



GLOBAL
ENTREPRENEURSHIP
MONITOR

REPORTE NACIONAL DE EMPRENDIMIENTO

por

UFM
UNIVERSIDAD
FRANCISCO
MARROQUÍN

GUATEMALA 2014 - 2015



www.gemconsortium.org



www.babson.edu



www.fce.ufm.edu/kec



Facultad de
CIENCIAS
ECONÓMICAS

www.fce.ufm.edu



GLOBAL
ENTREPRENEURSHIP
MONITOR

1.^a edición, junio 2015

DERECHOS RESERVADOS

Copyright 2014

UNIVERSIDAD FRANCISCO MARROQUÍN

Prohibida su reproducción total o parcial, sin autorización expresa de la Universidad Francisco Marroquín.

La misión de la Universidad Francisco Marroquín es la enseñanza y difusión de los principios éticos, jurídicos y económicos de una sociedad de personas libres y responsables.

Facultad de Ciencias Económicas
Universidad Francisco Marroquín
6 Calle final, zona 10
Guatemala, Guatemala 01010
www.fce.ufm.edu



GLOBAL
ENTREPRENEURSHIP
MONITOR

GUATEMALA 2014-2015

CONTENIDOS

Contenido.....	4
Tabla de Ilustraciones	6
Gráficos	6
Tablas:	6
Figuras	6
Resumen Ejecutivo.....	8
Patrocinadores y Contactos del GEM.....	12
Equipo Nacional del GEM	16
1.Introducción.....	20
1.1. El esfuerzo GEM.....	20
1.2. La práctica emprendedora	21
1.3. El marco conceptual GEM	21
1.4. Conceptualización técnica del proceso de emprendimiento.....	25
2. Las transiciones en el desarrollo económico y el emprendimiento.....	27
3. Actividad emprendedora en Guatemala.....	29
3.1. Emprendimiento temprano y emprendimiento total	29
3.2. Intención emprendedora	30
3.3. Emprendimiento en relación a la estabilidad de los ingresos	31
3.4. Emprendimiento por edades	33
3.5. Emprendimiento por generación de valor	34
3.5.1. Capitalización	34
3.5.2. Tecnología utilizada.....	35
3.5.3. Sector de desarrollo del negocio.....	36
3.5.4. Emprendimiento por generación de empleo.....	37
3.6. Emprendimiento por nivel educativo	39
3.7. Emprendimiento y otras ocupaciones.....	40
4. Encuesta nacional a expertos.....	41
4.1. Sector financiero	41
4.2. Políticas de gobierno.....	42
4.3. Programas de gobierno.....	43
4.4. Educación.....	45
4.5. Conocimiento y tecnología	46
4.6. Infraestructura comercial y profesional	47
4.7. Apertura del mercado interno	48
4.8. Infraestructura para emprender	49
4.9. Normas sociales y culturales	50
5. Bibliografía	52
6. Anexos	56
6.1. Anexo 2: Comparaciones Internacionales.....	56

TABLA DE ILUSTRACIONES

Gráficos

Gráfico 1: Nivel de actividad de emprendimiento temprano e ingreso per cápita (PPP)	28
Gráfico 2: Tasa de emprendimiento temprano	29
Gráfico 3: Emprendimiento total comparado	30
Gráfico 4: Intención emprendedora comparada	31
Gráfico 5: Emprendimientos por estabilidad de ingresos	32
Gráfico 6: Emprendimiento con ingresos estables	32
Gráfico 7: Porcentaje de emprendimientos con ingresos estables	33
Gráfico 8: Edad de los emprendedores TEA	33
Gráfico 9: Porcentaje de Emprendedores TEA menores a 35 años (2009-2014)	34
Gráfico 10: Capital inicial en los negocio TEA	34
Gráfico 11: Porcentaje de negocios TEA que inician con capital menor a 10.000 Quetzales	35
Gráfico 12: Antigüedad de la tecnología usada por los emprendedores TEA	35
Gráfico 13: Emprendimientos que utilizan tecnología anticuada	36
Gráfico 14: Sector en el que se desarrollan los negocios	36
Gráfico 15: Emprendimientos TEA orientados al consumo	37
Gráfico 16: Empleos generados actualmente por los emprendedores TEA	37
Gráfico 17: Porcentaje emprendedores TEA que no son capaces de crear puestos de trabajo	38
Gráfico 18: Expectativa de generación de Empleos para los próximos 5 años	38
Gráfico 19: Nivel Educativo de los Emprendedores TEA	39
Gráfico 20: Nivel Educativo de la población guatemalteca	40
Gráfico 21: Estatus laboral de los emprendedores TEA	40
Gráfico 22: Evaluación del sector financiero	42
Gráfico 23: Evaluación de las políticas de gobierno	43
Gráfico 24: Evaluación de las programas de gobierno	44
Gráfico 25: Evaluación de la educación	45
Gráfico 26: Evaluación de conocimiento y tecnología	46
Gráfico 27: Evaluación de la infraestructura comercial y profesional	47
Gráfico 28: Evaluación de la apertura del mercado interno	48
Gráfico 29: Evaluación de las condiciones de infraestructura para emprender	49
Gráfico 30: Evaluación de normas sociales y culturales	50

Tablas:

Tabla 1: Resumen de los componentes del marco revisado de condiciones del emprendimiento	24
Tabla 2: Tipo de Emprendimiento	29
Tabla 3: Actividad emprendedora en los 73 países participantes en el GEM, según fase de desarrollo económico	56
Tabla 4: Actitudes y percepciones de los emprendedores en los 73 países participantes en el GEM 2011 según fase de desarrollo económico	59

Figuras

Figura 1: Marco conceptual de GEM (usado hasta 2014)	23
Figura 2: Marco conceptual del GEM (revisado)	24
Figura 3: Proceso emprendedor GEM	25
Figura 4: Definiciones operativas de GEM	26
Figura 5: La Actividad Emprendedora a través de las distintas transiciones de desarrollo económico	27

EQUIPO NACIONAL DEL GEM

Mónica de Zelaya

Directora del Departamento de Administración de Empresas y Emprendimiento de la Facultad de Ciencias Económicas y del Centro de Emprendimiento Kirzner de la Universidad Francisco Marroquín –UFM-, líder del equipo del Global Entrepreneurship Monitor –GEM- Guatemala y co-fundadora del programa de becas Impulso al Talento Académico –ITA- de la UFM. Desde 1989 ha sido catedrática de cursos de administración de empresas y emprendimiento en la UFM. Por más de 15 años ha sido Revisor Técnico de McGraw Hill, Thompson, Prentice Hall y otras editoriales. Es Directora y Líder de Discusión de Coloquios de Liberty Fund, y desde hace más de 18 años ejerce como Senior Consultant y Facilitadora de la compañía de consultoría internacional Franklin Covey para empresas de la región en industrias financiera, cemento, azúcar y otras, en áreas como estrategia, ejecución, cambio y el desarrollo de la cultura organizacional. Mónica de Zelaya es candidato a Doctor en Economía por parte de la UFM y posee una Licenciatura en Administración de Empresas por parte de la misma universidad. También escribe una columna sobre Emprendimiento en un periódico digital en Guatemala

Daniel Fernández Méndez

Daniel Fernández es director del área técnica e investigación del Global Entrepreneurship Monitor –GEM Guatemala-, director del UFM Market Trends y catedrático de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Francisco Marroquín. Es doctorando en economía aplicada en la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid, máster en economía de la Escuela Austríaca por la Universidad Rey Juan Carlos, máster en economía aplicada por la Universidad de Alcalá y la Universidad Complutense de Madrid y licenciado en administración y dirección de empresas por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid.

9

Carolina Uribe

Carolina Uribe es la Coordinadora del Centro de Emprendimiento Kirzner, parte de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Francisco Marroquín. El Centro promueve el conocimiento y la práctica del emprendimiento a través de educación, investigación y servicio y apoyo a la comunidad. Carolina es catedrática del curso de Global Management & Entrepreneurship y de Entrepreneurial Thinking en la UFM. También ha trabajado para la Fundación Pacunam; como Gerente de Proyecto para el Departamento de Protocolo, Eventos y Hospitalidad para el Comité Olímpico Internacional para los Juegos Olímpicos de Beijing y Londres; como líder de equipo en Porter Novelli y como Coordinadora de Proyectos en la Fundación para el Desarrollo de Guatemala (FUNDESA). Carolina tiene una licenciatura en administración de empresas con especialización en finanzas de la Universidad Francisco Marroquín y un MBA de Babson College.

Eduardo Luis Lemus

Es estudiante en la licenciatura en economía con especialidad en finanzas de la Universidad Francisco Marroquín. Colabora en UFM Market Trends como asistente técnico de investigación. Así mismo, es investigador en el equipo nacional del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) para Guatemala, y es profesor asistente de cursos de econometría, estadística y microeconomía en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Francisco Marroquín. Actualmente también colabora en el Centro de Investigaciones Económicas Nacionales (CIEN) como asistente de investigación en proyectos de diagnóstico y propuestas de desarrollo económico.

EQUIPO NACIONAL DEL GEM

Stefany Bolaños

Stefany Bolaños es colaboradora de investigación del proyecto GEM y estudiante de Economía con especialidad en Entrepreneurship en la Universidad Francisco Marroquín. Ha tomado cursos de periodismo y asistido a numerosos seminarios de Economía en Estados Unidos. Recientemente publicó uno de sus artículos en el Journal Criterio Libre de Colombia. Colaboró como estudiante destacada en el Entrepreneurship Forum organizado por la Facultad de Ciencias Económicas de la UFM, y fue student lead en el MIT Global Workshop. Este es el tercer año consecutivo que colabora con el equipo GEM.

RESUMEN EJECUTIVO

Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

El Monitor Global de Emprendimiento (GEM, por sus siglas en inglés) es el esfuerzo de investigación sobre emprendimiento más grande a nivel mundial, que logra describir las actitudes, actividades y aspiraciones del emprendedor dentro del entorno propio de desenvolvimiento económico de cada país. En 2014, GEM generó una variedad relevante de información primaria sobre diferentes aspectos del emprendimiento a lo largo de 73 economías alrededor del mundo, representando el 72.4% de la población mundial, y el 90% del producto interno bruto global.

La metodología GEM utiliza la Encuesta Nacional sobre Participación y Actitudes hacia el Emprendimiento (Adult Population Survey, APS), para medir el nivel de emprendimiento en la población adulta; y la Encuesta Nacional de Expertos (National Expert Survey, NES) con el fin de observar los aspectos institucionales que tienen mayor incidencia en la práctica emprendedora por medio de una combinación metodológica cuantitativa y cualitativa.

Guatemala participa por sexta vez en el proyecto, a través de una investigación dirigida por la Facultad de Ciencias Económicas y el Centro de Emprendimiento Kirzner, de la Universidad Francisco Marroquín.

Guatemala en el contexto internacional

El GEM centra su atención en los emprendedores nacientes y los propietarios de nuevos negocios, que constituyen la Tasa Activa de Emprendimiento Temprano (TEA). El 20.4% de la población guatemalteca entrevistada se encuentra en fases iniciales de emprendimiento (TEA). Cifra alta en relación con el 17.6% promedio de la región latinoamericana, y con el 14% de las economías basadas en eficiencia, entre las que se encuentra Guatemala.

Además de destacarse por su elevada tasa de empresariedad, Guatemala sobresale en su intención emprendedora adelantando a otras economías con similares características. En concreto, casi un 36% de la población no involucrada en actividades emprendedoras, tiene en sus planes iniciar un nuevo negocio. Esta cifra es superior al 28.8% de Latinoamérica, al 25% de la región caribeña y al 22.8% de las economías basadas en la eficiencia.

Características del emprendedor guatemalteco y sus negocios

En Guatemala, el 12% de la población se encuentra en una fase emprendedora donde todavía no genera ingresos estables. Esta cifra es baja, en comparación con el 16.7% de la población guatemalteca que se encuentra en una fase emprendedora con ingresos estables.

El 60% de los emprendimientos en un etapa temprana son llevados a cabo por guatemaltecos jóvenes, es decir personas que tienen menos 35 años de edad. Esta es una de las primeras y más importantes características que se han encontrado desde 2009, y refleja las pocas oportunidades que tiene la población joven para encontrar y ubicarse en un empleo estable en un mercado laboral poco eficiente.

Otra característica es el monto inicial de capitalización de los emprendedores guatemaltecos, y por lo general, esta es extremadamente baja ya que un 43% de los emprendimientos nacientes son

RESUMEN EJECUTIVO

puestos en marcha con monto menor a 10 mil quetzales. Tanto la escasa capitalización como la pobre tecnología tienen como resultado que las actividades a las que se dedican los empresarios guatemaltecos sean, en su mayoría, actividades relacionadas con sectores que tradicionalmente se consideran de escaso valor añadido. El 70% de los emprendedores tempranos (TEA) y el 67% de los establecidos se dedican a sectores orientados al consumo.

En general, el nivel educativo de los emprendedores es mayor al del resto de la población guatemalteca. El porcentaje de población con diversificado –como mínimo–, es del 40.4%, mientras que en los emprendedores TEA este porcentaje se eleva a 47%. Aún, existen retos en la calidad educativa que reciben los emprendedores.

La dificultad de los emprendedores guatemaltecos de generar valor, también se relaciona con la capacidad de generar empleo. Actividades con escasa generación de valor muestran de forma análoga, una limitada capacidad de creación de empleo. La mayor parte del emprendimiento guatemalteco es, en realidad, autoempleo; y el 64.2% de los emprendedores TEA esperan generar entre uno y cinco empleos, durante los próximos cinco años.

El contexto de los emprendimientos

Los resultados de la Encuesta Nacional a Expertos (NES) reflejan resultados importantes en sus distintos rubros. La primera consideración a tomar es que los programas de gobierno han sido intentos ineficaces de promover la empresarialidad. La misma percepción se tiene sobre los subsidios gubernamentales: ineficientes medidas que han bloqueado la dispersión del conocimiento y tecnología. Estos resultados reflejan que el rol del emprendedor alcanza su mayor potencial independiente de la esfera del gobierno; y que los emprendedores que logran sobresalir a pesar de estas intervenciones y obstáculos.

15

Adicionalmente, las políticas gubernamentales tampoco facilitan el recorrido del emprendedor. Los resultados las clasifican como un conjunto de regulaciones impredecibles, de impuestos y tasas que se convierten en barreras para el éxito de los pequeños negocios. Por otro lado, aunque la disponibilidad a telecomunicaciones es generalizada, la infraestructura física sigue siendo muy incipiente. Además, el sector financiero está pobremente desarrollado y la educación primaria y secundaria no promueve la iniciativa y el espíritu empresarial.

A lo anterior es importante mencionar que el papel individual de los emprendedores, con sus esfuerzos y aportes, suma más que la colección de políticas de gobierno que pretenden promover el emprendimiento. En línea con los resultados, valdrá la pena promover esta autonomía para incentivar la creatividad e innovación propia de estos agentes de cambio.

PATROCINADORES Y CONTACTOS DEL GEM



GERA y GEM

La Asociación Global de Investigación en Emprendimiento (GERA por sus siglas en inglés) es, para efectos de constitución y regulación, la organización que maneja el proyecto GEM. GERA es una asociación formada por Babson College, London Business School, y representantes de los Equipos Nacionales.



BABSON

Babson College

Babson College, en Wellesley, Massachusetts, EEUU, es reconocida internacionalmente como líder en educación sobre emprendimiento. Babson College es institución patrocinadora y fundadora del GEM. Babson ofrece grados académicos de licenciatura a través de un programa innovador de pregrado, y ofrece posgrados (MBA y MS) a través de la F.W. Olin Graduate School of Business. El Babson Executive Education ofrece programas de desarrollo ejecutivo para gerentes experimentados de todas partes del mundo.

[Para más información, visite \[www.babson.edu\]\(http://www.babson.edu\)](http://www.babson.edu)

17



Universidad del Desarrollo
Universidad de Excelencia

Universidad del Desarrollo

La Universidad del Desarrollo, UDD, es hoy en día una de las tres principales y prestigiosas universidades privadas en Chile. El proyecto fue conducido por renombrados líderes de la escena pública y privada del país. El éxito se ha logrado rápidamente, luego solo de 20 años, su rápido crecimiento se ha convertido en el principal matiz de esta universidad: el emprendimiento. EL MBA de la UDD está catalogado como uno de los mejores de Latinoamérica y también uno de los mejores en educación en emprendimiento, de acuerdo a la revista América Economía reconocimiento que nuevamente representa el espíritu emprendedor de la institución.

[Para más información visite \[www.udd.cl\]\(http://www.udd.cl\)](http://www.udd.cl)

PATROCINADORES Y CONTACTOS DEL GEM



Universidad Tun Abdul Razak

El 21 de diciembre de 1998, la universidad fue inaugurada oficialmente por el hijo mayor de Tun Abdul Razak, el entonces Ministro de Educación de YB. Najib Tun Seri Dato 'Abdul Razak. La Universidad Tun Abdul Razak es una de las primeras universidades privadas fundadas en Malasia, con la visión de equipar a los futuros empresarios con herramientas y conocimientos especializados para sobrevivir y desenvolverse en el moderno clima económico competitivo de hoy. UNIRAZAK aspira a ser una institución que produce grandes pensadores que se convertirán en los líderes exitosos y empresarios del mañana.

[Para más información visite www.unirazak.edu.my](http://www.unirazak.edu.my)



Tecnológico de Monterrey

Fue fundado 1943, como una institución privada no lucrativa, gracias a la visión y compromiso de Don Eugenio Garza Sada y un grupo de emprendedores. El Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey tiene como propósito ofrecer formación que transforma vidas.

