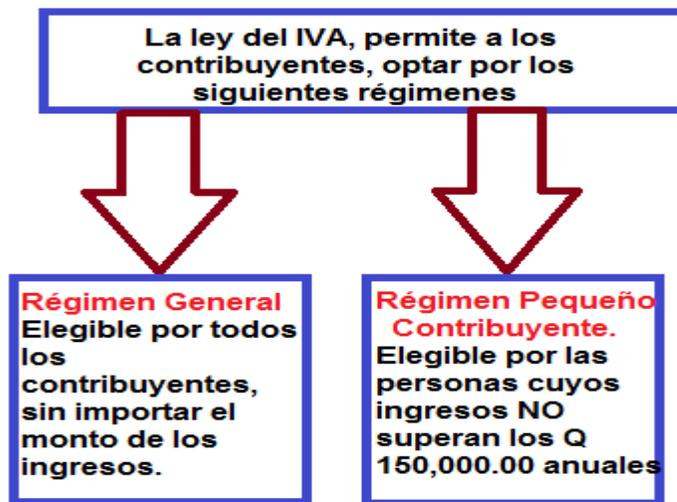
En algún tipo de actividades, aunque la contraparte no lo demande, es necesario operar bajo la estructura de reglas formales para acceder a algún tipo de beneficio que no existiría de otra manera.

Según la Ley del Impuesto al Valor Agregado en el Artículo 2. Establece “Contribuyentes no inscritos. Los contribuyentes que, por cualquier razón, no se encuentren inscritos en el registro a que se refiere el Artículo 26 y, por consiguiente, no tengan autorizados la Dirección, facturas, comprobantes, libros, y demás documentos exigidos por esta ley, deberán hacerlo dentro de los tres (3) primeros meses de la vigencia de ésta. Los mismos podrán desarrollar sus actividades dentro del lapso que medie hasta su inscripción y

obtención de la documentación relacionada, pero no tendrán derecho a créditos fiscales durante ese lapso”³⁰.

Comerciante individual: es el sujeto que ejercita una actividad en nombre propio y con finalidad de lucro, mediante una organización adecuada. Lo que caracteriza al comerciante que ejercita actos de comercio, de aquel que no es comerciante pero si realiza actos de comercio, es la habitualidad, es decir, el comercio es el medio de vida.

Se entiende pues como comerciante individual, a aquella persona que con capacidad legal para ejercer el comercio hace de él su ocupación habitual, lo que supone la compra y venta de productos y/o servicios con el único objeto de producir ganancias, pudiendo actuar para ello como intermediario de quien produce o comercializa los productos y con quien será el consumidor final de los mismos.



Régimen de pequeño contribuyente

Con la vigencia del decreto 04-2012 del Congreso de la República de Guatemala, denominada *Disposiciones para el fortalecimiento del Sistema tributario y el Combate a la Defraudación y al Contrabando*, que entró en vigencia el 25 de febrero del 2012, se configura el nuevo Régimen de Pequeño Contribuyente, derivado de lo cual, a partir del 1 de abril del

³⁰ Ley del Impuesto al Valor Agregado, título VI, de las disposiciones transitorias, derogatorias y de la vigencia, en el Artículo 2

2012, los contribuyentes pueden inscribirse en el Régimen de Pequeño Contribuyente, siempre que sus ingresos no superen la suma de Q 150,000.00 anuales.

Pueden inscribirse en éste régimen las personas individuales o jurídicas, cuyo monto de ventas de bienes o prestación de servicios no excedan de Q. 150,000.00 durante un año calendario, conforme lo establecen los artículos 45 y 46 de la Ley del Impuesto al Valor Agregado.

Por lo anterior, las personas individuales (profesionales liberales, prestadores de servicios técnicos) y también las personas jurídicas como las sociedades organizadas bajo forma mercantil (sociedad colectiva, sociedad en comandita simple, sociedad de responsabilidad limitada, sociedad anónima, sociedad en comandita por acciones), cuyo monto de venta de bienes o prestación de servicios no exceda la cantidad ya mencionada, podrán optar por éste régimen, encontrándose dentro de estas actividades: almacenes, barberías, salas de estética, bares, cafeterías, talleres, floristerías, servicios personales, entre otros.

Obligaciones tributarias de los Pequeños Contribuyentes.³¹

- Notificar a la SAT por cualquier cambio que ocurra en cuanto a datos que se proporcionaron al momento de la inscripción y afiliación a éste régimen.
- Actualizar o ratificar datos anualmente.
- Acreditar a la imprenta de su preferencia para la impresión de facturas.
- Solicitar autorización para la impresión de las facturas a utilizar, las cuales debe identificar como “factura de pequeño contribuyente” y agregar la frase en forma visible “no genera derecho a crédito fiscal”.
- Emitir y entregar facturas, por todas sus ventas o prestación de servicios mayores de Q. 50.00.
- Exigir facturas correspondientes por la compra o adquisición de bienes y servicios, las cuales debe conservar por el plazo de prescripción.
- Llevar el libro de compras y ventas de pequeño contribuyente autorizado por la SAT.
- Llevar al día los libros mencionados.
- Requerir a los agentes de retención las constancias respectivas.

³¹ Decreto 04-2012 del Congreso de la República de Guatemala

- Presentar la declaración respectiva a través del formulario “IVA- pequeño contribuyente” de forma mensual.

Régimen sobre utilidades lucrativas

Este régimen es el tipo de régimen sobre el cual para cancelar el Impuesto Sobre la Renta, es necesario juntar todos los gastos que según la ley del ISR sean útiles, necesarios, importantes, indispensables, gastos sobre los cuales su incorporación es vital para obtener rentas gravadas.

Dichos gastos acumulados se restan de los ingresos obtenidos sin tomar en cuenta las rentas exentas, una vez obtenido el resultado se le aplica la tasa del 31% de ISR para el año 2013, 28% para el año 2014 y 25% para el año 2015.

Dicho régimen es ideal para las empresas que cuentan con muchos gastos de operación, derivado a que los gastos se deducen directamente de los ingresos.

Obligaciones tributarias para este régimen³²

- Realizar pagos trimestrales del Impuesto Sobre la Renta.
- Cancelar el Impuesto de Solidaridad y cuando se realicen actividades mercantiles y agropecuarias.
- Presentar informes de inventario en el mes de enero y junio de cada año.
- Presentar y cancelar Impuesto al Valor Agregado.
- Ser Agente Retenedor de ISR en caso se lleve contabilidad completa.

Régimen opcional simplificado sobre ingresos de actividades lucrativas

Este es el tipo de Régimen sobre el cual para cancelar el Impuesto Sobre la Renta es necesario establecer de manera mensual el monto de facturación y sobre los ingresos totales sin incluir el IVA ni rentas exentas aplicar Q. 1,500.00 de Impuesto Sobre la Renta sobre los primeros Q. 30,000.00 y luego sobre los demás ingresos aplicar el 7% del año 2014 en adelante.

³² Decreto 04-2012 del Congreso de la República de Guatemala

Para este tipo de régimen sólo está autorizado el pago por medio de retención definitiva, razón por la cual cuando preste servicios o ventas a contribuyentes que lleven contabilidad completa estará sujeto a que le retengan el Impuesto Sobre la Renta por medio de una tasa del 6% razón por la cual al realizar el pago o presentación mensual del ISR le toca realizar de manera mensual una liquidación de ISR sobre la cual aplicará la tasa del ISR mencionada con anterioridad, restando las retenciones realizadas y cancelando la diferencia o bien arrastrando crédito de ISR para otros periodos.

Los únicos contribuyentes de éste régimen que pueden realizar pagos directos a la SAT son los que tienen autorizados utilizar facturas electrónicas.

Este tipo de régimen es ideal para contribuyentes que no tengan muchos gastos documentados ya que los gastos no se pueden utilizar para deducir el ISR derivado a que el ISR lo cancelará de manera mensual por medio de retenciones definitivas que realicen sobre su factura y los pagos directos realizados para las facturas que no fueron sujetos a Retención de ISR ya que su cliente no lleva contabilidad completa o bien no le haya efectuado la retención.

Las características que muestra este régimen son³³:

- No está obligado a cancelar el Impuesto de Solidaridad.
- No está obligado a realizar pagos trimestrales de ISR.
- No está obligado a presentar informes de inventario.
- Está obligado a cancelar de manera mensual el Impuesto al Valor Agregado.
- Está obligado a ser agente de Retención de ISR cuando lleve contabilidad completa.
- Está obligado a presentar Declaración Anual de ISR de manera informativa.