TEC es un multi-campus internacional y una prestigiosa universidad con un modelo educativo de vanguardia, dirigido a transformar la vida y resolver los desafíos del siglo 21. Tiene 31 campus distribuidos en varias regiones de México, con alrededor de 90,000 estudiantes, 19 sitios internacionales y oficinas de enlace en 12 países, y más de 250 mil alumnos en México y alrededor del mundo.

[Para más información visite www.itesm.mx](http://www.itesm.mx)



Universidad Francisco Marroquín

La misión de la Universidad Francisco Marroquín es la enseñanza y difusión de los principios éticos, jurídicos y económicos de una sociedad de personas libres y responsables. A lo largo de sus 40 años se ha caracterizado por brindar una experiencia formativa para aquellos con inquietud intelectual, espíritu emprendedor y apasionados por la excelencia.

[Para más información visite www.ufm.edu](http://www.ufm.edu)

GEM Guatemala Reporte 2015

CAPÍTULO 1 | INTRODUCCIÓN

1. Introducción

El Monitor Global de Emprendimiento (GEM, por sus siglas en inglés) es el esfuerzo de investigación sobre emprendimiento más grande a nivel mundial. En 2014, GEM generó una variedad relevante de información primaria sobre diferentes aspectos del emprendimiento a lo largo de 73 economías alrededor del mundo. El GEM se vale de la colaboración de 3,936 expertos nacionales, y de entrevistas a más de 206,000 individuos alrededor del mundo; esto representa el 72.4% de la población mundial, y el 90% del producto interno bruto global.

La metodología GEM utiliza la Encuesta Nacional sobre Participación y Actitudes hacia el Emprendimiento (Adult Population Survey, APS), para medir el nivel de emprendimiento en la población adulta; y la Encuesta Nacional de Expertos (National Expert Survey, NES) con el fin de observar los aspectos institucionales que tienen mayor incidencia en la práctica emprendedora por medio de una combinación metodológica cuantitativa y cualitativa.

20

Este esfuerzo mundial provee una medida armonizada de las más importantes características, actitudes y aspiraciones individuales de los emprendedores en distintas etapas del proceso emprendedor, en diferentes regiones del mundo. Además, facilita una intuitiva percepción para determinar si los componentes de los diferentes ecosistemas emprendedores facilitan o estropean las decisiones individuales de los emprendedores.

1.1. El esfuerzo GEM

El estudio GEM requiere de una fuerte colaboración entre cada equipo nacional y el equipo de expertos del Global Entrepreneurship Research Association (GERA). Este último está conformado por dos grupos de trabajo: el Research and Innovation Advisory Commite que evalúa la dilucidación de los marcos conceptuales, las definiciones operativas y la metodología, incluyendo las plataformas para la encuestas; y el Data Quality Team, que trabaja con los retos en la calidad de los datos. Estos dos equipos de expertos, en coordinación con los expertos de cada equipo nacional, llevan a último término todos los procesos de muestreo.

Con el fin de estudiar las interacciones de los individuos en su entorno de restricciones, el GEM utiliza dos herramientas. La primera es la Encuesta Nacional sobre Participación y Actitudes hacia el Emprendimiento¹(APS, por sus siglas en inglés), que sirve de vehículo para recolectar un mínimo de 2000 entrevistas a personas entre 18 y 64 años (seleccionados al azar) en cada país. El fin de esta encuesta es obtener la información necesaria sobre las actitudes, actividades y aspiraciones de los emprendedores. La Encuesta Nacional de Expertos, por su parte, es una herramienta

1 Para el caso de Guatemala, la encuesta en levantada utilizando estándares que garantizan que los resultados sean representativos de la población en general. En 2014, en Guatemala se entrevistamos a 2,158 individuos con edades entre 18 y 64 años. Esta muestra es representativa a nivel país, gracias a una selección de muestra aleatoria en 179 municipios a lo largo de los 22 departamentos de la República. Las estimaciones usan un margen de error del 5% y un nivel de significancia del 5%.

que permite conocer la opinión de al menos 36 expertos agrupados en subgrupos de 4 integrantes para evaluar la situación de los 9 componentes del Marco de Condiciones para el Emprendimiento.

En ambos procesos se utilizan cuestionarios y procedimientos estandarizados, que procuran la comparación de indicadores en el tiempo entre países y regiones geográficas. Estos indicadores son parte del marco conceptual de GEM, que es una forma métrica de estudiar el fenómeno emprendedor, y cuyos resultados son publicados en reportes globales y nacionales.

1.2. La práctica emprendedora

Este reporte no versa en definir desde una perspectiva teórica qué debe entenderse por emprendimiento, sino más bien ayudar a dilucidar cuál es el rol que ocupa el emprendedor o empresario dentro los procesos productivos que toman lugar en una economía productiva. En este sentido, al analizar la práctica emprendedora se pretende investigar la ejecución de los planes de negocios de los emprendedores, y la calidad de los emprendimientos y sectores productivos en los que se echan a andar los nuevos negocios. Esto con el fin de conocer en qué mercados o industrias los emprendimientos alcanzan mejores oportunidades.

Aun así existen algunas definiciones dentro del pensamiento económico que es importante conocer, pues permiten ampliar la perspectiva acerca de cuál es el rol del emprendedor dentro de los procesos que toman lugar en una economía productiva.

Es útil visualizar cómo los productores y compradores están dispersos dentro de un espacio, separados por una distancia que se mide en tiempo y esfuerzos. La distancia entre éstos logra recorrerse por la consecución de toda una diversidad de intercambios, que en conjunto constituyen la actividad comercial. Este proceso de negociaciones cobra vida gracias al espíritu empresarial, que guiado por la localización de las buenas oportunidades de negocio, reduce los costos de transporte y de comunicación entre aquellos que desean llevar a cabo intercambios, aún si los beneficiarios finales no llegan a conocerse (Kasper, 2008). Esto hace que la actividad comercial dependa en buena medida de la facilidad con que la actividad comercial pueda abrirse paso a través de las “distancias” entre los mercados.

En este contexto, el emprendedor es alguien que organiza, administra y asume los riesgos de un nuevo negocio o estructura productiva. De forma práctica, el emprendedor es la persona que, actuando bajo condiciones de incertidumbre, decide cómo usar y transformar total o parcialmente recursos de su propiedad a un proceso productivo de bienes o servicios. Los resultados de este proceso pueden ser intercambiados posteriormente en un mercado. Bajo esta perspectiva, el espíritu empresarial es un proceso de descubrir nuevas formas de combinar recursos para forjar un valor significativo del que se desprende un beneficio económico positivo.

1.3. El marco conceptual GEM

Inicialmente el marco conceptual de GEM especulaba una interdependencia entre la práctica emprendedora y el desarrollo económico. Durante los últimos 16 años este marco de referencia ha sido sujeto de cambios, y ahora envuelve no solo definiciones básicas e información comparable entre países participantes, sino que brinda más claridad acerca de las relaciones teóricas que fueron supuestas en su inicio. Este proceso ha contribuido a cimentar una consistente teoría del emprendimiento.

La definición técnica de emprendimiento concretada al inicio del proyecto aún es válida², pero tres de las preguntas de investigación hechas en 1999 han sido modificadas porque algunas acertaban en diversas respuestas en resultados obtenidos a través de estudios publicados año con año. Estas tres preguntas siempre han sido:

- ¿Varía el nivel de actividad emprendedora entre países, y de ser cierto, en qué proporción?
- ¿Afecta el nivel de actividad emprendedora la tasa de crecimiento económico y nivel de prosperidad de las economías?
- ¿Qué hace que un país sea más emprendedor que otro?

Estas preguntas actualmente se mantienen sin modificaciones en dos importantes supuestos: el primero, que considera que independientemente del entorno en el que se desenvuelve el emprendedor, la actividad emprendedora no es un acto heroico individual. Y el segundo, contrariamente a lo que tiende a suponerse, considera que la actitud emprendedora no tiene como elemento único la capacidad de identificar oportunidades de negocios, sino supone también que el espíritu empresarial es complejo por el elemento introspectivo del emprendedor acerca de sus características, conocimientos, habilidades, y sobre todo, de su experiencia individual.

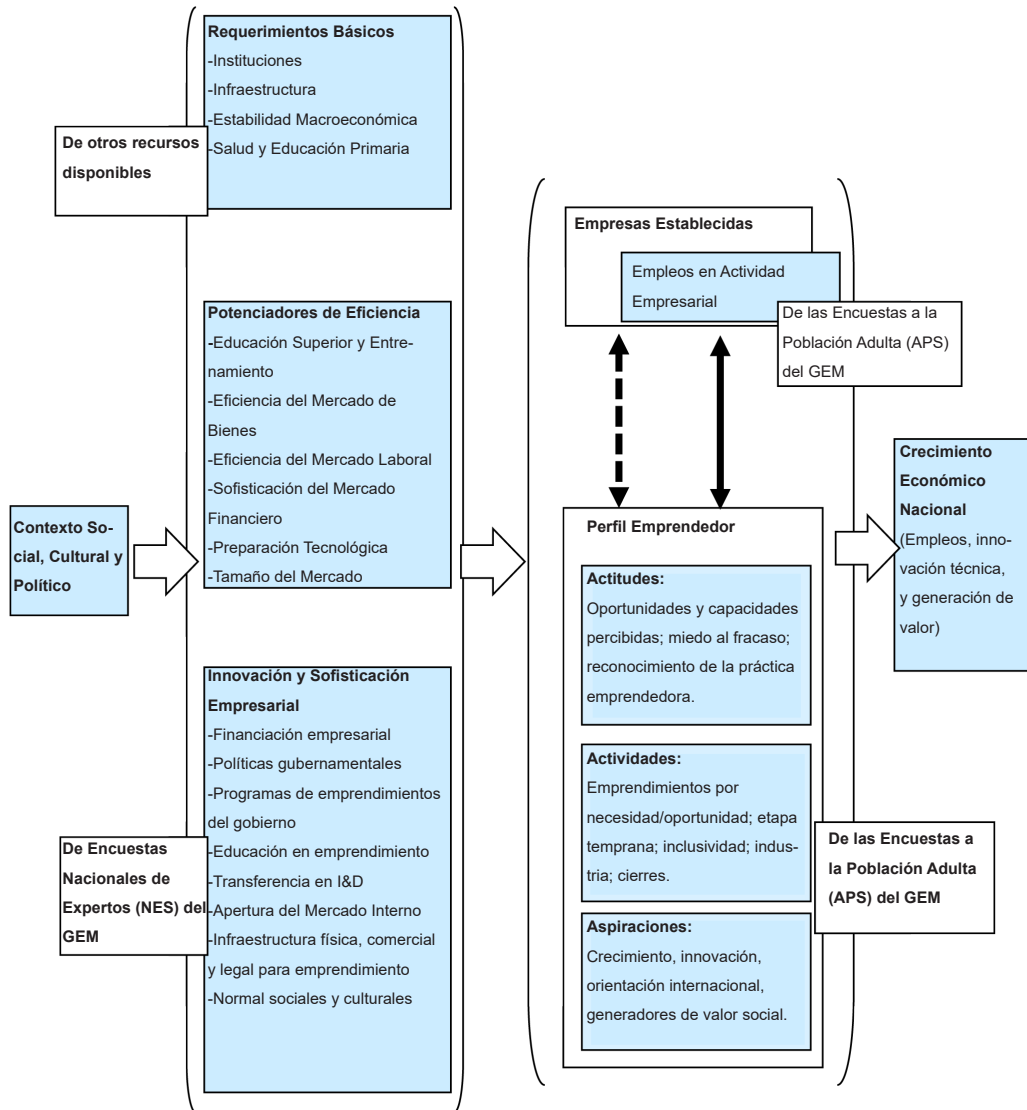
Hasta 2014, el modelo convencional de desarrollo económico explicaba que el crecimiento económico era resultado de individuos que poseían la capacidad de identificar y aprovechar las oportunidades de negocio, considerando que los emprendedores no toman decisiones en un vacío institucional. Este Marco de Condiciones para el Emprendimiento (EFC, por sus siglas en inglés) refleja las principales características del entorno socio-económico e institucional del país, y permite identificar las condiciones relevantes para el emprendimiento según la etapa de desarrollo económico en la que se encuentre cada economía (véase *Figura 1*).

22

En el modelo GEM (*Figura 1*), con enfoque en las economías basadas en recursos, el énfasis es sobre requisitos básicos como el desarrollo de las instituciones, infraestructura, estabilidad macroeconómica, salud y educación primaria. Estos requisitos básicos permiten el desarrollo de emprendimientos motivados por necesidades económicas y contribuyen en menor medida a facilitar el aprovechamiento de nuevas oportunidades. En la medida que progresan los países, sus economías dependen cada vez más de condiciones que promueven la eficiencia y el adecuado funcionamiento de los mercados, así como de una fuerza laboral cada vez mejor educada. Este tipo de condiciones permite el surgimiento de emprendimientos más sofisticados. Cuando se alcanza una etapa de desarrollo caracterizada por la innovación, se vuelve crucial alentar y premiar la. Luego de cuestionar los modelos básicos propuestos en 1999, en la nueva revisión (véase *Figura 2*) se han puesto en duda varios supuestos hechos dentro de la “caja negra” llamada Perfil Emprendedor. En la última revisión conceptual se ha planteado estudiar cómo la percepción social de la iniciativa empresarial modifica las actitudes, aspiraciones y actividades de los emprendedores. La *Tabla 1* resume los componentes del Nuevo Marco de Condiciones para el Emprendimiento

² La defición en su origen se realizó dentro de una motivación por buscar una comprensión e identificación del rol del emprendedor dentro del crecimiento económico. La definición es como sigue: “Cualquier intento de puesta en marcha o creación de un nuevo negocio, ya sea en manos de un individuo, equipo de personas, o negocio establecido; cuya razón sea trabajar por cuenta propia, dar nacimiento a una organización empresarial, o expandir un negocio establecido.” (Traducción propuesta) (Reynolds, Hay, & S.M. Camp, 1999)

Figura 1: Marco conceptual de GEM (usado hasta 2014)



Fuente | *Global Entrepreneurship Monitor 2014 Global Report*

Luego de cuestionar los modelos básicos propuestos en 1999, en la nueva revisión (véase Figura 2) se han puesto en duda varios supuestos hechos dentro de la “caja negra” llamada Perfil Emprendedor. En la última revisión conceptual se ha planteado estudiar cómo la percepción social de la iniciativa empresarial modifica las actitudes, aspiraciones y actividades de los emprendedores. La Tabla 1 resume los componentes del Nuevo Marco de Condiciones para el Emprendimiento

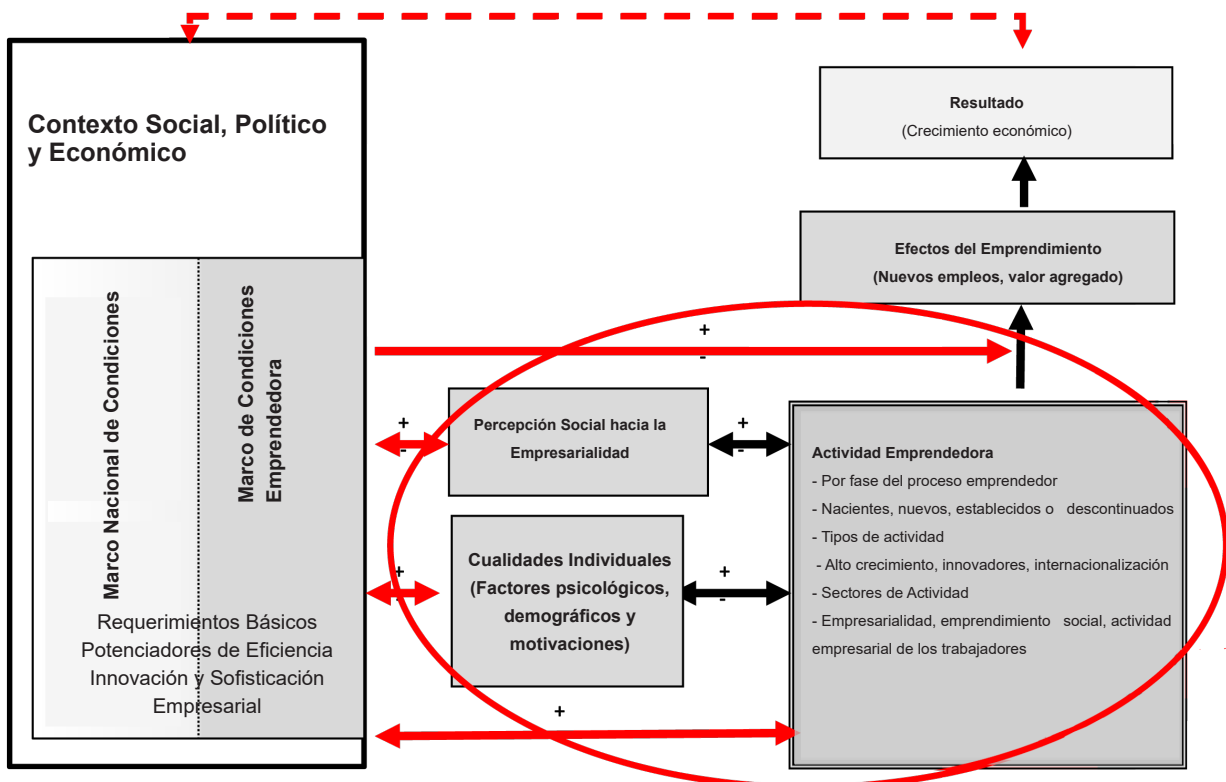
Tabla 1: Resumen de los componentes del marco revisado de condiciones del emprendimiento

Contexto Social, Cultural y Político	Percepción Social hacia la Iniciativa Empresarial	Cualidades Individuales	Actividad Emprendedora
Requerimientos de eficiencia	Percepción social de la actividad empresarial	Factores demográficos (región, edad, género)	Tipo del emprendimiento
Potenciadores de eficiencia	Estatus social del emprendedor	Oportunidades y capacidades percibidas	Grado de innovación
Innovación y Empresariedad	Contribución de los medios al desarrollo de una cultura empresarial	Emprendimiento por una oportunidad pura de negocio, o por oportunidad/necesidad	Generadores de empleo
			Sector de actividad empresarial
			Internacionalización de productos
			Cierre de negocios

24

Fuente | Elaboración propia

Figura 2: Marco conceptual del GEM (revisado)

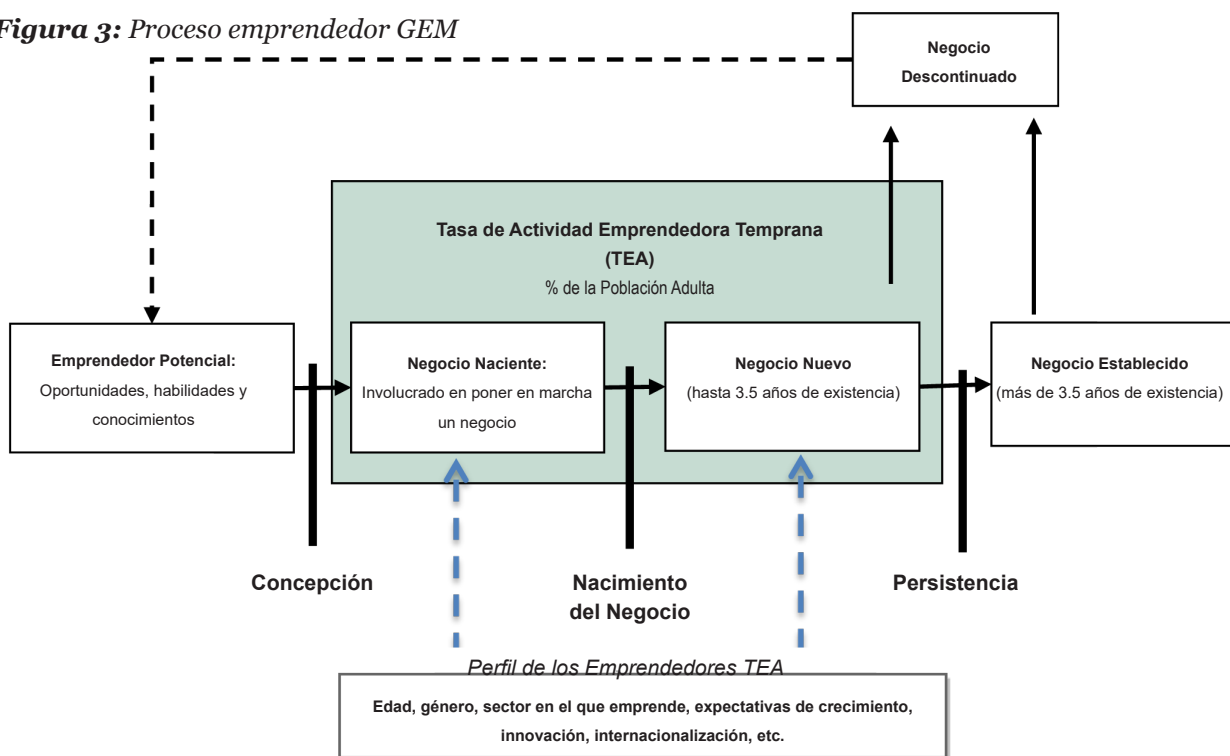


Fuente | Global Entrepreneurship Monitor 2014 Global Report

1.4. Conceptualización técnica del proceso de emprendimiento

El modelo conceptual de GEM, es una forma de medir la actividad emprendedora y observa el fenómeno emprendedor como un proceso (véase figura 3), que inicia en la idea y gestación del negocio, y termina con la etapa de su consolidación o establecimiento. Bajo este último panorama, el negocio ha superado los 42 meses de vida, pagando sueldos, salarios y utilidades a sus propietarios. El estudio mide la actividad emprendedora en la población, cuyas edades van desde los 18 hasta los 64 años de edad.

Figura 3: Proceso emprendedor GEM



25

Fuente | *Global Entrepreneurship Monitor 2014 Global Report*

La primera etapa ubica al emprendedor potencial, quién es aquella persona que pretende iniciar un negocio pero que aún no ha realizado ninguna acción concreta para llevarlo a cabo. La segunda etapa es el nacimiento del negocio, e incluye a aquellas personas que participan en forma activa en la creación y puesta en marcha de un nuevo negocio, del que espera ser dueño. Estos negocios tienen una vida menor a tres meses.

En la tercera etapa se ubican los negocios nuevos. En esta etapa, la persona que lo emprendió ya es dueña y lo dirige, ha generado utilidades, tiene ingresos más o menos estables y ha pagado salarios; todo esto dentro de una ventana temporal que va desde los tres hasta los 42 meses. Los negocios nacientes y negocios nuevos conforman la tasa de emprendimiento temprana, indicador que es objeto principal de análisis de este informe y que pretende explicar el dinamismo de la empresarialidad en el país. En la cuarta etapa se agrupan aquellos negocios que tienen ingresos por más de 42 meses consecutivos, y que han logrado establecerse. Y en la última etapa se clasifican los negocios que ha sido descontinuados, consecutivamente vendidos, cerrados, o que han interrumpido la relación entre dueño/administrador por diversos motivos. Es importante resaltar que esta última etapa no es una medida del porcentaje de negocios fracasados (véase la figura 4 para la definición técnica).

Figura 4: Definiciones operativas de GEM

Actividad Emprendedora

Tasa de Actividad Emprendedora Temprana (TEA)
Porcentaje de la población entre 18-64 años que son emprendedores nacientes o propietarios de nuevos negocios.

Tasa de Emprendedores Nacientes
Porcentaje de la población entre 18-64 años que es actualmente un empresario naciente. Es decir, personas que participan activamente en la creación de una empresa que luego van a poseer por su cuenta o en copropiedad con otro. Este negocio no ha pagado sueldos, salarios, o hecho algún pago a los propietarios por más de tres meses.

Tasa de Propietarios de Nuevos Negocios
Porcentaje de la población entre 18-64 años que son actualmente propietarios o gerentes de un nuevo negocio. Es decir, que son propietarios y administradores de un negocio en funcionamiento que ha pagado sueldos, salarios o hecho pagos a los propietarios por más de tres meses, pero no más de 42 meses.

Tasa de Propietarios de Negocios Establecidos
Porcentaje de la población entre 18-64 años que es actualmente propietario o gerente de un negocio establecido. Es decir, que son propietarios y administradores de un negocio en funcionamiento que ha pagado sueldos, salarios o hecho algún pago a los propietarios por más de 42 meses.

Tasa de Negocios Descontinuados
Porcentaje de la población entre 18-64 años que en los pasados 12 meses, ha descontinuado un negocio, inclusive vendiéndolo, cerrándolo, o han interrumpido la relación entre dueño/administrador del negocio. Esta NO es una medida del porcentaje de negocios fracasados.

Características de la Actividad Emprendedora Temprana

Emprendimientos TEA impulsados por oportunidad
Porcentaje de los Emprendedores TEA que afirman estar siendo impulsados pura o parcialmente por

una oportunidad de negocios, en lugar de buscar otra opción para trabajar.

Emprendimientos TEA impulsados por necesidad
Porcentaje de Emprendedores TEA que afirman ser impulsados por una necesidad (no tienen mejor opción para trabajar), en oposición a oportunidad.

Emprendimientos impulsados por una oportunidad de mejora:

Porcentaje de los Emprendedores TEA que (i) son impulsados a emprender por una oportunidad de negocio en lugar de buscar otra ocupación laboral, e (ii) indican que su decisión es motivada para ser más independientes o aumentar sus ingresos.

Emprendedores TEA con una alta expectativa de crecimiento: prevalencia relativa

Porcentaje de los Emprendedores TEA que tienen la expectativa de emplear a al menos 20 personas durante los próximos cinco años (desde ahora).

Características de los Emprendedores Potenciales Oportunidades Percibidas

Porcentaje de la población entre 18-64 años que percibe buenas oportunidades en el entorno, suficientes para motivarse e iniciar una empresa en el lugar donde viven.

Capacidades Percibidas

Porcentaje de la población entre 18-64 años que piensa que tienen las habilidades y conocimientos necesarios como para iniciar un negocio.

Intención Emprendedora

Porcentaje de la población entre 18-64 años que tiene la intención de iniciar un negocio en los próximos tres años (se excluyen individuos involucrados en cualquier otra etapa de la actividad emprendedora).

Miedo al Fracaso

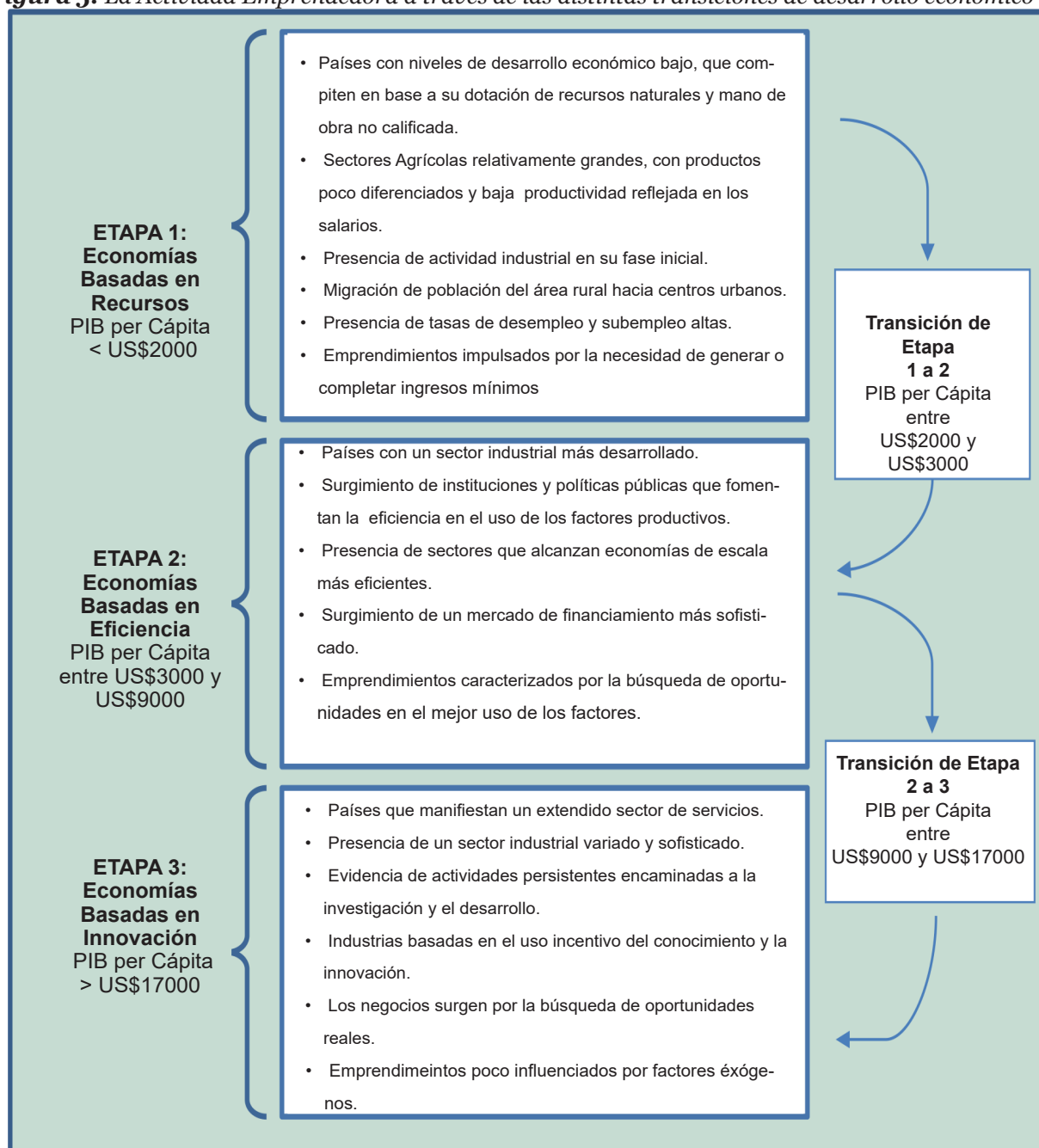
Porcentaje de la población entre 18-64 años que indican que el miedo al fracaso no les impediría la creación de un negocio (se excluyen individuos involucrados en cualquier otra etapa de la actividad emprendedora).

CAPÍTULO 2 | LAS TRANSICIONES EN EL DESARROLLO ECONÓMICO Y EL EMPRENDIMIENTO

2.1. Las transiciones en el desarrollo económico y el emprendimiento

El espíritu emprendedor es distinto por el grupo de condiciones que le moldean. La facilidad con que un emprendedor pone en marcha un nuevo negocio varía de acuerdo al sector económico en que se desenvuelve, la cantidad de personas que emprenden, los rasgos de condición demográfica, de calidad de vida y el marco institucional de la zona o país. Es decir que se espera que las actividades emprendedoras evolucionen en la medida en que los países avanzan en su senda de desarrollo. GEM clasifica las economías en tres diferentes grupos: las centradas en recursos, en eficiencia o en innovación (véase Figura 5).

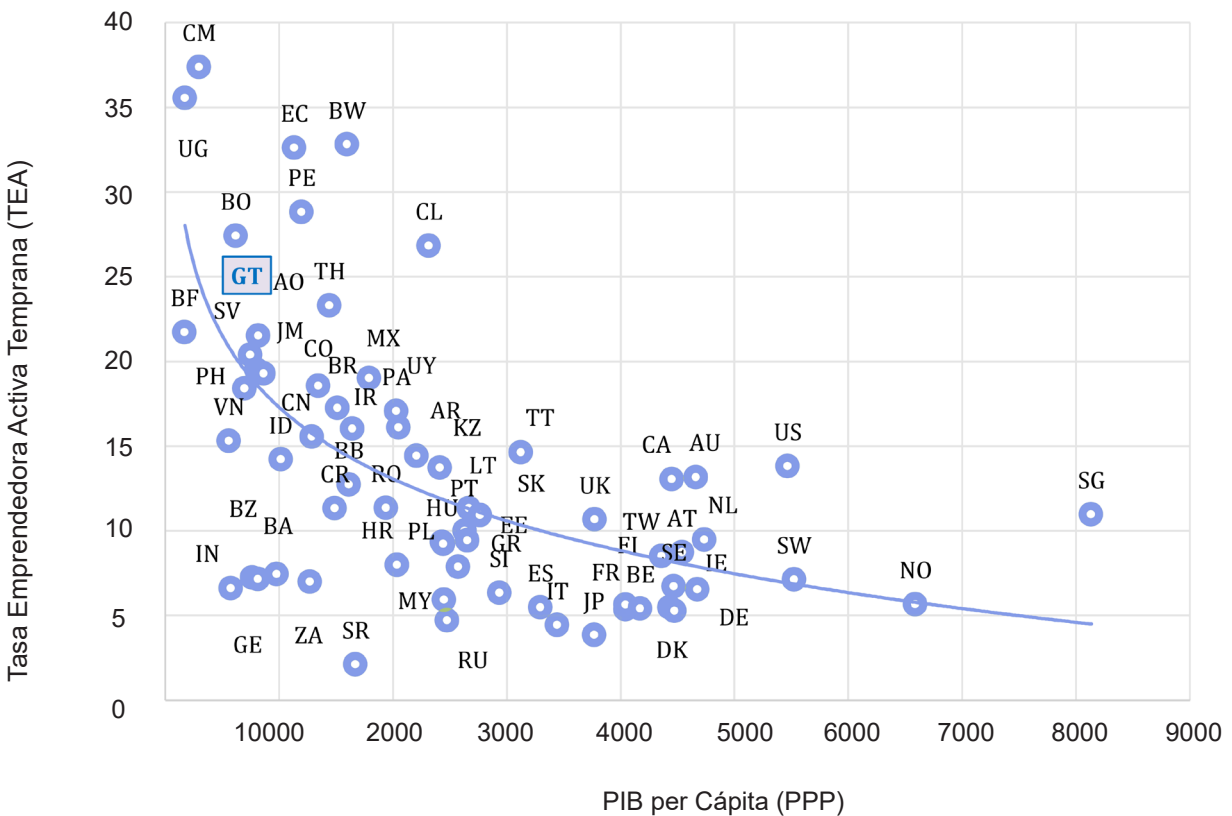
Figura 5: La Actividad Emprendedora a través de las distintas transiciones de desarrollo económico



Las economías basadas en eficiencia, por su parte, son economías que están moviéndose hacia una mayor tecnificación, con presencia de economías de escala y búsqueda de mecanismos que elevan los niveles de productividad. Por último, las economías basadas en innovación son países en una etapa alta de desarrollo económico. Este desarrollo se sostiene en gran parte por procesos de innovación complejos, que facilitan el desarrollo de nuevos productos, servicios, y métodos productivos que crean valor.

Como reflejo de los retos estructurales que afrontan las diferentes economías, las tasas de emprendimiento temprano varían, siendo más elevadas en economías basadas en recursos y eficiencia. *El Gráfico 1* muestra la relación no lineal que se forma entre la TEA y el ingreso per cápita que alcanza cada economía (Guatemala se resalta en un recuadro), fueron supuestas en su inicio. Este proceso ha contribuido a cimentar una consistente teoría del emprendimiento.