Régimen de Rentas de Trabajo

Este es el Régimen de ISR al que están afectos las personas que trabajan en relación de dependencia dentro de las empresas, su tasa es la del 5% por los primero Q. 300,000.00 y 7% sobre el resto de la renta imponible.

³³ Decreto 04-2012 del Congreso de la República de Guatemala

Cada inicio de año el patrono realiza una proyección de Impuesto Sobre la Renta para sus trabajadores y procede a realizar el descuento correspondiente, las deducciones de gastos permitidas para este régimen son las siguientes:

- Deducción única Q. 48,000.00
- Planilla de IVA hasta por Q. 12,000.00 de IVA siempre y cuando sean gastos personales del contribuyente.
- Donaciones al Estado, Entidades culturales y científicas.
- Donaciones a entidades sin fines de lucro, iglesias y partidos políticos hasta el 5% de la renta bruta.
- Primas de seguros de vida no dotal.
- Cuotas del IGSS, Instituto de previsión social Militar y el Estado y sus instituciones por cuotas de regímenes de previsión social.

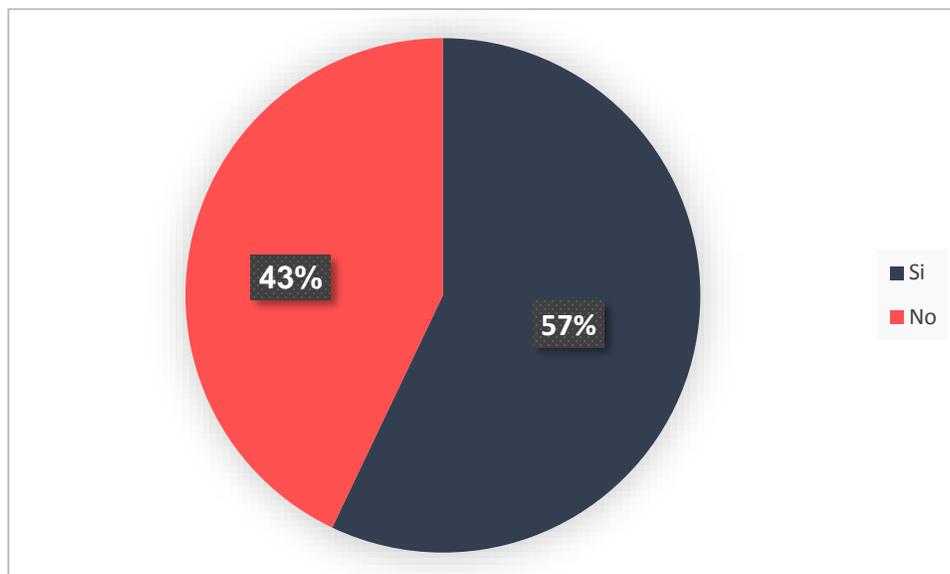
Como se puede observar en Guatemala existen varios tipos de contribuyentes, dentro de cuales anteriormente se mencionó las características y las obligaciones que cada contribuyente debe cumplir.

En la actualidad la forma más conocida de inscripción para una empresa es la de Pequeño Contribuyente, debido a que es el régimen en el que menos impuestos se pagan, observando el poco interés de las personas por inscribir formalmente su negocio se recomienda hacerlo en este régimen.

Además la población quetzalteca se vería beneficiada al tener más empresas formales que negocios informales, en varios aspectos como, más orden en las calles y la posibilidad de atraer más inversión extranjera a nuestra ciudad.

Gráfica No. 11

Beneficios de trabajar formalmente



Fuente: Investigación de campo, Abril 2,016

La gráfica nos presenta que el 43% de los encuestados respondieron que si conocen los beneficios de formalizarse y el 57% respondieron que lo desconocen.

Entre los tipos de beneficios que se pueden obtener por ser formales están:

La demanda: por formalidad representa los beneficios que provienen de ser formal. Tanto los empresarios, como los trabajadores, tendrán un incentivo, en convertirse y mantenerse en la formalidad en la medida que los beneficios se reducen, menos interés tendrán los empresarios y trabajadores formales, en seguir siéndolo.

Se pueden identificar algunos beneficios que las instituciones de la formalidad podrían proveer: resolución de conflictos mediante los tribunales; seguridad y cumplimiento de la ley y los contratos mediante la policía y los tribunales, acceso a mayores mercados, tanto dentro como fuera del país; acceso a instituciones contractuales privadas más complejas, como créditos con instituciones extranjeras.

Dada la naturaleza más extensa de algunos mercados formales, las organizaciones informales pueden llegar a percibir ganancias al formalizarse, dado que la formalización tiene

muchas facetas, pagar cierto tipo de impuestos puede convertirse en una forma de acceder a mercados que no se abrirán de otra manera, debido a los altos costos de transacción fuera de la red tributaria formal,

Beneficios cívicos de la formalidad: Por definición, el civismo es el celo por las instituciones e intereses de la Patria, la formalidad genera un proceso cívico, dónde las personas no sólo cumplen con sus derechos y obligaciones, sino las hacen legítimas.

Las personas guardan respeto y compromiso de cumplir con sus obligaciones y hacer cumplir sus derechos, este tipo de beneficios, no proviene de la imposición, de la norma, sino por el sentimiento legítimo que existe en el ciudadano: lo considera un deber personal.

Beneficios comerciales de la formalidad: una de las características propias de la formalidad económica es el tamaño limitado de los mercados que atiende. Situación que no resulta sorprendente cuando se considera que muchas de estas actividades se realizan en un contexto caracterizado por densas redes sociales. Que facilitan el intercambio y ayudan a reducir los costos de transacción.

En la medida que los mercados crecen, dichas redes sociales ya no son capaces de cumplir su función de reducir los costos, de transacción y facilitar el comercio. En la medida que el intercambio empieza a tomar las características impersonales, se hace necesario dedicar más recursos para medir los atributos de los bienes intercambiados y hacer cumplir lo pactado.

Mientras más complejo se torne el intercambio, mas importantes sean las grandes inversiones de capital, tecnología o conocimientos; y, más necesario sea el acceso al financiamiento, mayor es la necesidad de algún tipo de institución política, que garantice el cumplimiento de las obligaciones, que vele por el respeto de los derechos de propiedad y que imparta justicia. Condiciones que no pueden garantizarse en ausencia de una autoridad política que tenga el monopolio de la fuerza.

La perspectiva descrita anteriormente permite evaluar la demanda potencial por formalización que podría surgir de manera espontánea dentro del sector informal, uno de los primeros ejemplos que viene a la mente es el de los productores agrícolas que intentan acceder a un mercado más amplio y complejo que el de sus propias comunidades. La primera

posibilidad es recurrir a intermediarios, que corran con los costos de transacción que conlleva operar en dichos mercados.

Solo cuando la complejidad del mercado hace necesario el intercambio impersonal, dichos intermediarios o empresas tendrán necesidad de recurrir a las instituciones formales para realizar sus transacciones, llegado ese momento, surge una demanda espontanea por formalización, dicha demanda surge de manera natural cuando los beneficios, marginales de operar, principalmente, bajo un conjunto de reglas formales. Por tanto, puede concluirse que la demanda por formalización será una función de la complejidad de los intercambios, de los beneficios marginales de formalizarse, y de la reducción de costos por recurrir a reglas formales para resolver problemas en lugar de instituciones informales.

Beneficios fiscales: la demanda de formalidad por razones fiscales tiene su origen en la búsqueda de nuevas oportunidades por parte de las organizaciones, en la necesidad de reducir la incertidumbre inherente a formas precarias de propiedad y en la necesidad de señalar formalidad ante otras autoridades para evitar ser víctima de actos arbitrarios.

Una forma de legitimar, frente a terceros, esa apropiación y control de cierta parte de los recursos, sobre todo frente a la autoridad pública, es mediante el pago de impuestos, al recibir el gobierno el pago de impuestos por parte de las personas que derivan sus beneficios, de aprovechar las imperfecciones en los derechos de propiedad de otros, legitiman, ante los ojos de quienes pagan impuestos, las acciones que éstos hacen, debido a que esta formalización no puede tomar la forma de reconocimiento pleno de los derechos de propiedad, ya que la misma pertenece a otro, algunas veces toma la forma del pago de impuestos, tasas, arbitrios y otro tipo de contribuciones. Lo cual genera una demanda por formalizar, ante el fisco, operaciones, que son esencialmente informales.

Esta demanda por formalidad es una forma de legitimar, ante quien ejerce autoridad, los derechos, que se obtuvieron y ejercen al margen de las reglas formales. Un ejemplo de esto son las personas que ocupan, al margen de la ley, ciertos espacios públicos pero que contribuyen al fisco o tesorería municipal mediante algún tipo de pago (desde el boleto de ornato hasta el piso de plaza) hasta quienes facturan montos que no venden con tal de justificar legalmente la procedencia de fondos de dudoso origen.

Se puede concluir que los beneficios que se obtienen por trabajar en la formalidad no sólo son para el propietario de la empresa que recibe éstos beneficios como obtener estatus social, sino también obtiene beneficios sociales, como por ejemplo que el pago de los impuestos que realiza se observa en mejoras para la comunidad, obtiene además beneficios económicos porque puede expandir su mercado para que ya no sea sólo local, sino departamental o nacional.

Además obtiene beneficios como poder optar a créditos a bancarios y a entrar a competir con grandes marcas comerciales.

Los beneficios de la formalidad podrían permitirle un mejor desarrollo y una mayor flexibilidad de las relaciones económicas. El problema es lo costoso que resulta formalizarse, la falta de acceso a los beneficios de la formalidad lo poco que se les toma en cuenta para hacer políticas.

La economía informal hoy en día es el sector menos productivo y con el menor poder económico en Guatemala, pero abarca a la mayor cantidad de trabajadores. Ante esta situación es necesario despertar. Se puede generar un mayor impacto económico al mejorar la condición de los informales.

CAPITULO VII

CONCLUSIONES

- Para finalizar la investigación realizada sobre “Economía informal y su incidencia en la creación de la micro y pequeña empresa en la ciudad de Quetzaltenango”, se comprobó que la Hipótesis generada fue válida. Las ventajas de trabajar en la economía informal inciden en la creación de micro y pequeñas empresas en la ciudad de Quetzaltenango.
- La principal causa que incide en el crecimiento de la micro y pequeña empresa es el desinterés de los comerciantes por formalizarse.
- El índice de personas que anualmente se integran al sector de la economía informal va en aumento, debido a que las personas han tenido que elaborar sus propias normas o reglas para suplir las que el Estado no ha sido capaz de proporcionar, o por carecer de acceso a ellas.
- Los requisitos para ingresar a la economía informal son mínimos, y es por eso que los comerciantes se acomodan a este tipo de economía, y no les interesa formalizarse.
- El índice de desempleo que azota actualmente el país, genera que se incremente la economía informal, porque esta economía no está integrada únicamente por empresas y trabajadores sometidos a una gestión, sino que incluye a los trabajadores independientes y trabajadores familiares.
- El deseo de superación de los pobladores de la ciudad de Quetzaltenango los conduce a buscar alternativas para alcanzar las metas propuestas durante su vida, la principal alternativa para lograr sus metas es dedicándose a actividades del sector informal, debido a que no tienen un alto nivel académico para poder desempeñarlo y garantizar así su estabilidad económica.

RECOMENDACIONES

- Que el gobierno central invierta en educación de calidad, para que la población pueda aumentar su nivel educativo y en un futuro mejorar la calidad de vida a través de mejores oportunidades de trabajo.
- Se recomienda al gobierno local implementar mejores planes de ordenamiento territorial, para tener mejor acceso a los mercados comunales y así contribuir a la disminución de negocios informales.
- Se recomienda a las autoridades correspondientes brindar más apoyo a los micro y pequeños empresarios de la ciudad de Quetzaltenango para que no se vean afectados por el incremento de la economía informal.
- No es necesario terminar con el mercado informal, sino, regularlo, implementando políticas que ayuden a la recaudación fiscal, para que el Estado cuente con una economía sólida, y así cumplir con el fin primordial, el desarrollo social.
- Se recomienda a la población en general de la ciudad de Quetzaltenango, y especialmente a los comerciantes ya establecidos, tomar como guía la siguiente propuesta “Lineamientos para la inscripción de micro y pequeñas empresas”, para aumentar el número de empresas formalmente inscritas y así mejorar el nivel de vida de sus habitantes y también el ornato de la ciudad.

CAPITULO VIII

PROPUESTA

INTRODUCCIÓN

La generación de recursos económicos que no reporta impuestos en su proceso de realización, se denomina Economía Informal, por lo tanto, esta manera de generar riqueza no contribuye al bien común y bienestar del entorno o de la comunidad en la que se encuentra inserta.

Resulta normal que la mayoría de empresas, comienzan como micro negocios, siendo un negocio informal, y la misma necesidad de generar más recursos económicos y vender en mayor cantidad, los obliga a establecerse como negocio formal, en el sentido de inscripción ante la Superintendencia de Administración Tributaria, con el único fin de poder extender facturas para ser proveedores de medianas y grandes empresas.

Cuando la idea principal de iniciar una empresa es la necesidad económica, normalmente se está buscando arrancar dicho negocio basado en las habilidades personales o destrezas, o en cierto conocimiento de alguna actividad que tenga el propietario o el grupo de personas que incursionen al respecto. Al mismo tiempo resulta más factible iniciar con una micro o pequeña empresa.

Cuando la empresa por motivos como ignorancia, falta de cultura tributaria o con intencionalidad, no está debidamente constituida o registrada, retira la oportunidad de velar por el bien común, así como mejorar la infraestructura en la cual está inserta la propia empresa, por otro lado este conformismo no permite que la economía de la ciudad pueda crecer.

En este capítulo se detalla cuáles son los Lineamientos para inscripción de la micro y pequeña empresa ante el Registro Mercantil y la Superintendencia de Administración Tributaria, se detallan además los requisitos y formularios que se deben completar para dicha inscripción, al final se encontrarán algunas estrategias para llevar a cabo ésta propuesta.

JUSTIFICACIÓN

El objetivo de esta propuesta es contribuir al mejoramiento de la productividad e innovación de la micro y pequeña empresa de la ciudad de Quetzaltenango. Si bien se considera que es importante la problemática de la competitividad del país, es necesario señalar que el ámbito de la misma se rodea a la innovación y productividad de las empresas, y que las recomendaciones se restringen a aquellas que no requieren cambios legales, pero que si tienen alto impacto en la productividad de las mismas.

El análisis del registro nacional de la economía informal es inexacto y es probable que la producción que genera este sector sea mucho mayor, existen diferentes mercados donde las transacciones de bienes y servicios ocurren sin ningún tipo de control. Además, mercados de gran tamaño como La Terminal, Mercado la democracia entre otros, donde ocurren transacciones de gran magnitud, se vende todo tipo de hortalizas, frutas, granos, abarrotes, enseres domésticos, incluso, ganado: vacuno, ovino, con escaso control. Las abarroterías grandes que venden artículos al por mayor, la gran mayoría no extiende facturas y no está pagando impuestos, y si lo paga es en baja cantidad. La economía informal no contribuye al Estado, pero sí requiere sus servicios como seguridad, salud y educación, lo que en alguna forma es injusto para el bajo porcentaje de la población económicamente activa que sí paga impuestos como debe ser.

Al respecto podemos señalar, que el principal actor, es el Estado, y debe desempeñar un rol más cuidadoso en pro de evitar que se dé la economía informal, producto de la gestión de programas económicos, controles; por el contrario, debe identificarse con acciones, planes que garanticen un libre comercio dentro de las normativas legales por él creado.

La sola amenaza del castigo, por no estar cumpliendo las regulaciones, no es suficiente para que muchos informales empiecen a cumplir con las regulaciones. Aumentar los castigos y la probabilidad de ser castigado difícilmente hará que la mayoría de los informales decidan formalizarse.

Por lo anterior mencionado, ésta propuesta tiene como fin ayudar a los comerciantes informales a conocer cuál es el proceso y cuáles son los requisitos para formalizar un negocio

y así poder aumentar el número de micro y pequeñas empresas en la ciudad de Quetzaltenango.

OBJETIVOS

General

- Aumentar el número de micro y pequeñas empresas en la ciudad de Quetzaltenango.

Específicos

- Ayudar a las comerciantes informales a conocer procesos y requisitos para establecerse formalmente.
- Informar de una manera motivadora a los comerciantes de la economía informal, las oportunidades de mercado que existen, así como información de los mismos.

LINEAMIENTOS PARA LA INSCRIPCIÓN DE MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS.

Pasos para la inscripción de una empresa

- ✓ Adquirir los formularios para inscripción en la Superintendencia de Administración Tributaria –SAT– (formulario SAT 0162 y SAT 052), estos los puede adquirir en el primer nivel del edificio de SAT. Sección de información.
- ✓ Comprar el formulario para inscripción ante el Registro Mercantil, este lo puede comprar en cualquier agencia de BANRURAL.