Gráfico 1: Nivel de actividad de emprendimiento temprano e ingreso per cápita (PPP)



Fuente | Global Entrepreneurship Monitor 2014 Global Report

CAPÍTULO 3 | ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN GUATEMALA

3.1. Emprendimiento temprano y emprendimiento total

Del total de la población guatemalteca entre 18 y 64 años, un 20.4% se encuentra en las etapas iniciales de emprendimiento mientras que un 7.5% son emprendedores con larga trayectoria. Esto da como resultado que la cifra total de población involucrada en alguna actividad emprendedora sea de un elevado 27.9%. Estos datos son relativamente mejores a los observados en años anteriores.

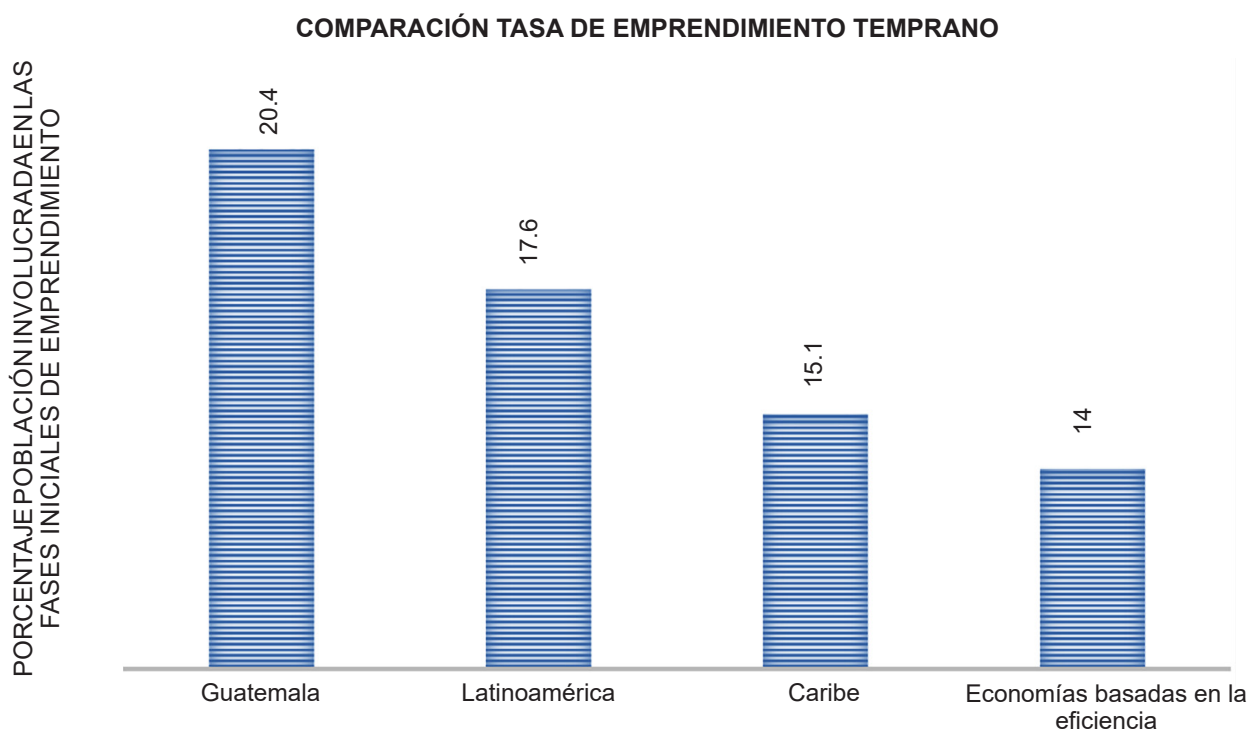
Tabla 2: Tipo de Emprendimiento

Tipo de Emprendimiento	2009	2010	2011	2013	2014
Emprendimiento temprano	19.0%	16.2%	19.3%	12.3%	20.4%
Emprendimiento larga trayectoria	4.6%	6.6%	2.5%	5.0%	7.5%
Emprendimiento total	23.6%	22.8%	21.8%	17.3%	27.9%

La tasa de emprendimiento temprano de Guatemala es alta en comparación con Latinoamérica y Centroamérica y es también alta en comparación con las economías con características similares (economías basadas en eficiencia). El 20.4% de la población guatemalteca se encuentra en las fases iniciales de emprendimiento (TEA) contra el 17,6% de sus homólogos latinoamericanos, el 15,1% caribeño y el 14% de las economías basadas en eficiencia entre las que se encuentra Guatemala.

29

Gráfico 2: Tasa de emprendimiento temprano

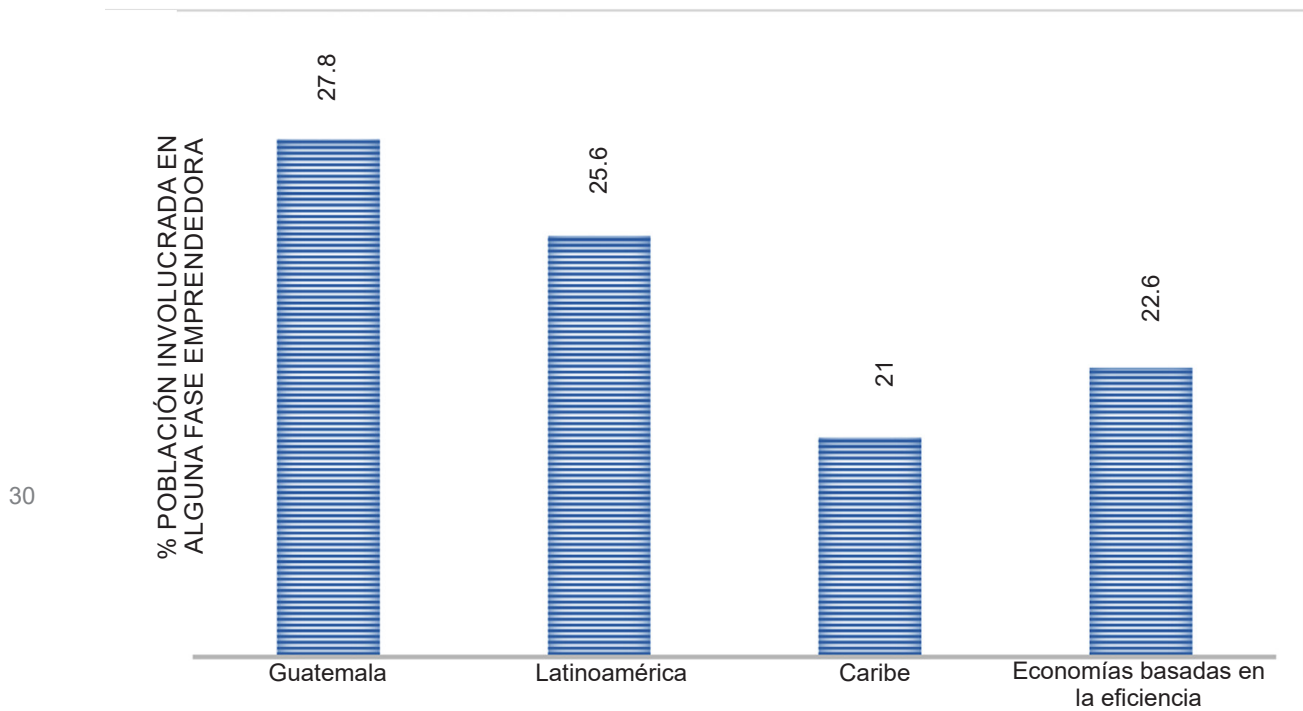


Fuente | Global Entrepreneurship Monitor 2014 Global Report

La tasa de emprendimiento total, es decir, los emprendimientos tempranos más los emprendimientos de larga trayectoria, muestra la misma tendencia: el 27.8% de la población guatemalteca se sitúa en alguna fase del proceso emprendedor. En Latinoamérica esta misma rúbrica es de 25.6%; 20.4% en la región centroamericana; y 22.6% en las economías basadas en eficiencia.

Gráfico 3: *Emprendimiento total comparado*

COMPARACIÓN TASA DE EMPRENDIMIENTO TOTAL

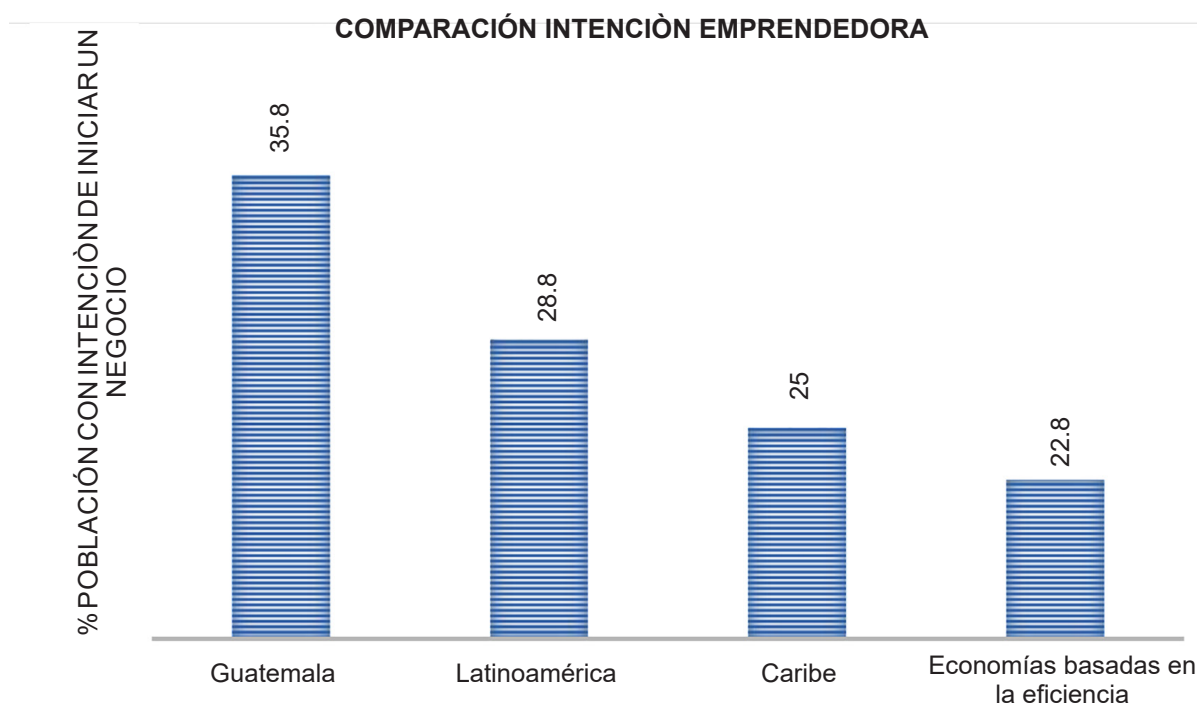


Fuente | *Global Entrepreneurship Monitor 2014 Global Report*

3.2. Intención emprendedora

Además de destacarse por su elevada tasa de empresariedad, Guatemala sobresale en su intención emprendedora. Los datos muestran cómo, también en esta rúbrica, Guatemala adelanta a otras economías con similares características. En concreto, la gráfica muestra que casi un 36% de la población no involucrada en actividades emprendedoras, tiene en sus planes iniciar un nuevo negocio. Esta cifra es superior al 28.8% de Latinoamérica, al 25% de la región caribeña y al 22.8% de las economías basadas en la eficiencia.

Gráfico 4: Intención emprendedora comparada



Fuente | *Global Entrepreneurship Monitor 2014 Global Report*

3.3. Emprendimiento en relación a la estabilidad de los ingresos

Dentro de los emprendimientos tempranos hacemos una subdivisión entre aquellos que ya han conseguido generar ingresos de forma sostenible y aquellos que todavía permanecen sin una fuente de ingreso permanente. Los primeros cuentan con un ingreso de explotación ya establecido; y los segundos, son aquellos en los que la ordenación de factores productivos aún no ha conseguido producir una cantidad de output lo suficientemente estable como para asegurar un ingreso de explotación sostenido³. De esta manera, puede notarse que en Guatemala la proporción de emprendimientos tempranos con ingresos estables ha aumentado ligeramente en los últimos años, indicativo de una pequeña mejora en la situación económica subyacente.

3 Es la diferencia entre lo que se ha llamado emprendimiento naciente y emprendimiento nuevo. La diferenciación toma su base en que los emprendimientos hayan tenido al menos tres meses consecutivos de ingresos. En caso afirmativo, consideramos al emprendimiento como nuevo o de ingresos estables, en caso negativo el emprendimiento es naciente o de ingresos inestables o inexistentes.

Gráfico 5: *Emprendimientos por estabilidad de ingresos*

	2009	2010	2011	2013	2014
Emprendimiento temprano sin ingresos estables	11.80%	8.30%	11.80%	7.60%	12.00%
Emprendimiento temprano con ingresos estables	8.60%	8.40%	7.60%	4.90%	9.20%
Porcentaje de emprendimiento temprano con ingresos estables	42.10%	50.30%	39.20%	39.20%	43.40%

Fuente: *Elaboración propia con datos de APS Guatemala*

Luego de tomar en cuenta la característica “obtener ingresos estables”, se hace una división entre la cantidad total de emprendimientos que generan ingresos de forma sostenible y los que no son capaces de hacerlo. La categoría “ingreso estable” incluye a todos los emprendimientos de larga trayectoria y a los emprendimientos tempranos con ingresos estables. Así, tenemos que para Guatemala, en 2014, el 12% de la población está en una fase emprendedora sin ingresos estables. Por su parte, el 16,7% de la población se encuentra en una fase emprendedora con ingresos estables, lo que hace que el 58,2% de los emprendimientos guatemaltecos tengan ingresos estables. Este último ratio tiene una ligera mejoría sobre años anteriores. Por un lado aumenta la cantidad de emprendimientos, y por otro lado aumenta de forma relativa el número de emprendimientos que genera ingresos estables, indicando una ligera mejoría en la calidad del emprendimiento guatemalteco.

32

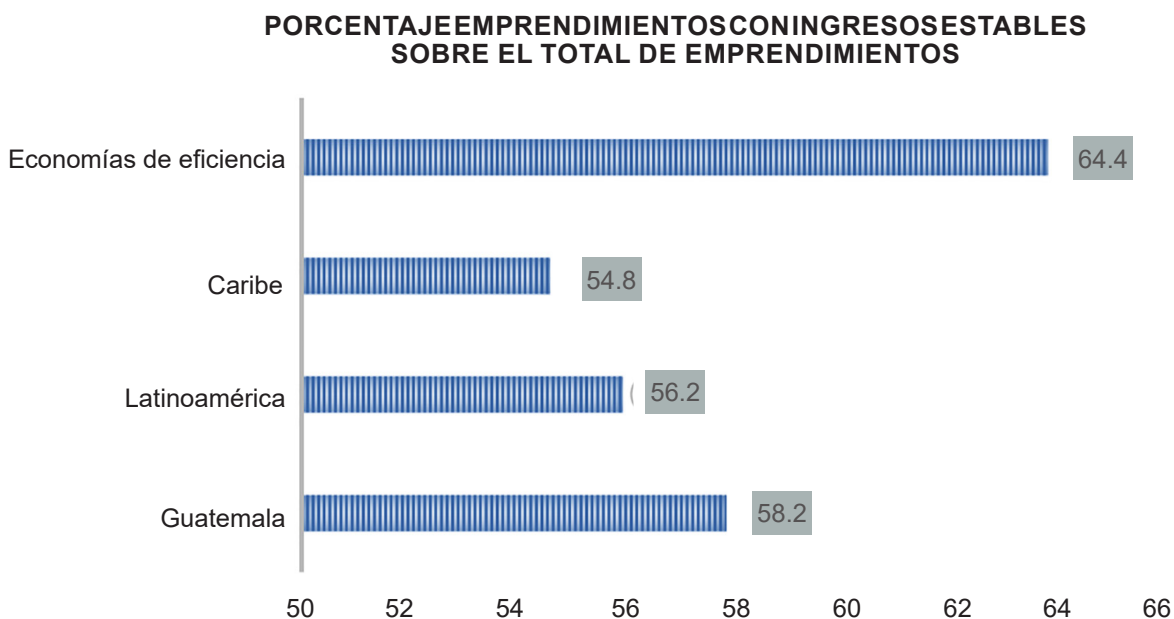
Gráfico 6: *Emprendimiento con ingresos estables*

	2009	2010	2011	2013	2014
Emprendimiento sin ingresos estables	11.80%	8.3%	11.8%	7.6%	12.00%
Emprendimiento con ingresos estables	13.2%	15%	10.1%	9.9%	16.7%
Porcentaje de emprendimiento con ingresos estables	52.8%	64.4%	46.1%	56.6%	58.2%

Fuente: *Elaboración propia con datos de APS Guatemala*

Si comparamos el porcentaje de emprendimientos con ingresos estables con el total de emprendimientos en Guatemala, Latinoamérica, la región caribeña y las economías basadas en eficiencia, Guatemala tiene el segundo porcentaje más alto, con un 58,2%. En la región latinoamericana la cifra asciende a 56.2% y en la centroamericana a 54.8%. Por su parte, las economías basadas en eficiencia muestran el porcentaje más elevado, con un 64.4% de sus emprendimientos con ingresos estables.