- ✓ Llenar los formularios con los datos solicitados.
- ✓ Pedir a la imprenta de su elección los datos para llenar el formulario SAT 0162.
- ✓ Presentar en el primer nivel del edificio de la SAT, el formulario SAT 0162 y SAT 052, 1 fotocopia de Documento Personal de Identificación –DPI–, Recibo de agua, luz o teléfono, con 1 fotocopia del mismo.
- ✓ Presentar en la imprenta elegida el documento emitido por la SAT, para solicitar la impresión de las facturas correspondientes.
- ✓ Presentar en el Registro Mercantil el formulario de inscripción, ahí mismo le darán fecha para recoger la patente solicitada.



REQUISITOS PARA INSCRIPCIÓN DE COMERCIANTE INDIVIDUAL Y EMPRESAS MERCANTILES ANTE EL REGISTRO MERCANTIL.

1.- Cuando ya posee Número de Identificación Tributaria

Si el solicitante de la inscripción de la empresa ya posee Número de Identificación Tributaria –NIT- y no está inscrito como comerciante individual.

- Comprar el formulario de solicitud de inscripción de comerciante individual y de empresa mercantil en cualquier agencia del Banco de Desarrollo Rural (BANRURAL) tiene un valor de Q. 2.00, o bien descargar y llenar en la página del Registro Mercantil (www.registromercantil.gob.gt), la solicitud de “Inscripción de comerciante individual y empresa mercantil”, - RM-03-, e imprimirla. (la solicitud también puede imprimirse y llenarla a máquina.
- Pagar en cualquier agencia de BANRURAL.
 - Q. 75.00 para inscripción como comerciante individual.
 - Q. 100.00 para inscripción de la empresa.
- Presentar en la ventanilla de atención al usuario del Registro Mercantil, en un fólter tamaño oficio con pestaña lo siguiente:
- El formulario o la solicitud con la información completa requerida.
- Fotocopia de documento de identificación –DPI- o pasaporte en caso de ser extranjero.
- Recibo de pago efectuado en el BANRURAL

2.- Cuando no posee Número de Identificación Tributaria

Si el solicitante de inscripción de empresa no posee Número de Identificación Tributaria, ni está inscrito como comerciante individual.

- Descargar y llenar en la página del Registro Mercantil (www.registromercantil.gob.gt), 2 solicitudes de “Inscripción de comerciante individual y empresa mercantil” ante la Superintendencia de Administración

Tributaria y el Registro Mercantil –SATRM-01- imprimir 2 originales. (la solicitud también puede imprimirse y llenarla a máquina).

- Pagar en cualquier agencia de BANRURAL.
 - Q. 75.00 para inscripción como comerciante individual.
 - Q. 100.00 para inscripción de la empresa.
- Presentar en la ventanilla Ágil Plus del Registro Mercantil, en un fólder tamaño oficio con pestaña lo siguiente:
- 2 originales de la solicitud SATRM-02- con la información completa.
- Recibo de los pagos efectuados en el banco.
- Original y fotocopia simple del documento de identificación –DPI- o pasaporte en caso de ser extranjero.
- Original y fotocopia simple del recibo de luz, agua o teléfono (si el recibo no está a nombre del comerciante, presentar contrato de arrendamiento del inmueble o factura de pago de renta).

3.- Si el solicitante ya está inscrito como comerciante individual y va a inscribir su empresa.

- Comprar 1 formulario de solicitud de inscripción de comerciante individual y de empresa mercantil en cualquier agencia de BANRURAL, tiene un valor de Q. 2.00, o bien descargar y llenar en la página del registro mercantil (www.registromercantil.gob.gt), la solicitud de inscripción de comerciante individual y empresa mercantil –RM-03-, imprimirla. (la solicitud también puede descargarse e imprimirse para llenar la información a máquina).
- Pagar en cualquier agencia de BANRURAL
- Q. 100.00 para la inscripción de la empresa.
- Presentar en la ventanilla de atención al usuario del Registro Mercantil, en un folder tamaño oficio con pestaña lo siguiente:
- El formulario o la solicitud con la información completa.
- Fotocopia del documento de identificación –DPI-, o pasaporte en caso de ser extranjero.

- Recibo del pago efectuado en el banco.

4.- Inscripción de empresa mercantil de sociedad (si no es la primera empresa)

- Comprar el formulario de solicitud de inscripción de comerciante y de empresa mercantil en cualquier agencia de BANRURAL, tiene un valor de Q.2.00.
- Pagar en cualquier agencia de BANRURAL
- Q. 100.00 para la inscripción de la empresa.
- Presentar en las ventanillas de atención al usuario del Registro Mercantil, en un folder tamaño oficio con pestaña lo siguiente:
- El formulario o la solicitud con la información completa.
- Fotocopia de nombramiento de representante legal previamente inscrito.
- Fotocopia de patente de sociedad.
- Recibo del pago efectuado en el banco.

5.- El expediente es remitido al Departamento de Empresas, quien califica y procede a inscribir a la empresa y a emitir la patente de comercio correspondiente. Luego remite a las ventanillas de atención al usuario, dónde el interesado puede pasar a recogerla, al recibir la patente se recomienda:

- Revise cuidadosamente su patente (que los datos sean los que se consignaron en la papelería previamente entregada).
- Colocar Q. 50.00 de timbres fiscales a la patente.

Formulario para solicitud de inscripción de comerciante individual y de empresa

El Código de Comercio se refiere al comerciante individual en el artículo 335 como “La inscripción del comerciante individual se hará mediante declaración jurada del interesado, consignada en formulario con firma autenticada, que comprenderá:

- Nombres y apellidos completos, edad, estado civil, nacionalidad, domicilio, y dirección.
- Actividad a que se dedique.
- Régimen económico de su matrimonio, si fuere casado o unido de hecho.
- Nombre de su empresa y sus establecimientos y direcciones.
- Fecha en que haya dado principio su actividad mercantil.”

SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN DE COMERCIANTE INDIVIDUAL Y EMPRESA

Señor Registrador Mercantil General de la República.

YO, _____ de _____ años _____ Estado Civil
_____, con domicilio en el Departamento de _____
Nacionalidad _____, Profesión u Oficio _____,
_____, con residencia en: _____

Documento de Identificación DPI: _____

No. De Teléfono y/o Celular: _____

Correo Electrónico: _____

Atentamente:

PIDO:

- 1) Que se me inscriba como comerciante individual
- 2) Que se inscriba la siguiente empresa de mi propiedad o Propiedad de: _____

Nombre Comercial: _____

Dirección Completa: _____

Objeto: _____

Fecha de inicio de actividades: _____ de _____ de _____ al inscribirse _____

Capital: Q. _____ Categoría: Única Sucursal

Administrador, Gerente o Factor: _____

- 1) Si es casado, indique régimen matrimonial _____
- 2) Si ya está inscrito como comerciante, indique No. _____ Folio: _____ Libro: _____
- 3) Número de Empleados a contratar: _____

_____, _____ de _____ de _____

Yo el abajo firmante bajo juramento solemne y enterado de las penas relativas al delito de perjurio, declaro que la información proporcionada en esta solicitud es exacta, y que los documentos adjuntos son legítimos. En caso contrario me responsabilizo de los efectos legales contenidos en la presente declaración.

(F) _____

AUTENTICA:

(F) _____ ANTE MI _____

REQUISITOS PARA INSCRIPCIÓN DE COMERCIANTE INDIVIDUAL ANTE LA SUPERINTENDENCIA DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA SAT.

- Documento Personal de Identificación DPI.
- Pasaporte en caso de ser extranjero y fotocopia.
- Original y fotocopia de la factura reciente de energía eléctrica, agua o teléfono de línea fija, (puede estar a nombre de otra persona). En su defecto original y fotocopia de factura de arrendamiento, contrato de arrendamiento, de subarrendamiento u otro documento que demuestre que se tiene derecho de uso de la propiedad.
- Máximo permitido para facturar anualmente es de Q 150,000.00, las facturas no generan derecho a crédito fiscal.

Requisitos adicionales para casos especiales:

- Documento de identificación: si el contribuyente no cuenta con DPI, se aceptará constancia emitida por el RENAP y fotocopia de la misma.
- Cuando la factura anteriormente descrita no identifica ubicación exacta, presentar adicionalmente cualquiera de los siguiente documentos con su respectiva fotocopia:
 - Certificación de inscripción en el Registro de la Propiedad del Inmueble. (escritura).
 - Recibo de IUSI (generado por la municipalidad donde se ubica la casa).
 - Certificado de Propiedad del Inmueble (casa) entregado por el Gobierno.
 - Cualquier otro comprobante de pago emitido por la municipalidad correspondiente.
 - Cualquier otro documento emitido por la autoridad o persona competente que justifique el domicilio consignado.
- El trámite de inscripción del Número de Identificación Tributaria NIT, debe realizarlo personalmente.

- En la Agencia u Oficina Tributaria donde realizó el trámite, se le entregará la constancia de Actualización al Registro Tributario Unificado RTU.

SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN DE COMERCIANTES INDIVIDUALES Y EMPRESAS MERCANTILES ANTE LA SUPERINTENDENCIA DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA Y EL REGISTRO MERCANTIL										
1 LUGAR Y FECHA DE PRESENTACIÓN:					SATRM-01-					
I. DATOS PARA INSCRIPCIÓN DE COMERCIANTE INDIVIDUAL (PERSONA INDIVIDUAL)										
2 PRIMER APELLIDO		3 SEGUNDO APELLIDO			4 APELLIDO DE CASADA					
5 PRIMER NOMBRE		6 SEGUNDO NOMBRE			7 OTROS NOMBRES					
8 NACIONALIDAD		9 DOCUMENTO DE IDENTIFICACIÓN <input type="checkbox"/> CÉDULA <input type="checkbox"/> PASAPORTE <input type="checkbox"/> DOCUMENTO PERSONAL DE IDENTIFICACIÓN (DPI)			9.a NÚMERO		10 EDAD		11 ESTADO CIVIL	
12 NÚMERO O NOMBRE DE LA CALLE, AVENIDA, CALZADA, DIAGONAL, VÍA, RUTA, MANZANA, SECTOR O SIMILAR		13 NÚMERO (CASA O LOTE)	14 APTO. OFICINA O SIMILAR	15 ZONA	16 COLONIA, BARRIO, ALDEA CASERIO, CANTÓN O SIMILAR					
17 MUNICIPIO		18 DEPARTAMENTO		19 TELÉFONO	20 FAX	21 CORREO ELECTRÓNICO:				
22 ACTIVIDAD					23 RÉGIMEN MATRIMONIAL (PARA USO DEL REGISTRO MERCANTIL)					
24 NOMBRE DE SU(S) EMPRESA(S)					25 FECHA DE INICIO DE LA					
					DÍA	MES	AÑO			
					DÍA	MES	AÑO			
					DÍA	MES	AÑO			
II. DATOS PARA INSCRIPCIÓN DE EMPRESA MERCANTIL										
26 NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO										
27 NÚMERO DE INSCRIPCIÓN COMO COMERCIANTE INDIVIDUAL (PARA USO DEL REGISTRO MERCANTIL)			28 CAPITAL			29 NÚMERO O NOMBRE DE LA CALLE, AVENIDA, CALZADA, DIAGONAL, VÍA, RUTA, MANZANA,				
30 NÚMERO (CASA O LOTE)	31 APTO. OFICINA O SIMILAR	32 ZONA	33 COLONIA, BARRIO, ALDEA CASERIO, CANTÓN O SIMILAR							
34 MUNICIPIO		35 DEPARTAMENTO		36 TELÉFONO	37 FAX	38 CORREO ELECTRÓNICO:				
39 OBJETO										
40 ADMINISTRADOR O FACTOR			41 NOMBRE COMERCIAL			42 ACTIVIDAD ECONÓMICA		43 CÓDIGO		
44 FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES				45 CATEGORÍAS						
DÍA MES AÑO				UNICA	SUCURSAL	AGENCIA				
III. DATOS DEL CONTADOR										
46 NOMBRE DEL CONTADOR			47 NIT DEL CONTADOR			48 FECHA DE NOMBRAMIENTO DEL CONTADOR				
						DÍA	MES	AÑO		
IV. INSCRIPCIÓN A IMPUESTOS										
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA):										
49 RÉGIMEN PEQUEÑO CONTRIBUYENTE		50 RÉGIMEN GENERAL	50.a EXENTO	LEY O RESOLUCIÓN No.						
		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							

IMPUESTO SOBRE LA RENTA (ISR):					
RÉGIMEN SOBRE LAS ACTIVIDADES LUCRATIVAS	FORMA DE CÁLCULO	RÉGIMEN OPCIONAL SIMPLIFICADO SOBRE INGRESOS DE ACTIVIDADES LUCRATIVAS	RETENCIÓN DEFINITIVA	RENTAS EXENTAS	LEY O RESOLUCIÓN No.
51 <input type="checkbox"/>	52	53 <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	53.a <input type="checkbox"/>	
54 SISTEMA VALUACIÓN DE INVENTARIOS		55 SISTEMA CONTABLE	<input type="checkbox"/>	DEVENGADO	
			<input type="checkbox"/>	PERÍODO	

IMPUESTO SOBRE LA DISTRIBUCIÓN DE: BEBIDAS ALCOHÓLICAS DESTILADAS, CERVEZAS, OTRAS BEBIDAS FERMENTADAS, BEBIDAS GASEOSAS Y OTROS PRODUCTOS			
56 FABRICANTE <input type="checkbox"/>	57 IMPORTADOR <input type="checkbox"/>	58 FABRICANTE / IMPORTADOR <input type="checkbox"/>	59 FABRICANTE / EXPORTADOR <input type="checkbox"/>

IMPUESTO AL TABACO Y SUS PRODUCTOS			
60 COSECHERO DE TABACO <input type="checkbox"/>	61 COMPRADOR DE TABACO Y FABRICANTE DE CIGARRILLOS A MAQUINA <input type="checkbox"/>	62 COMPRADOR DE TABACO, FABRICANTE Y EXPORTADOR DE CIGARRILLOS A MAQUINA <input type="checkbox"/>	
63 COMPRADOR Y EXPORTADOR DE TABACO <input type="checkbox"/>	64 IMPORTADOR DE CIGARRILLOS FABRICADOS A MÁQUINA <input type="checkbox"/>	65 FABRICANTE DE PUROS <input type="checkbox"/>	

IMPUESTO A LA DISTRIBUCIÓN DE PETRÓLEO CRUDO Y COMBUSTIBLES DERIVADOS DEL PETRÓLEO		
66 DISTRIBUIDOR <input type="checkbox"/>	67 IMPORTADOR <input type="checkbox"/>	68 DISTRIBUIDOR E IMPORTADOR <input type="checkbox"/>

OTROS IMPUESTOS				
69 SOBRE CIRCULACIÓN DE <input type="checkbox"/>	70 DISTRIBUCIÓN DE CEMENTO <input type="checkbox"/>	71 IMPUESTO DE SOLIDARIDAD <input type="checkbox"/>	71.a ISR ACREDITABLE A ISO <input type="checkbox"/>	71 EXENTO <input type="checkbox"/>
			ISO ACREDITABLE A ISR <input type="checkbox"/>	LEY O RESOLUCIÓN No _____

V. HABILITACIÓN / AUTORIZACIÓN DE LIBROS				
72 NOMBRE DEL LIBRO (Refiérase al instructivo para mayor información sobre los libros que debe incluir)	73 No. DE HOJAS	74 ELECTRÓNICOS	75 PAPEL	
		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

VI. ACREDITACIÓN DE IMPRENTA		
76 NIT DE LA IMPRENTA	77 NOMBRE / RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL DE LA IMPRENTA	78 NÚMERO DEL ESTABLECIMIENTO QUE IMPRIMIRÁ FACTURAS (Para uso de SAT)

VII. AUTORIZACIÓN DE FACTURAS			
79 SERIE	80 CANTIDAD DE FACTURAS	81 NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO PARA EL QUE SE IMPRIMIRÁN FACTURAS	82 NIT DEL CONTRIBUYENTE QUE ACREDITÓ LA IMPRENTA

DECLARO Y JURO QUE LOS DATOS CONTENIDOS EN ESTE FORMULARIO SON VERDADEROS Y QUE ESTOY SABIDO DE LOS DELITOS DE PERJURIO Y FALSO TESTIMONIO DE CONFORMIDAD CON LO ESTIPULADO EN LOS ARTÍCULOS 459 Y 460 DEL CÓDIGO PENAL

FIRMA

AUTORIZACIÓN DE LIBROS ANTE EL REGISTRO MERCANTIL

Para todos los casos es necesario Autorizar los libros ante el Registro Mercantil.