Gráfico 7: Porcentaje de emprendimientos con ingresos estables



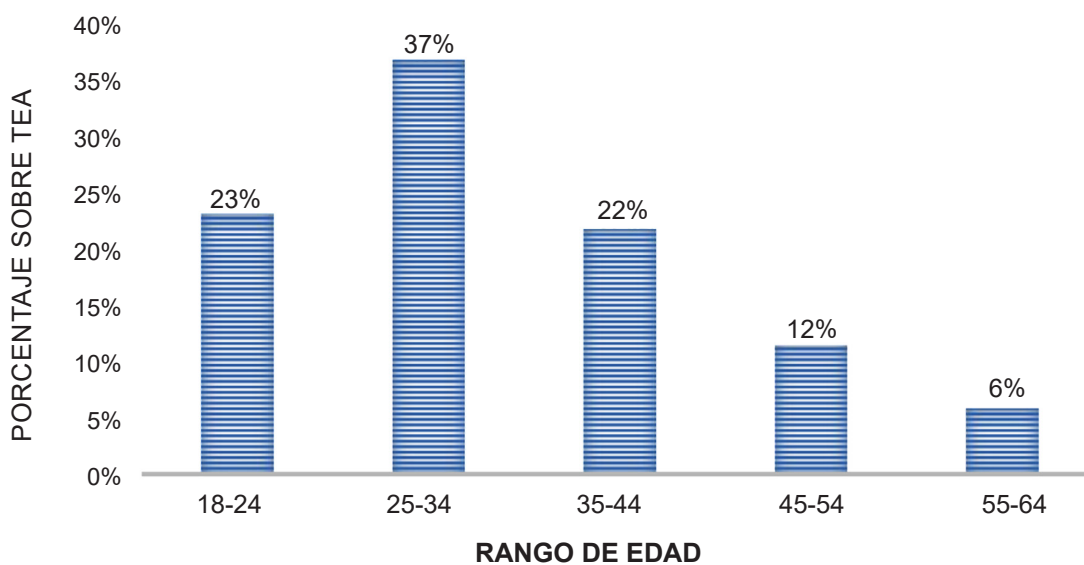
Fuente: Elaboración propia con datos de GEM 2014 Global Report

3.4. Emprendimiento por edades

33

En este apartado encontramos que el emprendedor guatemalteco es esencialmente un emprendedor joven. El 60% de los emprendedores tienen menos de 35 años.

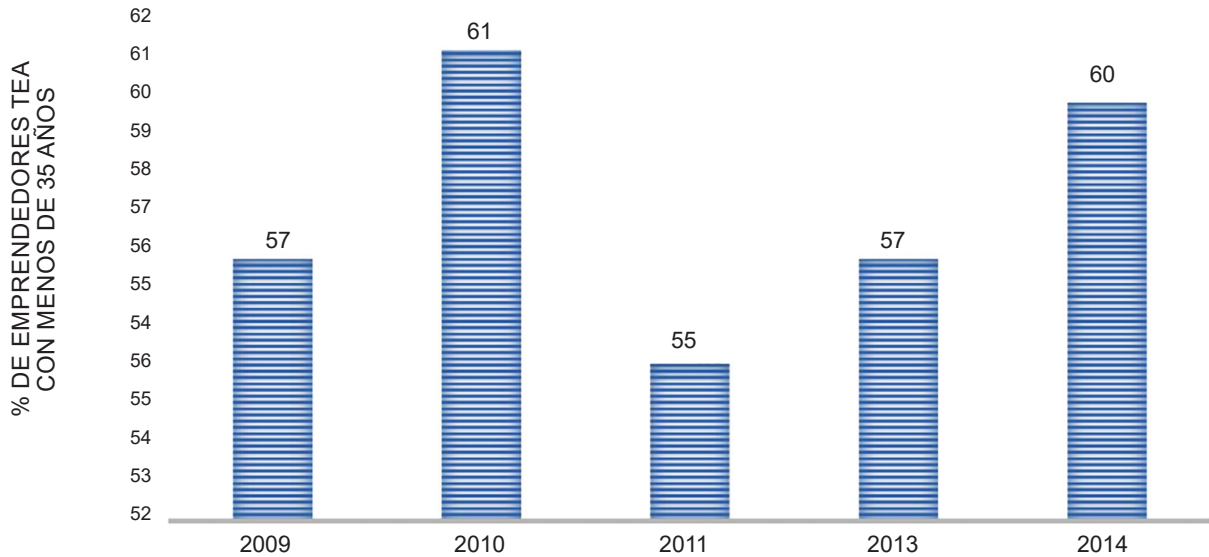
Gráfico 8: Edad de los emprendedores TEA



Fuente: Elaboración propia con datos de APS Guatemala

La tendencia temporal muestra una estabilidad en este indicador, resaltando la persistencia de la población joven en el emprendimiento guatemalteco.

Gráfico 9: Porcentaje de Emprendedores TEA menores a 35 años (2009-2014)



Fuente: Elaboración propia con datos de APS Guatemala

34

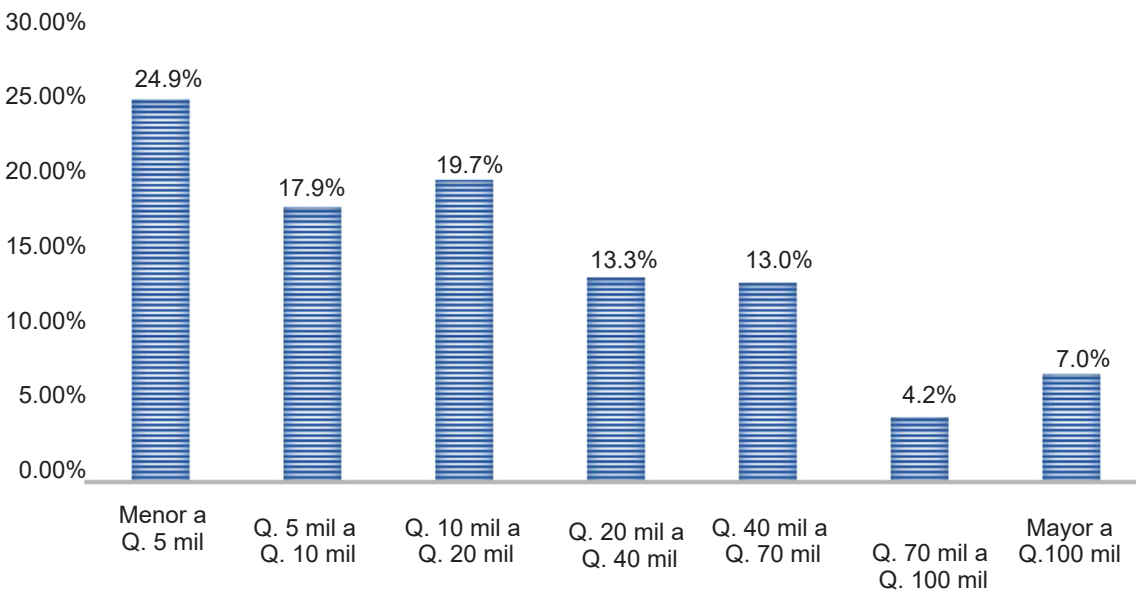
3.5. Emprendimiento por generación de valor

El emprendedor guatemalteco en general tiene una escasa capacidad de generar valor en la economía. Los factores claves para esta limitada capacidad se muestran a continuación.

3.5.1. Capitalización

El monto inicial de capitalización de los emprendedores guatemaltecos es, por lo general, extremadamente pobre. Casi un 43% de los emprendimientos inician con un capital de menos de 10.000 Quetzales.

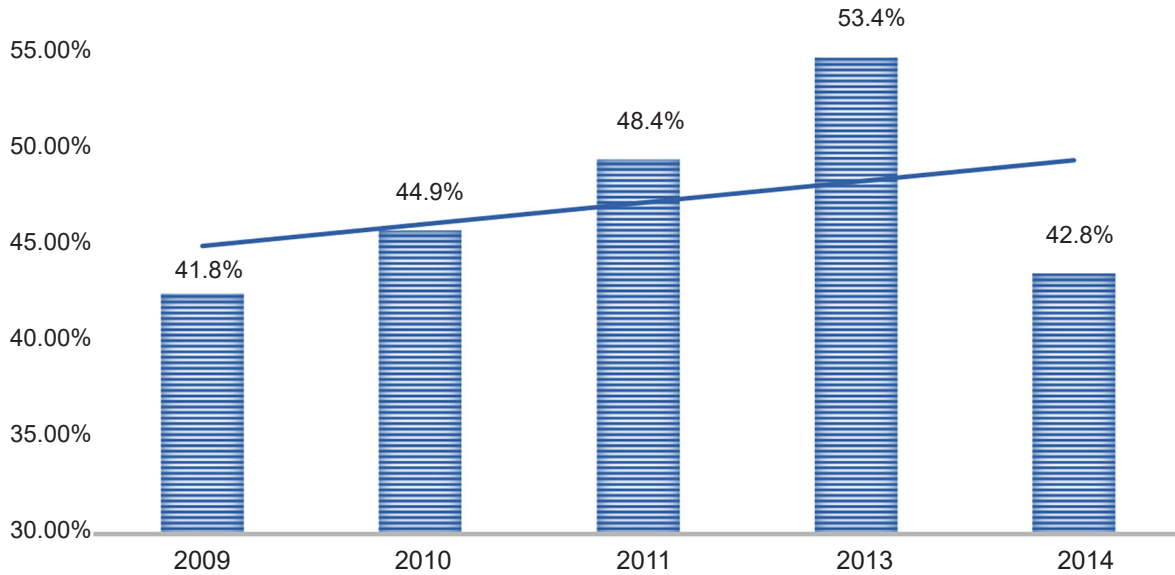
Gráfico 10: Capital inicial en los negocio TEA



Fuente: Elaboración propia con datos de APS Guatemala

Las cifras de capitalización insuficiente siguen una tendencia creciente que empieza a romperse en este último año.

Gráfico 11: Porcentaje de negocios TEA que inician con capital menor a 10.000 Quetzales

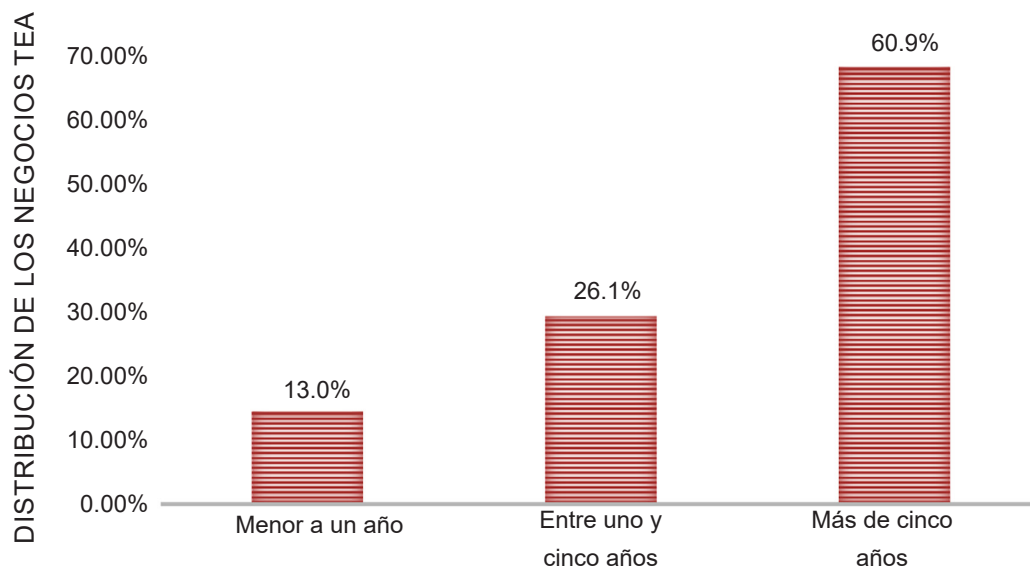


Fuente: Elaboración propia con datos de APS Guatemala

3.5.2. Tecnología utilizada

Escasas cifras de capitalización llevan a procesos productivos anticuados. El 61% de los emprendedores utilizan tecnología que estaba disponible hace más de 5 años, mientras solo el 13% de los nuevos emprendimientos usan tecnología moderna.

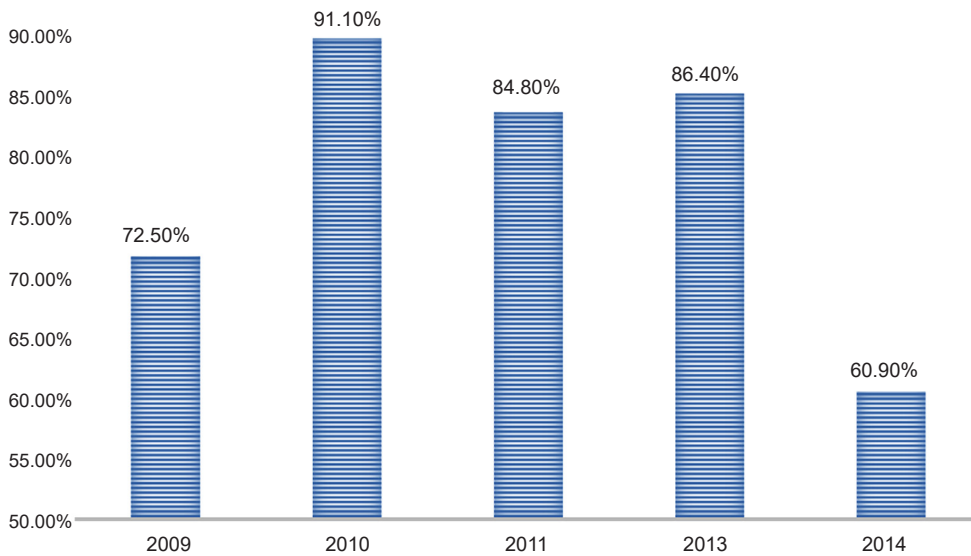
Gráfico 12: Antigüedad de la tecnología usada por los emprendedores TEA



Fuente: Elaboración propia con datos de APS Guatemala

Estas cifras muestran una persistencia en el tiempo, poniendo en relieve la pobre tecnificación de los nuevos emprendimientos guatemaltecos

Gráfico 13: *Emprendimientos que utilizan tecnología anticuada*



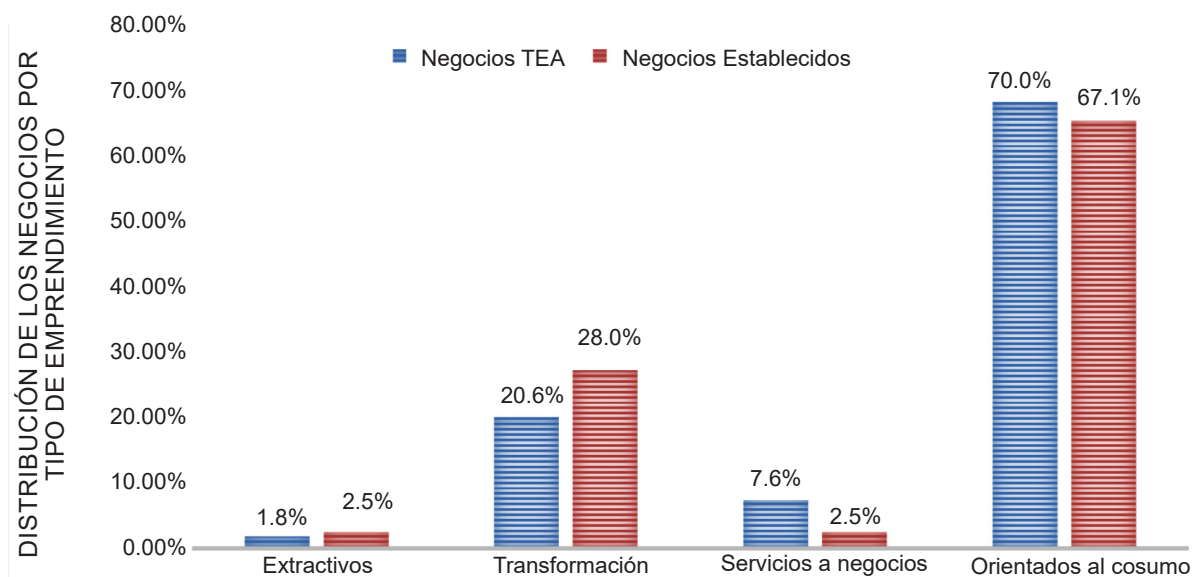
36

Fuente: *Elaboración propia con datos de APS Guatemala*

3.5.3. Sector de desarrollo del negocio

Tanto la escasa capitalización como la pobre tecnología tienen como resultado que las actividades a las que se dedican los empresarios guatemaltecos sean, en su mayoría, actividades relacionadas con sectores que tradicionalmente se consideran de escaso valor añadido. Así, tenemos que el 70% de los emprendedores tempranos (TEA) y el 67% de los establecidos se dedican a sectores orientados al consumo.