- Presentar en la ventanilla de Autorización de Libros del Registro Mercantil carta de solicitud o memorial, firmado por el propietario de la empresa o por el representante legal de la sociedad, detallando: Libros, cantidad de hojas, nombre de la empresa o sociedad.
- Pagar en las cajas de la agencia de BANRURAL ubicadas en el Registro Mercantil, Q 0.20 (veinte centavos) por cada hoja a autorizar. El pago puede ser en efectivo, cheque propio de BANRURAL a nombre del mismo banco o bien si es cheque de otro banco debe ser cheque de caja a nombre de BANCO DE DESARROLLO RURAL S.A.
- Presentar en la ventanilla de Autorización de Libros el comprobante del pago efectuado, donde se le entregaran los stickers para adherir a los libros cuya autorización solicitó.

HABILITACIÓN DE LIBROS ANTE LA SUPERINTENDENCIA DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA

- Presentar los requisitos generales:
- Documento Personal de Identificación –DPI-
- Pasaporte en caso de ser extranjero.
- Formulario de acreditación de imprentas –SAT 162-
- Requisitos adicionales para casos especiales
 - Si el contribuyente aún no cuenta con DPI, se aceptará constancia emitida por el RENAP,
- La acreditación de imprenta puede realizarla a través de BANCASAT en el formulario SAT-169.
- En la agencia u oficina tributaria donde realizó el trámite se le entregará una constancia de acreditación de imprenta.



SOLICITUD DE HABILITACION DE LIBROS

5685471

LUGAR Y FECHA DE PRESENTACION:
DIA MES AÑO

SAT - No.0052

DATOS DE IDENTIFICACION

NUMERO DE IDENTIFICACION TRIBUTARIA (NIT)					ADMINISTRACION	
<input type="text"/>					<input type="text"/>	
APELLIDOS Y NOMBRES O RAZON SOCIAL						
NUMERO O NOMBRE DE CALLE O AVENIDA DEL DOMICILIO FISCAL		NUMERO (CASA)	APTO. O SIMILAR	ZONA	COLONIA O BARRIO	DEPARTAMENTO
MUNICIPIO	TELEFONO	FAX	APDO. POSTAL	E-MAIL		

ESTABLECIMIENTO PARA EL QUE SOLICITA LA AUTORIZACION (Unicamente Libros de Compras y Ventas)

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO:			ESTABLECIMIENTO No.		
NUMERO O NOMBRE DE CALLE O AVENIDA	ZONA:	COLONIA, BARRIO, CASERIO, OTROS:	MUNICIPIO:	DEPARTAMENTO:	

DETALLE DE LIBROS A UTILIZAR

LIBRO DE	MARQUE CON "X" EL SISTEMA A UTILIZAR		CANTIDAD DE HOJAS
	MANUAL	COMPUTARIZADO	
COMPRAS Y VENTAS PEQUEÑO CONTRIBUYENTE			
COMPRAS			
VENTAS			
INVENTARIOS			
DIARIO			
MAYOR			
DE ESTADOS FINANCIEROS			
DIARIO MAYOR GENERAL			
OTROS, ESPECIFIQUE:			

FIRMA:

NOMBRE DEL PROPIETARIO O REPRESENTANTE LEGAL

FECHA, FIRMA Y SELLO DE RECEPCION Y GRABACION:

PROCEDIMIENTO PARA AUTORIZACIÓN DE FACTURAS, FACTURAS DE PEQUEÑO CONTRIBUYENTE, NOTAS DE CRÉDITO, NOTAS DE DÉBITO, NOTA DE ABONOS Y OTROS DOCUMENTOS TRIBUTARIOS CON SOPORTE EN PAPEL.

1.- Verificar que la imprenta elegida se encuentre inscrita en el Registro Fiscal de Imprentas: el listado oficial de imprentas autorizadas se encuentra publicada en el portal de la SAT, el cual puede consultar ingresando por medio del siguiente vínculo.

<http://portal.sat.gob.gt/sitio/index.php/esat/9-autoconsultas-impuestos/3899-imprentas-inscritas-en-el-rfi.html>

2.- Acreditar imprenta: se puede acreditar una imprenta por dos medios. Medio electrónico, siguiendo los pasos que a continuación se enumeran:

- Ingresar a la página del Banco de su preferencia
- Elegir la opción contrato de adhesión.
- Ingresar la información que pide el contrato.
- Al completar éste contrato debe imprimir tres ejemplares.
- Dirigirse a la agencia bancaria donde llenó el contrato, y entregar los ejemplares del contrato de adhesión debe entregar al jefe de la agencia bancaria que el contribuyente elija, en donde le será proporcionado un Número de Identificación Personal (PIN).
- Con el número de identificación personal proporcionado por el banco, debe ingresar a la página del banco con quién realizó el contrato de adhesión.
- El número de identificación personal proporcionado por el banco, le permitirá el ingreso a BANCASAT, así como al ASISTE WEB,
- Ingrese el Número de identificación Tributaria y el número de contrato de adhesión.
- En la opción de Registro Fiscal de Imprentas RFI, encuentra el formulario SAT 0169 o versión vigente, escriba los datos solicitados, grabe y transmita.

3- Impresión por la imprenta acreditada: la imprenta acreditada solicitará autorización a la SAT, ésta dará el aviso a la imprenta y al contribuyente interesado sobre la recepción de

la solicitud y la emisión de la resolución de autorización para que la imprenta proceda a la impresión.

Es necesario tener en cuenta que los documentos que se autoricen para emitirse en papel tendrán vigencia de dos años contados a partir de la fecha de la resolución de autorización emitida por la SAT, vencido el plazo de los dos años las facturas perderán su vigencia por lo que el contribuyente debe solicitar nueva autorización. En el caso de la autorización de primeros documentos es decir para la primera solicitud, el plazo de vigencia será de un año. Ello de conformidad con lo establecido en el artículo 29 del Reglamento de la Ley del Impuesto al Valor Agregado.

FORMULARIO DE ACREDITACION DE IMPRENTAS EN PAPEL



ACREDITACION DE IMPRENTAS EN EL REGISTRO FISCAL DE IMPRENTAS

LUGAR Y FECHA DE PRESENTACION:

DIA	MES	AÑO			
-----	-----	-----	--	--	--

SAT-No.0162

2130798

DATOS DE IDENTIFICACION

02. NUMERO DE IDENTIFICACION TRIBUTARIA (NIT):	<table border="1" style="width: 100%; height: 20px;"> <tr> <td style="width: 20px;"> </td> </tr> </table>												
03. NOMBRES Y APELLIDOS / RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL:													
04. NÚMERO O NOMBRE DE LA CALLE O AVENIDA:	05. NÚMERO (CASA):	06. APTO. O SIMILAR:	07. ZONA:	08. COLONIA O BARRIO:	09. DEPARTAMENTO:								
10. MUNICIPIO:	11. TELEFONO:	12. FAX:	13. APDO. POSTAL:	14. CORREO ELECTRONICO:									

DECLARACION DEL CONTRIBUYENTE

1) Hago uso de los mecanismos establecidos en las DISPOSICIONES LEGALES PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA ADMINISTRACION TRIBUTARIA para otorgar y/o revocar la autorización a la imprenta o servicios de impresión, para que pueda solicitar en mi nombre, por medios electrónicos, la impresión de facturas, facturas especiales, notas de débito, notas de crédito y otros documentos establecidos en la ley del IVA y demás leyes tributarias.

2) Asumo la responsabilidad de las solicitudes de autorización de impresión de facturas, facturas especiales, notas de débito, notas de crédito y otros documentos establecidos en la ley del IVA y demás leyes tributarias, que la imprenta efectúe en mi nombre.

ACREDITACION DE IMPRENTA (S) O SERVICIO (S) DE IMPRESION

1) La imprenta o servicio de impresión a acreditar, debe estar inscrita en el Registro Fiscal de imprentas.

2) A partir de la presentación de este formulario, autorizo a la(s) siguiente(s) imprenta(s) o servicio (s) de impresión:

No.	NIT	NOMBRE COMERCIAL	DOMICILIO COMERCIAL

REVOCAR ACREDITACION A IMPRENTA (S) O SERVICIO (S) DE IMPRESION

1) A partir de la presentación de este formulario, revoco la autorización a la(s) siguiente(s) imprenta(s) o servicio (s) de impresión:

No.	NIT	NOMBRE COMERCIAL	DOMICILIO COMERCIAL

INSTRUCCIONES:

1) En las casillas de la 2 a la 14, consigne la información correspondiente al contribuyente.

2) En la sección "ACREDITACION DE IMPRENTA (S) O SERVICIO (S) DE IMPRESION", consigne la información de las imprentas o servicios de impresión a acreditar en el RFI, para que puedan solicitar autorización de impresión de documentos en su nombre.

3) En la sección "REVOCAR ACREDITACION A IMPRENTA (S) O SERVICIO (S) DE IMPRESION", consigne la información de las imprentas o servicios de impresión a los que desea revocar la acreditación para que no puedan solicitar autorización de impresión de documentos en su nombre.

FIRMA: _____

FECHA, FIRMA Y SELLO DE RECEPCION Y GRABACION:

PROPIETARIO O REPRESENTANTE LEGAL

FORMULARIO PARA ACREDITACION DE IMPRENTA FORMA ELECTRONICA

LLENADO DEL FORMULARIO SAT-0159 SOLICITUD DE AUTORIZACION DE IMPRESION DE DOCUMENTOS

IMPORTANTE: todas las solicitudes e informes de consumo que realice serán cargadas al establecimiento seleccionado (un formulario por negocio), por lo que si necesita solicitar documentos para otros negocios, debe llenar tantos formularios como negocios posea a los que requiera solicitar la autorización de impresión de documentos.

IMPORTANTE: asegúrese de seleccionar correctamente el negocio al que se le autorizan los documentos que se le autorizan los documentos

Consigne aquí el NIT del contribuyente y presione la tecla "Enter" o el símbolo de la lupa que se muestra

Consigne aquí el NIT del contribuyente y presione la tecla "Enter" o el símbolo de la lupa que se muestra

Área correspondiente al contribuyente al que se le solicita la autorización de impresión de documentos

Área correspondiente a la imprenta que solicita la autorización de impresión de documentos para un contribuyente

Área para reportar el consumo de los documentos, para que se pueda otorgar una nueva autorización, se debe haber consumido el 75% de la última autorización, esta información debe ser proporcionada por el cliente

Cuando reporte un "Tipo de consumo" diferente de "normal", debe consignar la información referente a la denuncia o aviso presentado ante la institución que corresponda, así como la fecha en que lo hizo

Para cada operación que realice de reporte de documentos, debe "Confirmar datos" en la fila con la información consignada, si comete algún error, puede regresar para corregir o "Eliminar" la fila y repetir la operación

Seleccione aquí el tipo de documento que va a reportar

Seleccione aquí el tipo de documento que va a reportar

Área para colocar la información de los documentos de los cuales desea solicitar autorización de impresión

Seleccione aquí el tipo de documento del que desea solicitar autorización de impresión

Haga clic aquí, cuando haya terminado de "Confirmar datos" de toda la información del reporte de consumo y/o solicitud de impresión de documentos

IMPORTE: asegúrese de seleccionar correctamente el negocio al que se le autorizan los documentos que se le autorizan los documentos

Indicador de la calidad en la que está operando el usuario del formulario, Imprenta o Auto impresor.

Seleccione aquí el establecimiento con el cual realizará la impresión de los documentos en caso de ser autorizados

Seleccione aquí el tipo de documento que va a reportar

Área para colocar la información de los documentos de los cuales desea solicitar autorización de impresión

Seleccione aquí el tipo de documento del que desea solicitar autorización de impresión

IMPORTE: asegúrese de seleccionar correctamente el negocio al que se le autorizan los documentos que se le autorizan los documentos

Consigne aquí el NIT del contribuyente y presione la tecla "Enter" o el símbolo de la lupa que se muestra

Consigne aquí el NIT del contribuyente y presione la tecla "Enter" o el símbolo de la lupa que se muestra

Área correspondiente al contribuyente al que se le solicita la autorización de impresión de documentos

Área correspondiente a la imprenta que solicita la autorización de impresión de documentos para un contribuyente

Área para reportar el consumo de los documentos, para que se pueda otorgar una nueva autorización, se debe haber consumido el 75% de la última autorización, esta información debe ser proporcionada por el cliente

Cuando reporte un "Tipo de consumo" diferente de "normal", debe consignar la información referente a la denuncia o aviso presentado ante la institución que corresponda, así como la fecha en que lo hizo

Para cada operación que realice de reporte de documentos, debe "Confirmar datos" en la fila con la información consignada, si comete algún error, puede regresar para corregir o "Eliminar" la fila y repetir la operación

Seleccione aquí el tipo de documento que va a reportar

Seleccione aquí el tipo de documento que va a reportar

Área para colocar la información de los documentos de los cuales desea solicitar autorización de impresión

Seleccione aquí el tipo de documento del que desea solicitar autorización de impresión

Haga clic aquí, cuando haya terminado de "Confirmar datos" de toda la información del reporte de consumo y/o solicitud de impresión de documentos

IMPORTE: asegúrese de seleccionar correctamente el negocio al que se le autorizan los documentos que se le autorizan los documentos

Consigne aquí el NIT del contribuyente y presione la tecla "Enter" o el símbolo de la lupa que se muestra

Consigne aquí el NIT del contribuyente y presione la tecla "Enter" o el símbolo de la lupa que se muestra

Área correspondiente al contribuyente al que se le solicita la autorización de impresión de documentos

Área correspondiente a la imprenta que solicita la autorización de impresión de documentos para un contribuyente

Área para reportar el consumo de los documentos, para que se pueda otorgar una nueva autorización, se debe haber consumido el 75% de la última autorización, esta información debe ser proporcionada por el cliente

Cuando reporte un "Tipo de consumo" diferente de "normal", debe consignar la información referente a la denuncia o aviso presentado ante la institución que corresponda, así como la fecha en que lo hizo

Para cada operación que realice de reporte de documentos, debe "Confirmar datos" en la fila con la información consignada, si comete algún error, puede regresar para corregir o "Eliminar" la fila y repetir la operación

Seleccione aquí el tipo de documento que va a reportar

Seleccione aquí el tipo de documento que va a reportar

Área para colocar la información de los documentos de los cuales desea solicitar autorización de impresión

Seleccione aquí el tipo de documento del que desea solicitar autorización de impresión

Haga clic aquí, cuando haya terminado de "Confirmar datos" de toda la información del reporte de consumo y/o solicitud de impresión de documentos

ESTRATEGIAS

Para llevar a cabo esta propuesta se utilizarán las siguientes estrategias:

Estrategia de Repartición de volantes, afiches y trifoliales

Se propone esta estrategia con el fin de poder acercarse a la población y dar la información necesaria y crear conciencia de que la creación de nuevas empresas es de beneficio para la sociedad. En donde por mes se repartirá un aproximado de 1,000 volantes, 1,000 trifoliales y 200 afiches, con la información necesaria.

Objetivos:

- Generar conciencia acerca de la formalización de los negocios.
- Incentivar a los comerciantes informales a que legalicen los negocios.

Duración:

Esta estrategia tendrá una duración de 6 meses.

Costo:

Tabla No.1

Costo de la Estrategia de repartición de volantes, afiches y trifoliales.

Ejemplar	Cantidad	Costo	Total
Volantes	6,000	Q. 0.054	Q. 324.00
Trifoliales	6,000	Q. 0.20	Q. 1,200.00
Afiches	1,200	Q. 1.00	Q. 1,200.00
Repartidor	1	Q. 600.00	Q. 600.00
Total			Q. 3,324.00

Fuente: Arte comercial, Mayo 2,016

Estrategia de Conferencia

Se propone esta estrategia con el fin de dar a conocer a los comerciantes informales las ventajas, beneficios y oportunidades de crear micro y pequeñas empresas. Para llevar a cabo ésta estrategia, se repartirán volantes haciendo la invitación a todos los comerciantes a participar de la conferencia. Las invitaciones serán repartidas una semana antes de cada conferencia. Así mismo se colocarán mantas publicitarias en los diferentes mercados y puntos estratégicos de la ciudad. Será invitado un conferencista para llevar a cabo la reunión, la que será expuesta en cualquier salón de la ciudad.

Objetivos:

- Incentivar a los comerciantes informales para que formalicen su negocio.
- Dar a conocer las ventajas, desventajas de formalizar y crear negocios.
- Aclarar todas las dudas que se tienen acerca de la formalización.

Duración:

Esta estrategia se llevará a cabo el primer sábado de mes, durante 6 meses, tiempo sugerido por conferencia 1 hora con 30 minutos. (La hora será fijada según el tiempo que disponga el conferencista)

Costo Tabla No.5

Costo por Conferencia

	Unidades	Costo	Total
Conferencista	1	Q. 500.00	Q. 500.00
Alquiler de salón	1	Q. 1000.00	Q. 1000.00
Alquiler de equipo	1	Q. 200.00	Q. 200.00
Mantas Vinílicas	12	Q. 100.00	Q. 1,200.00
Volantes	2,000	Q. 0.054	Q. 108.00
Repartidor	1	Q. 300.00	Q. 300.00
TOTAL			Q. 3,308.00

Fuente: Arte Comercial, mayo 2,016

Estrategia de información por medio de periódico

La estrategia de información por medio de periódico se basará en colocar anuncios publicitarios 2 veces por semana, en un periódico de la localidad, la información que contendrá serán los beneficios que obtiene la ciudad de Quetzaltenango con el aumento de empresas formales, y hacer conciencia de la necesidad que tiene el país de aumentar la recaudación fiscal.