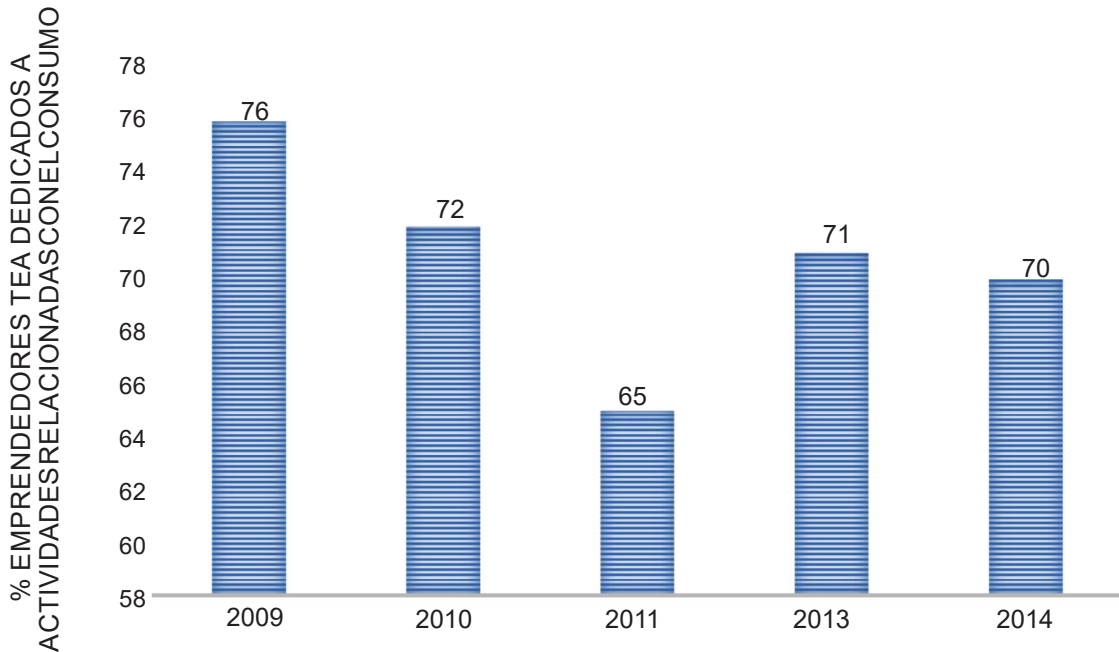
Gráfico 14: *Sector en el que se desarrollan los negocios*



Fuente: *Elaboración propia con datos de APS Guatemala*

Las cifras muestran también una persistencia en el tiempo, con los sectores orientados al consumo como los típicamente característicos del emprendedor guatemalteco.

Gráfico 15: *Emprendimientos TEA orientados al consumo*

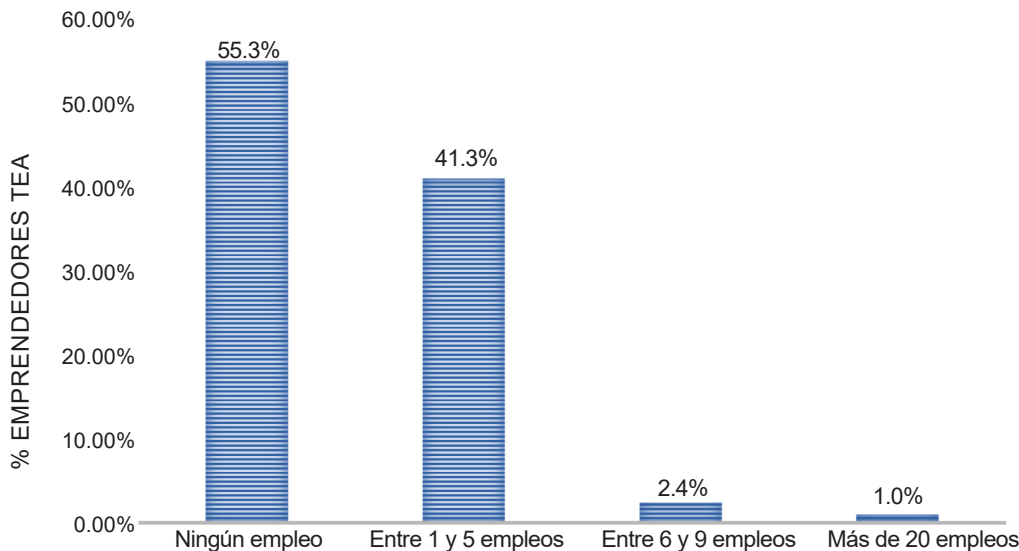


Fuente: *Elaboración propia con datos de APS Guatemala*

3.5.4. Emprendimiento por generación de empleo

La dificultad de los emprendedores guatemaltecos de generar valor se relaciona con la posibilidad de generar empleo. Actividades con escasa generación de valor muestran de forma análoga una limitada potencialidad de creación de empleo. La mayor parte del emprendimiento guatemalteco es, en realidad, autoempleo.

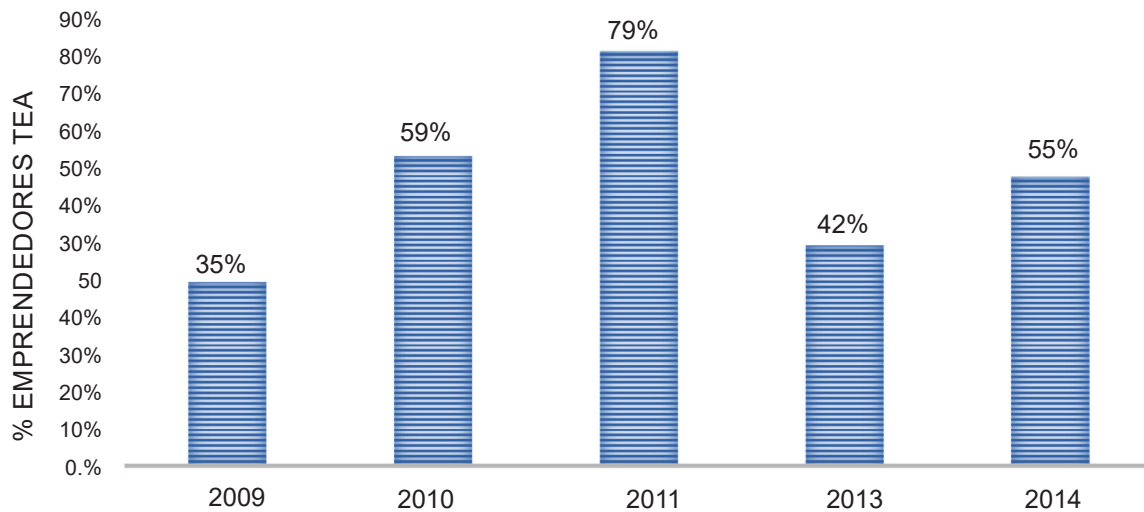
Gráfico 16: *Empleos generados actualmente por los emprendedores TEA*



Fuente: *Elaboración propia con datos de APS Guatemala*

Este indicador muestra una gran variabilidad a lo largo del tiempo, encontrando que para 2011 tan sólo uno de cada cinco emprendimientos era capaz de crear algún puesto de trabajo.

Gráfico 17: Porcentaje emprendedores TEA que no son capaces de crear puestos de trabajo

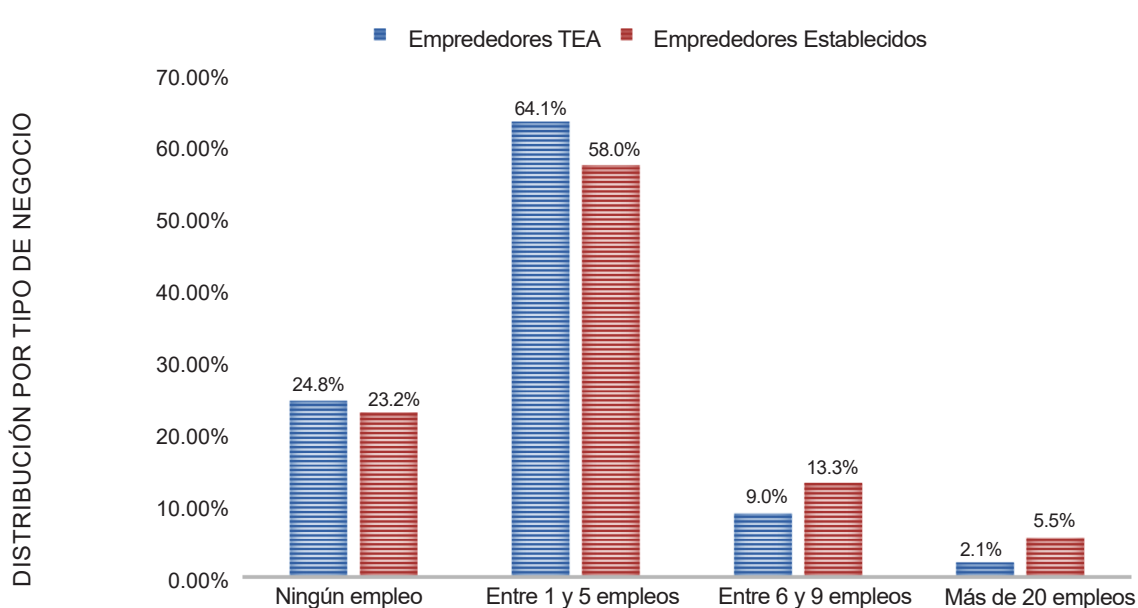


38

Fuente: Elaboración propia con datos de APS Guatemala

A pesar de la escasa capacidad de generación de valor y de empleo de los emprendedores guatemaltecos, éstos se muestran optimistas con respecto a la capacidad futura de generación de empleos. Más de un 75% de los emprendedores esperan crear al menos un empleo en los próximos 5 años.

Gráfico 18: Expectativa de generación de Empleos para los próximos 5 años

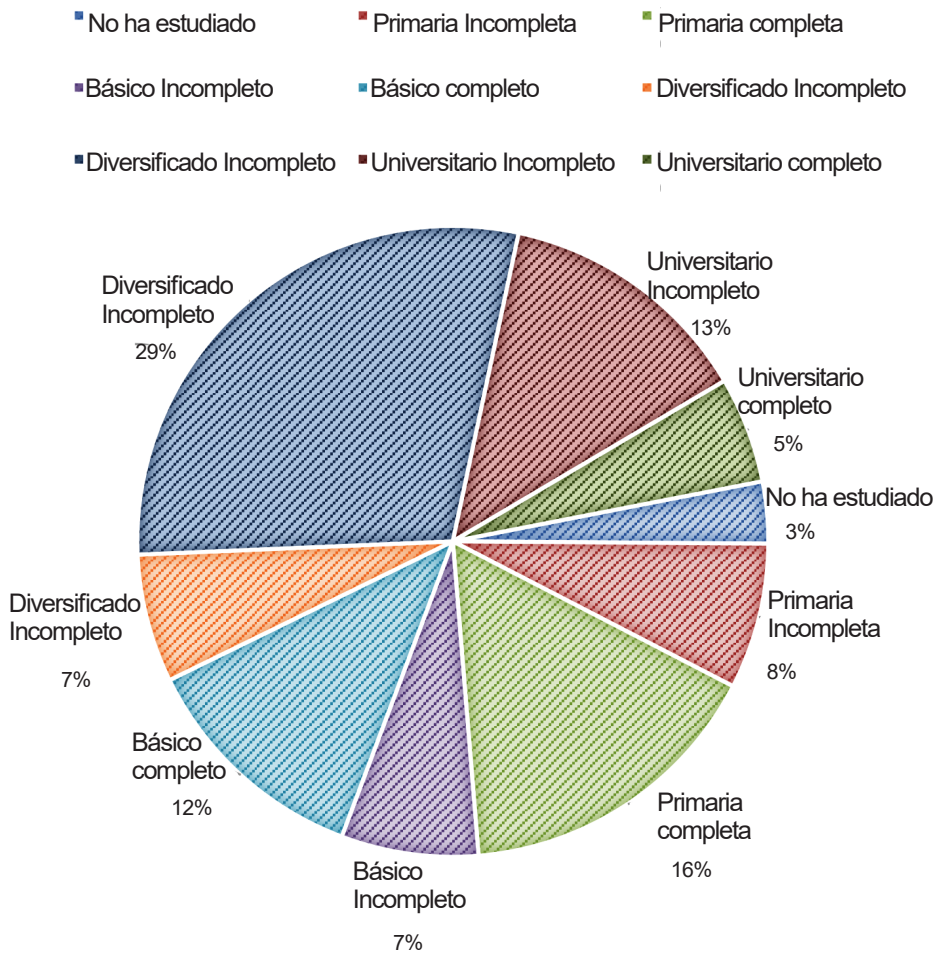


Fuente: Elaboración propia con datos de APS Guatemala

3.6. Emprendimiento por nivel educativo

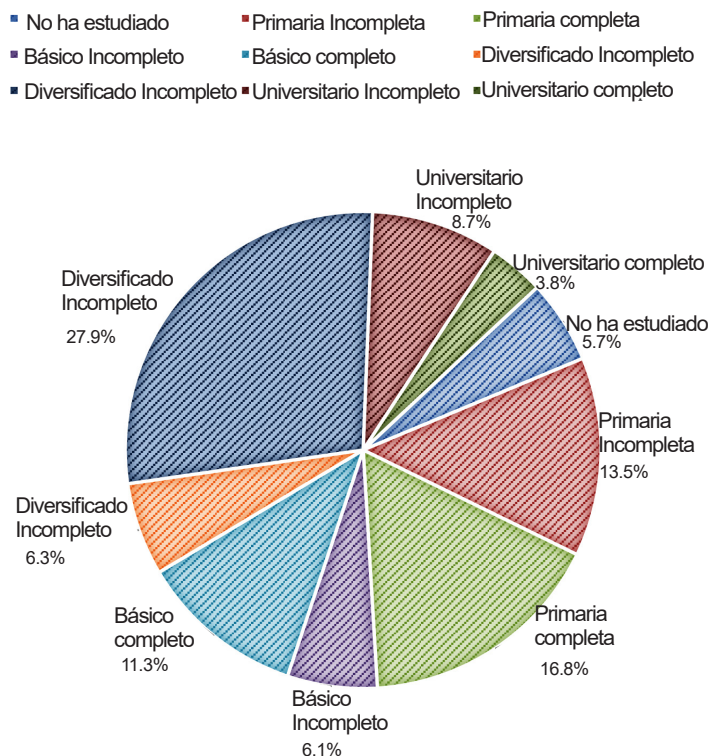
En general, el nivel educativo de los emprendedores es mayor al del resto de la población guatemalteca. Se puede notar que el porcentaje de población con el grado de diversificado –como mínimo-, es del 40.4%, mientras que en los emprendedores TEA este porcentaje se eleva al 47%.

Gráfico 19: Nivel Educativo de los Emprendedores TEA



Fuente: Elaboración propia con datos de APS Guatemala

Gráfico 20: Nivel Educativo de la población guatemalteca



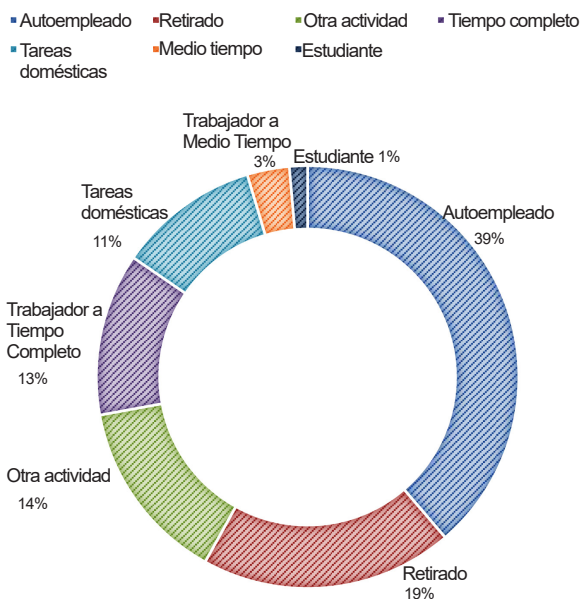
40

Fuente: Elaboración propia con datos de APS Guatemala

3.7. Emprendimiento y otras ocupaciones

El emprendedor guatemalteco debe repartir su tiempo entre otras actividades. En general la capacidad de generación de renta es tan limitada que es necesario complementar con alguna otra actividad económica.

Gráfico 21: Estatus laboral de los emprendedores TEA



Fuente: Elaboración propia con datos de APS Guatemala

CAPÍTULO 4 | ENCUESTA NACIONAL A EXPERTOS

El GEM incluye en su metodología una herramienta importante para medir los factores que impactan el emprendimiento en un país. La Encuesta Nacional a Expertos (NES, por sus siglas en inglés), combina una metodología cuantitativa y cualitativa con el fin de resaltar los aspectos que promueven las ideas y acciones propias de los emprendedores.