Objetivos:

- Acercarse a la población que a diario se informa a través de este medio.
- Orientar en el proceso de inscripción de empresas comerciales.

Duración: esta estrategia tendrá una duración de 6 meses.

Costo:

Tabla No.6

Costo publicitario de pauta

Medio	Tamaño	Periódico	Inserciones al mes	Tiempo de ejecución	Costo unitario	total
Periódico	½ página	El Quetzalteco	8	6 meses	Q. 2,538.00	Q. 121,824.00
TOTAL						Q. 121,824.00

Fuente: Periódico El Quetzalteco, Mayo 2016

CRONOGRAMA PARA IMPLEMENTAR LA ESTRATEGIA

Actividad	JULIO	AGOSTO	SEPT.	OCT.	NOY.	DIC.
Repartir Volantes	■	■	■	■	■	■
Repartir Trifoliales	■	■	■	■	■	■
Colocar Afiches	■	■	■	■	■	■
Anuncios en el periódico	■	■	■	■	■	■
Anunciar la conferencia		■	■	■	■	■
Conferencia	■	■	■	■	■	■

BIBLIOGRAFIA

Libros, revistas y publicaciones científicas

- 1) Álvarez M, Juan A. “Economía sumergida y empleo irregular, impacto en Andalucía, causas, consecuencias. Posibilidades de reacción, Sevilla, España, Instituto Andaluz de Administración Pública, 2009, pág. 306
- 2) Bautista Godínez, Carlos Alberto. 1992, Guía para la elaboración de proyectos de inversión en el sector informal, Tesis Ingeniero Industrial, Universidad de San Carlos de Guatemala.
- 3) Cely, S. Nathalie, propuesta para mejorar la productividad e innovación de las pequeñas y medianas empresas, Grupo Faro, 2010.
- 4) Centro de Investigaciones Económicas Nacionales. 2001b. entrevistas a micro y pequeños empresarios, Guatemala, Centro de Investigaciones Económicas Nacionales.
- 5) Centro de Investigaciones Económicas Nacionales. 2001c. Estimación de la magnitud de la economía informal en Guatemala. Guatemala, Centro de Investigaciones Económicas Nacionales.
- 6) Centro de Investigaciones Nacionales, Economía informal, Superando las barreras de un Estado excluyente, Guatemala, Mayo 2006.
- 7) Cohen, E. y otros (1989), Microempresas y Economía popular, Guatemala, Editorial ILPES.
- 8) Comisión económica para América Latina, Lineamientos de las MIPYMES.
- 9) Compilación bibliográfica para el curso de Legislación aplicada, USAC, 1998.
- 10) De Soto, H., Ghersi, E., Ghibellini, M. y el Instituto Libertad y Democracia. 1986, El otro Sendero, La revolución informal, México, D.F.: Editorial Diana, 1987. 317 p.
- 11) Diccionario de Ciencias Económicas, Jean Romeo, Editorial Labor S.A. Barcelona, 1996. 742 páginas.

- 12) Diccionario de la Real Academia Española, RAE, 2005
- 13) Diccionario Encarta 2016.
- 14) Directorio Nacional de empresas y locales DINEL, Guatemala.
- 15) Economía Informal, Superando las barreras de un Estado excluyente, Centro de Investigaciones Económicas Nacionales, 2006.
- 16) Encuesta Nacional de Condiciones de vida ENCOVI.
- 17) Instituto Nacional de Estadística, Censo poblacional y habitacional, año 2000. Quetzaltenango.
- 18) López Castaño, Hugo. Ensayos sobre economía laboral colombiana. Empleos formales e informales, asalariados e independientes.
- 19) Material bibliográfico de apoyo para el curso de administración III, USAC, 1997.
- 20) Micro, pequeñas y Medianas empresas en Guatemala, Centro de Investigaciones Económicas Nacionales, 2010.
- 21) Programa de apoyo al sector informal de Guatemala, Una aproximación el entorno financiero, Guatemala, 1999, Editorial Artemis Edinter S.A.
- 22) Reyes Sagastume, Julio A., Grande, Mediana y Microempresa, Instituto para la competitividad empresarial de la pequeña y mediana empresa.
- 23) Rosales, Lucia. Reseña sobre la economía informal y su organización en América Latina, Global Labour Institute.
- 24) Schneider, F. y Enste, D. 2000. The Shadow Economy. : Size, causes and consequences. Cambridge, United Kingdom: Cambridge University Press.

Direcciones electrónicas y recursos digitales

- 1) <http://www.portal.sat.gob.gt/sitio/index.php/tramites-o-gestiones/tramites-y-requisitos-tributarios/actualización-contribuyentes.html>
- 2) http://www.registromercantil.gob.gt/webrm/?page_id=545
- 3) <http://ine.hn.org/poblaicónylocalesdehabitaciónpartiuclares/censosegundepartamentoymunicipio>.

Códigos y Leyes

- 1) Acuerdo Gubernativo 178-2001 del Ministerio de Economía
- 2) Código de Comercio
- 3) Código Civil
- 4) Ley del Impuesto al Valor Agregado
- 5) Decreto 04-2012 del Congreso de la República de Guatemala

ANEXOS
BOLETA DE ENCUESTA



Universidad de San Carlos de Guatemala
Centro Universitario de Occidente
División de Ciencias Económicas
Administración de Empresas

**BOLETA DIRIGIDA A LOS PROPIETARIOS Y/O ENCARGADOS DEL
NEGOCIO DEL SECTOR INFORMAL DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO**

Este cuestionario ha sido elaborado para recopilar información, que será útil para la investigación denominada “Economía informal y su incidencia en el crecimiento de la micro y pequeña empresa de la ciudad de Quetzaltenango”.

Los datos que proporcione serán de uso exclusivo para este estudio y con completa confidencialidad.

INSTRUCCIONES: Marque con una “X” la respuesta que considere se ajusta a la pregunta planteada y/o complete los espacios en blanco.

- ✓ Género: F _____ M _____
- ✓ Originario de: _____

- ✓ ¿De este negocio usted es?
Propietario _____ Trabajador _____

- ✓ Actividad del negocio
 - Artículos de consumo diario _____
 - Calzado _____
 - Servicios _____
 - Artesanías _____

Ropa/tela _____

Ventas varias _____

Venta de comida _____

Vendedor ambulante _____

Productos Tecnológicos _____

Otros Especifique) _____

✓ ¿Cuánto tiempo tiene el negocio de estar establecido?

✓ ¿Cuáles son las razones por las que su negocio no es establecido formalmente?

✓ ¿Cuáles cree que son las ventajas de trabajar en la informalidad?

✓ ¿Le gustaría que su negocio pasará de lo informal a lo formal?

Sí _____ No _____

✓ ¿Qué limitaciones encuentra para establecer su negocio en el sector formal de la economía?

✓ ¿Tiene la capacidad para constituirse como empresa formal?

✓ ¿Conoce el proceso para establecer un negocio formal?

✓ ¿Conoce cuáles son los beneficios que genera al establecer un negocio formalmente?



Quetzaltenango, 30 de mayo de 2013

Estimada:
Yessica Morales
Presente.

Con mas de 32 años de trayectoria, más de 146,000 lectores por edición, cubriendo la mayor zona geográfica occidental (Quetzaltenango, Huehuetenango, Mazatenango, Totonicapán, Retalhuleu, Coatepeque, San Marcos, Solola y Chimaltenango) y ser el medio que prefiere el segmento de mayor poder adquisitivo, elQUETZALTECO, es hoy por hoy su aliado estratégico para el proceso de expansión de su marca en la región.

Por lo anterior, es un gran gusto presentarle la cotización siguiente:

PRODUCTO	TARIFA PLENA Por publicación
MEIA PAGINA	Q2,538.00

Impuestos incluidos.

BENEFICIO: al tomar 8 publicaciones al mes (2 semanales) tendrá 2 medias paginas bonificadas.

Agradeciendo la confianza que tiene hacia nuestro medio, quedo de usted con las muestras de mi más alta estima.

Atentamente,

Edwin Chávez
Ejecutivo Ventas El Quetzalteco
Móvil: **4004-7090**
Tel: 0150222222
e-mail: echavez@elquetzalteco.com.gt