Los datos recogidos en esta encuesta, que tienen predominancia cualitativa, proporcionan opiniones de expertos en 9 distintas áreas. Algunas consideraciones importantes incluyen que por lo menos un entrevistado de cada área debe ser un emprendedor, debe haber un balance en el género de los entrevistados y su experiencia deber ser tanto del sector público como privado. Para obtener los resultados de los encuestados se utiliza la escala de Likert, una escala psicométrica utilizada comúnmente en cuestionarios para mediciones cualitativas. Utilizando esta escala, las respuestas de los encuestados se clasifican en un formato de cinco niveles que representa un intervalo de medición. Los niveles de la escala para cada una de las 9 áreas son:

Formato típico de Likert:

1. Totalmente en desacuerdo

2. En desacuerdo

3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo

4. De acuerdo

5. Totalmente de acuerdo

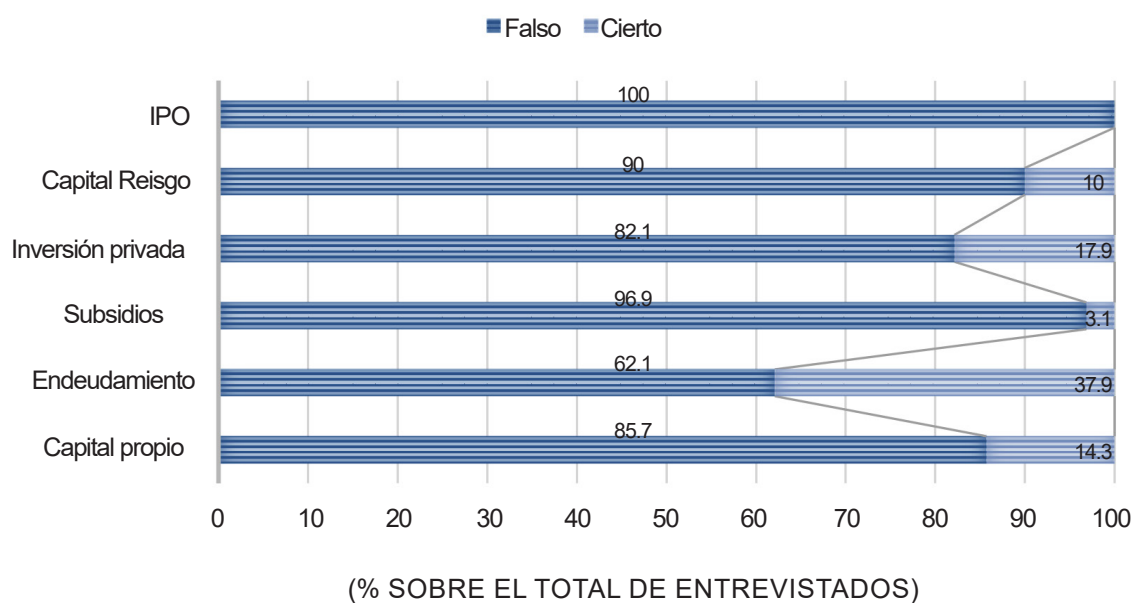
41

4.1. Sector financiero

El capital es escaso. Assignándolo entre usos alternativos para orientarlo a donde sea más efectivo es relevante para el crecimiento económico de un país. Una forma de lograr este crecimiento es a través de la disponibilidad de recursos financieros, los cuales tienen incidencia en las decisiones de apalancamiento o expansión de las empresas. Esto les permite expandirse y re-dirigir sus recursos a sectores productivos. Algunos de estos instrumentos financieros son:

- IPO: Financiamiento mediante colocación de acciones en la bolsa de valores
- Capital de riesgo: Toma de participaciones temporales en el capital de empresas no cotizadas
- Inversión privada: Financiamiento disponible procedente de inversionistas privados, distintos de los fundadores.
- Subsidios: Prestación pública.
- Endeudamiento: Fuentes de financiamiento mediante endeudamiento.
- Capital propio: Fuentes de financiamiento mediante aportes de capital.

Gráfico 22: Evaluación del sector financiero



Fuente: Elaboración propia con datos de NES Guatemala

42

Resultados

Según los expertos, la opción más accesible de los emprendedores para financiar empresas nuevas y en crecimiento es el endeudamiento. La inversión privada y el capital propio apenas son instrumentos viables para financiarse (sólo un 18 y 14 por ciento de los expertos respondieron que sí existe disponibilidad de estas fuentes de inversión). El 90% de los encuestados resaltó que no hay disponibilidad de capital de riesgo y la colocación de acciones en la bolsa de valores es prácticamente cero.

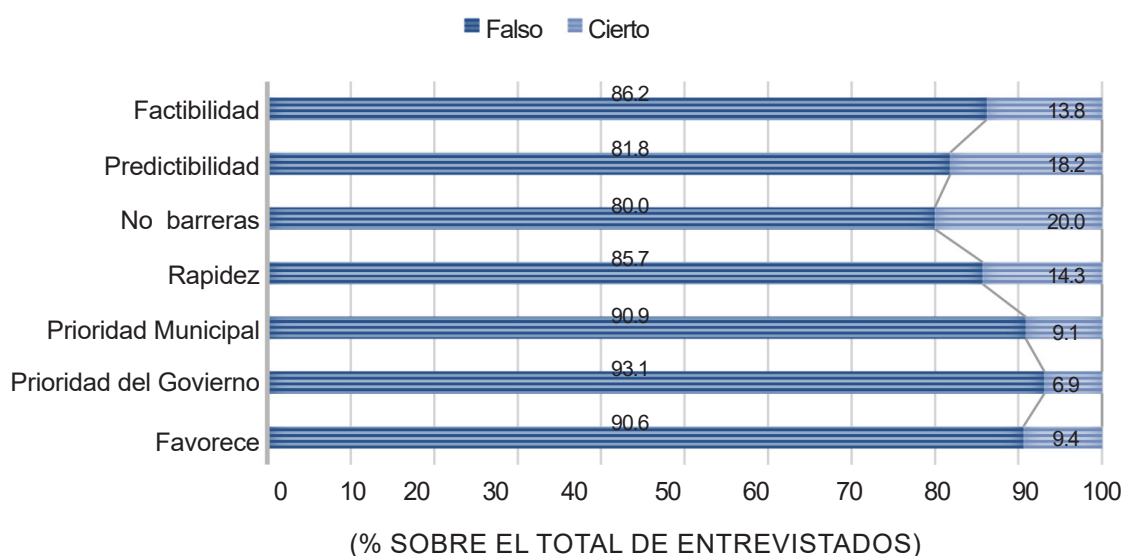
4.2. Políticas de gobierno

Las decisiones que toma el gobierno pueden favorecer o bloquear el desarrollo de la actividad emprendedora en un país. Estas decisiones, que incluyen un bagaje de determinados incentivos y externalidades, promueven o bloquean acciones que tienen un impacto en la empresarialidad y consecuentemente, el crecimiento. Las políticas de gobierno evaluadas en esta sección son:

- **Facilidad:** Los negocios no afrontan dificultades para cumplir con los trámites burocráticos y obtener las licencias que marca la ley.
- **Predictibilidad:** Los impuestos, tasas y otras regulaciones gubernamentales son aplicados de una manera predecible y coherente.
- **Ausencia de barreras:** Los impuestos y tasas no constituyen una barrera para negocios nuevos y en crecimiento.
- **Rapidez:** Los negocios pueden realizar todos los trámites administrativos y legales (obtención de licencias y permisos) en aproximadamente una semana.

- *Prioridad municipal:* El apoyo a negocios nuevos y en crecimiento es de alta prioridad en la política municipal.
- *Prioridad de gobierno:* El apoyo a negocios nuevos y en crecimiento es de alta prioridad en la política del gobierno.
- *Políticas a favor:* Las políticas del gobierno favorecen a los negocios.

Gráfico 23: Evaluación de las políticas de gobierno



Fuente: Elaboración propia con datos de NES Guatemala

Resultados

Como se puede notar en el gráfico, las políticas de gobierno en Guatemala no favorecen el emprendimiento. La predictibilidad de las regulaciones, impuestos y tasas, y la ausencia de barreras para emprender son los indicadores más altos, y sin embargo, apenas un 20% de los encuestados perciben estos resultados como positivos. En el resto de categorías, más del 85% de los encuestados respondió negativamente a la aplicación de las políticas de gobierno: no existe facilidad ni rapidez para realizar trámites burocráticos, no hay apoyo a nivel del gobierno ni a nivel de las municipalidades para apoyar a los negocios, y las políticas que se generan por el gobierno no favorecen el emprendimiento.

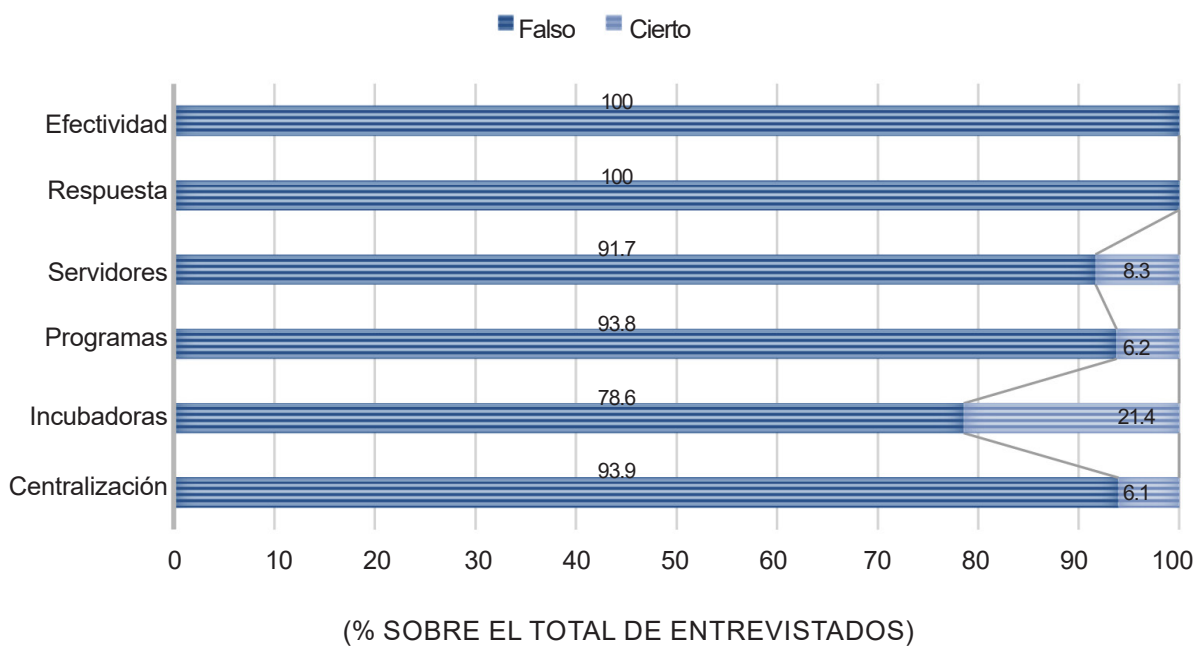
4.3. Programas de gobierno

El principal rol del gobierno debería ser el de reunir las condiciones necesarias para reforzar los derechos de propiedad, la libertad individual y el desarrollo de las instituciones apropiadas. El papel de la política pública en la promoción del emprendimiento, por su parte, ha sido largamente debatido. Las intervenciones del gobierno en el contexto emprendedor no sólo pueden refrenar la acción creativa, sino que pueden generar incentivos y externalidades negativas que terminan afectando, más que beneficiando, a los emprendedores. Sin un marco institucional que promueva los incentivos correctos, los esfuerzos del gobierno para promover el emprendimiento continuarán

siendo proyectos fallidos sin dirección ni eficacia. Los programas que se abordan en esta sección son:

- *Efectividad:* Los programas gubernamentales que apoyan a los negocios nuevos y en crecimiento son efectivos.
- *Respuesta:* Casi todo aquel que necesite ayuda de un programa del gobierno para un negocio nuevo o en crecimiento, encuentra respuesta a sus necesidades.
- *Servidores:* Los funcionarios públicos que trabajan en agencias gubernamentales de apoyo a negocios nuevos y en crecimiento, son competentes y eficaces.
- *Programas:* Existe un número adecuado de programas de gobierno que fomentan la creación y el crecimiento de nuevos negocios.
- *Incubadoras:* Los parques científicos e incubadoras de negocios aportan apoyo efectivo a negocios nuevos y en crecimiento.
- *Centralización:* Los negocios nuevos y en crecimiento pueden obtener un amplio rango de asistencia del Gobierno poniéndose en contacto con un solo organismo público.

Gráfico 24: Evaluación de las programas de gobierno



44

Fuente: Elaboración propia con datos de NES Guatemala

Resultados

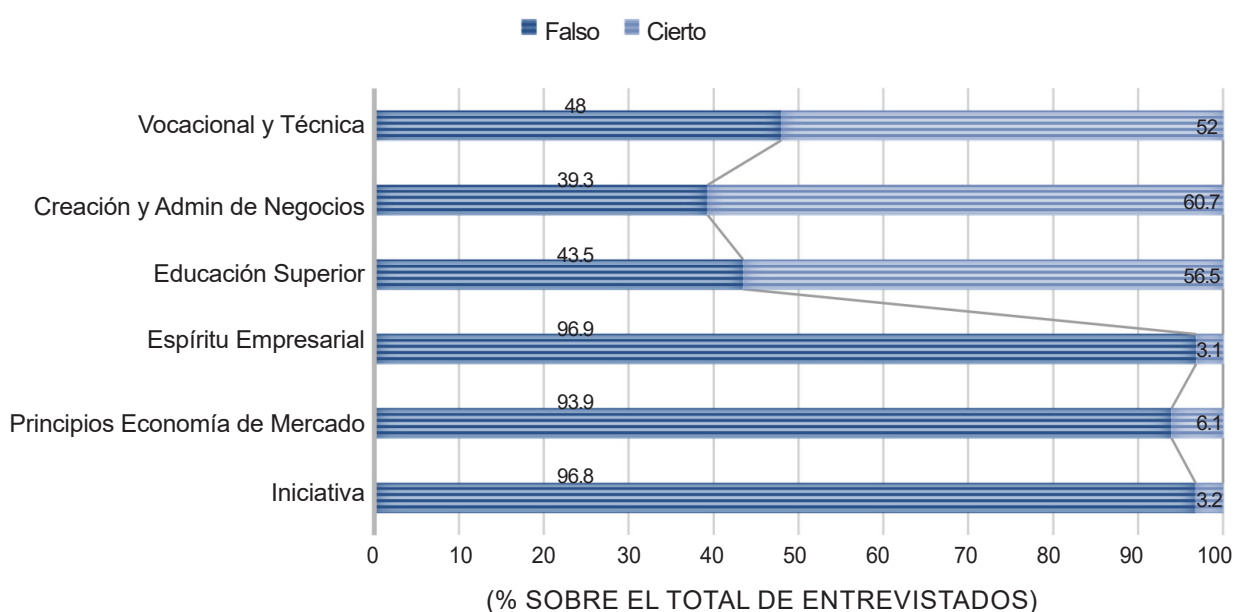
Más del 90% de los encuestados respondió, para cada área, que los programas de gobierno no son efectivos, ni proveen mecanismos de respuesta, ni son competentes ni eficaces para apoyar nuevos negocios. El mismo porcentaje concordó con que los programas son casi inexistentes y con que el rango asistencial del gobierno es prácticamente nulo. Los resultados desacreditan el rol del gobierno como un ente eficaz para promover el emprendimiento, lo cual arroja una luz positiva sobre el rol de los emprendedores, quienes por definición buscan oportunidades independientemente de la esfera gubernamental.

4.4. Educación

Sin un sistema educativo que incremente la formación de una fuerza de trabajo calificada no se puede concebir el crecimiento de la productividad de los factores que eventualmente incrementan la competitividad. De ahí la importancia de la inversión en capital humano. Esta sección resalta los siguientes elementos:

- *Vocación y técnica:* Los sistemas de educación vocacional y profesional proveen una preparación adecuada y de calidad para la creación de negocios y su crecimiento.
- *Creación y administración de negocios:* El nivel de la educación en administración, dirección y gestión de negocios proporciona una preparación adecuada y de calidad para la creación de negocios y su crecimiento.
- *Educación superior:* Las universidades y centros de enseñanza superior proporcionan una preparación adecuada y de calidad, para la creación de negocios y su crecimiento.
- *Espíritu empresarial:* La educación a nivel primario y secundario le presta suficiente atención al espíritu empresarial y a la creación de negocios.
- *Principios de economía de mercado:* La educación a nivel primario y secundario provee la instrucción adecuada acerca de los principios de una economía de mercado.
- *Iniciativa:* La educación a nivel primario y secundario estimula la creatividad, la autosuficiencia y la iniciativa personal.

Gráfico 25: Evaluación de la educación



Fuente: Elaboración propia con datos de NES Guatemala

Resultados

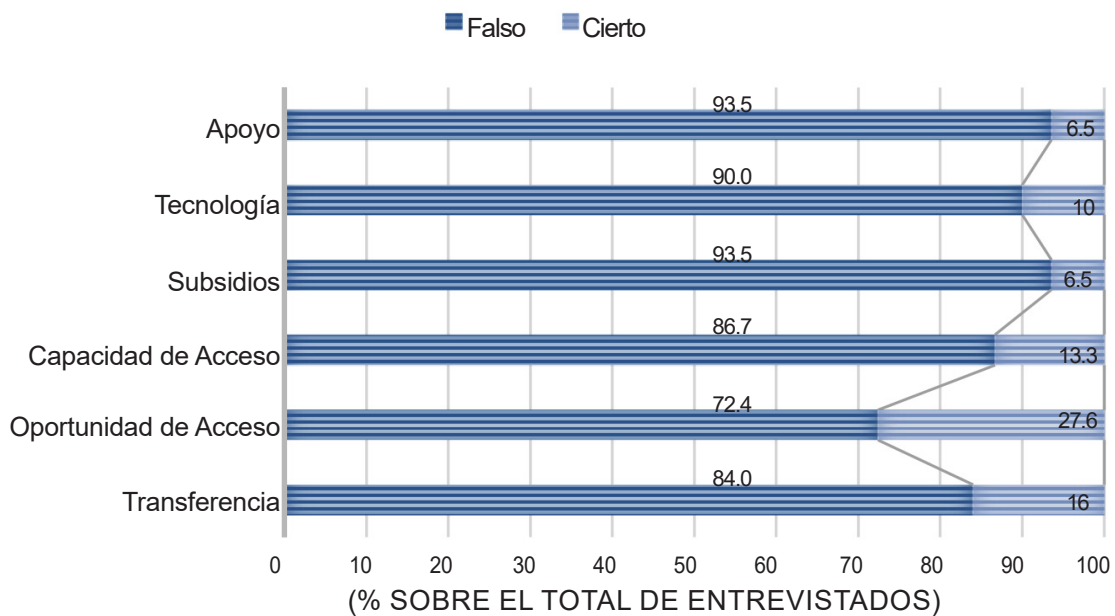
El gráfico anterior muestra una evaluación más o menos favorable respecto a la educación superior y la preparación vocacional y administrativa. Sin embargo, es importante resaltar que sólo una pequeña fracción de la Población Económicamente Activa tiene acceso a este tipo de educación en Guatemala. Apenas un 3% de los encuestados concordaron con que la educación primaria y secundaria promueve la iniciativa y el espíritu empresarial. Y un 94% de los expertos coincidió con que no existe instrucción escolar acerca de los principios de una economía de mercado.

4.5. Conocimiento y tecnología

Cuando hay mayores niveles de conocimiento y un acceso más rápido y efectivo a la información de los mercados globales, se genera una diversificación productiva que incrementa la calidad del emprendimiento. Además, el acceso y la transferencia de tecnología son importantes para promover un emprendimiento que se alinee con la globalización y que se adapte a los ecosistemas de emprendimiento más modernos. Los parámetros a evaluar en esta sección son:

- *Apoyo*: Existe el apoyo suficiente para que los ingenieros y científicos puedan comercializar sus ideas a través de la creación de nuevas empresas
- *Tecnología*: La base científica y tecnológica apoya eficientemente la creación de empresas basadas en tecnología de clase mundial, capaces de competir por lo menos en un área.
- *Subsidios*: Los subsidios y ayudas gubernamentales son suficientes y adecuados para que las empresas nuevas y en crecimiento puedan adquirir nuevas tecnologías.
- *Oportunidad de acceso*: Las empresas nuevas y en crecimiento tienen el mismo acceso a las nuevas investigaciones y tecnologías que las empresas ya establecidas.
- *Capacidad de acceso*: Las empresas nuevas y establecidas tienen acceso a la tecnología más moderna.
- *Transferencia*: Las nuevas tecnologías, la ciencia y otros conocimientos se transfieren de forma eficiente desde las universidades y centros de investigación a las empresas nuevas y en crecimiento.

Gráfico 26: Evaluación de conocimiento y tecnología



Fuente: Elaboración propia con datos de NES Guatemala

Resultados

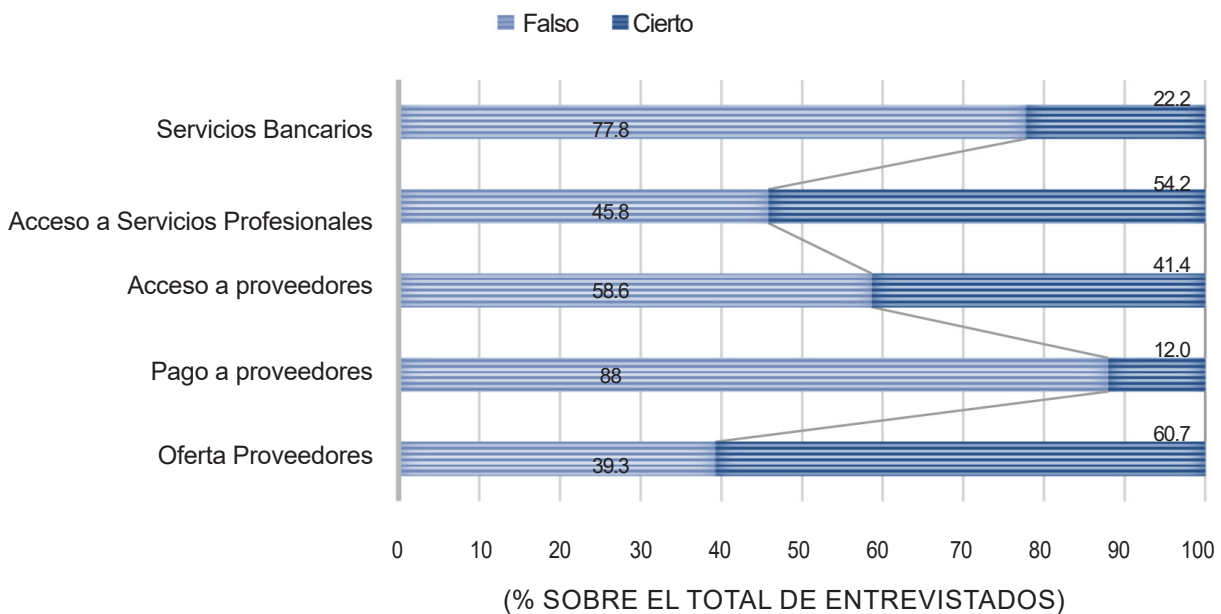
El 94% de los expertos expresaron que los subsidios del gobierno no son adecuados para las empresas. Esto podría verse desde un lente positivo, pues permite que los emprendedores sean más autónomos y creativos para sobrellevar sus negocios. Por su parte, el apoyo para la comercialización de ideas y la creación de empresas basadas en tecnología es mínimo (6.5 y 10 por ciento, respectivamente). Apenas un 16% de los expertos concordó con que existe una transferencia eficiente de tecnología y conocimiento.

4.6. Infraestructura comercial y profesional

El emprendimiento reúne la esencia de descubrir y de aprovechar las oportunidades de negocios. En esta línea, el papel de la infraestructura comercial y profesional cada vez es más importante para los emprendedores que empiezan a abrir brecha en el campo de las ideas. Mientras las economías se desarrollan y los mercados se tornan más competitivos, la necesidad de este tipo de infraestructura es cada vez más relevante. Los temas que se evalúan dentro de esta categoría son:

- *Servicios bancarios:* Las empresas nuevas y en crecimiento tienen acceso fácil a buenos servicios bancarios (apertura de cuentas de cheques, compra y venta de divisas, cartas de crédito y similares).
- *Acceso a servicios profesionales:* Las empresas nuevas y en crecimiento tienen acceso fácil a buenos servicios profesionales legales y contables.
- *Acceso a proveedores:* Las empresas nuevas y en crecimiento tienen acceso fácil a buenos proveedores, consultores y subcontratistas.
- *Pago a proveedores:* Las empresas nuevas y en crecimiento pueden pagar el costo de proveedores, consultores y subcontratistas.
- *Oferta de proveedores:* Existen suficientes proveedores, consultores y subcontratistas para dar soporte a las empresas nuevas y en crecimiento

Gráfico 27: Evaluación de la infraestructura comercial y profesional



Fuente: Elaboración propia con datos de NES Guatemala

Resultados

Las categorías con mayor puntuación fueron las de acceso a servicios profesionales y oferta de proveedores. Un 41% de los expertos expresó que existe acceso a proveedores y consultores y un conservador 22% coincidió con que existe un fácil acceso a servicios bancarios. El 88% de los expertos indicó que las empresas nuevas y en crecimiento no tienen capacidad para pagar a proveedores de servicios y consultores. Esto demuestra que los servicios de proveedores son relativamente costosos en relación al tipo de emprendimiento que se genera en Guatemala.

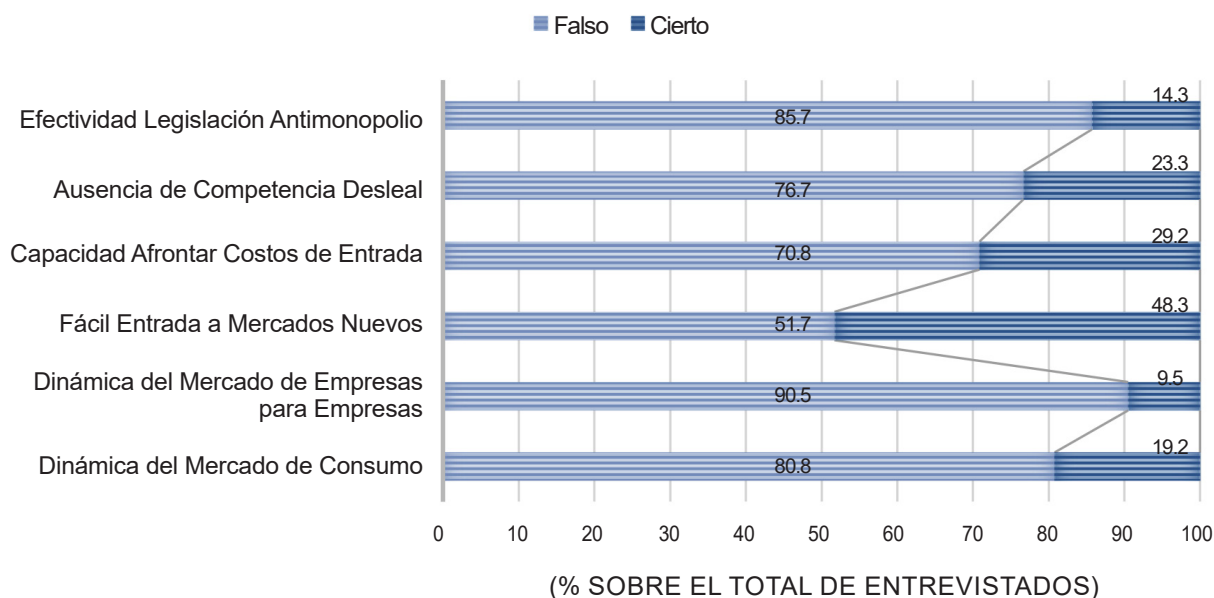
4.7. Apertura del mercado interno

El NES mide dos aspectos de las condiciones del mercado interno: las barreras de entrada al mercado y el grado de dinamismo. La segunda condición se mide con un análisis sobre la dinámica de los bienes de consumo y los servicios de empresas para empresas (business to business); mientras que la primera se mide sobre la capacidad de ingresar a nuevos mercados y de afrontar los respectivos costos sin la existencia de competencia desleal.

Las preguntas que se evalúan en esta sección son las siguientes:

- *Efectividad legislación antimonopolio*: La legislación antimonopolio es efectiva y se hace cumplir.
- *Ausencia de competencia desleal*: Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar en nuevos mercados sin ser bloqueadas de forma desleal por empresas establecidas.
- *Capacidad de afrontar costos de entrada*: Las empresas nuevas y en crecimiento pueden afrontar los costos de entrar al mercado.
- *Fácil entrada a mercados nuevos*: Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar fácilmente en nuevos mercados.
- *Dinámica del mercado de empresas para empresas*: Los mercados de bienes y servicios de empresas para empresas (business to business) cambian drásticamente de un año a otro.
- *Dinámica del mercado de consumo*: Los mercados de bienes y servicios de consumo cambian drásticamente de un año a otro.

Gráfico 28: Evaluación de la apertura del mercado interno



Fuente: Elaboración propia con datos de NES Guatemala

Resultados

El 52% de los encuestados resaltó que la entrada a mercados nuevos no es fácil. De quienes logran entrar a estos mercados nuevos con mayor facilidad, sólo el 30% tiene la capacidad de afrontar los costos de entrada. Casi el 77% resaltó que existen varios bloqueos desleales por parte de las empresas establecidas y la percepción de una legislación antimonopolio efectiva es muy baja (14%). Más de tres cuartas partes de los expertos afirmaron que no existe una dinámica de mercado en la

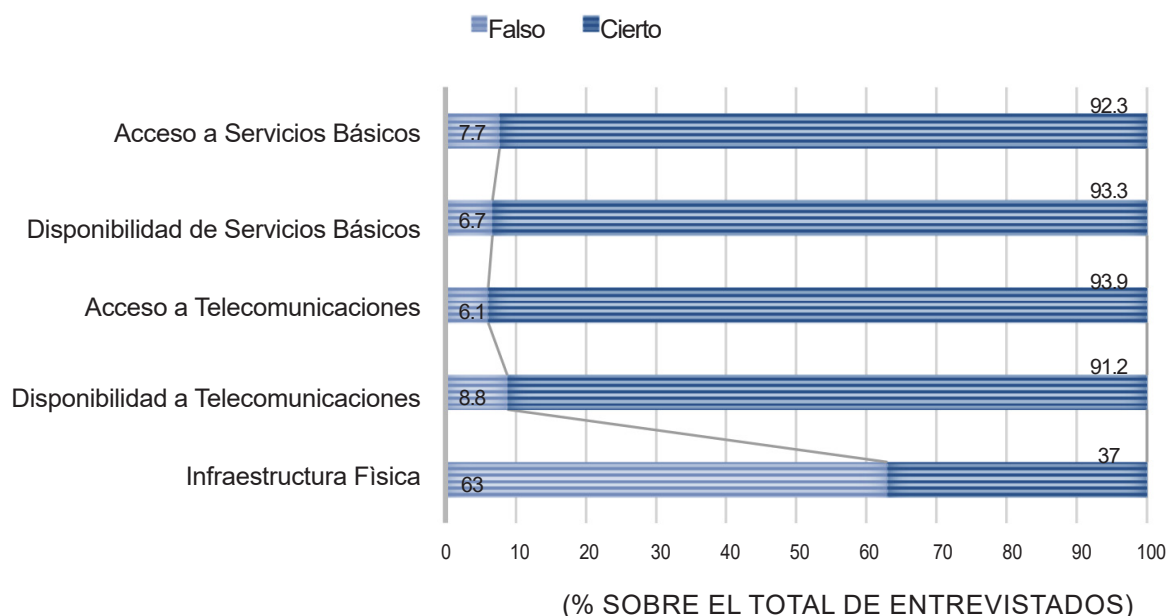
que los mercados de consumo internos cambien drásticamente año con año, y para la dinámica de empresas a empresas, este porcentaje alcanza un 90%.

4.8. Infraestructura para emprender

La calidad de los servicios públicos, el transporte y las telecomunicaciones afectan los costos de transacción que afrontan las empresas. El conjunto de estos servicios básicos facilita la operación, producción, distribución y consumo de bienes y servicios. Las preguntas que evalúa el NES en esta sección son:

- *Acceso a servicios básicos:* Una empresa nueva o en crecimiento puede tener acceso a los servicios básicos (agua, electricidad, alcantarillado, etc.) en aproximadamente un mes.
- *Disponibilidad de servicios básicos:* Las empresas nuevas y en crecimiento pueden afrontar los costos de los servicios básicos (agua, electricidad, alcantarillado, etc.).
- *Acceso a telecomunicaciones:* Una empresa nueva o en crecimiento puede proveerse de servicios de telecomunicación en aproximadamente una semana (teléfono, Internet, etc.).
- *Disponibilidad a telecomunicaciones:* Para una empresa nueva o en crecimiento no es excesivamente caro acceder a servicios de telecomunicación (teléfono, Internet, etc.)
- *Infraestructura física:* La infraestructura física (carreteras, telecomunicaciones, sistema de distribución de agua, eliminación de basura, etc.) proporciona un buen apoyo para las empresas nuevas y en crecimiento.

Gráfico 29: Evaluación de las condiciones de infraestructura para emprender



Fuente: Elaboración propia con datos de NES Guatemala

Resultados

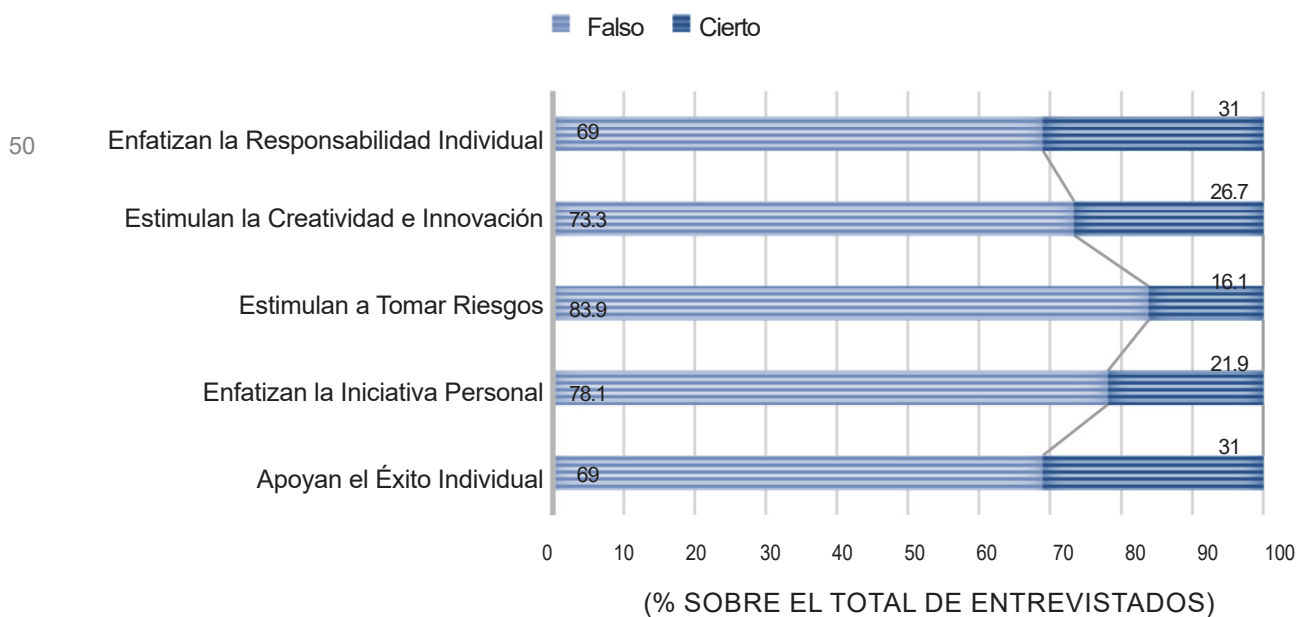
En esta evaluación, más del 90% de los expertos concordaron con que el acceso y disponibilidad a telecomunicaciones es favorable en términos de tiempo y costo. De la misma forma, el acceso y disponibilidad a los servicios básicos como agua, electricidad y alcantarillado es conveniente. La infraestructura física obtuvo la puntuación más baja, en donde el 63% de los encuestados opinó que no es lo suficientemente avanzada para las empresas nuevas y establecidas.

4.9. Normas sociales y culturales

Las normas sociales y culturales son un componente importante en la estructura de incentivos para el emprendimiento. Este tipo de normas es determinante para motivar la decisión de emprender un negocio en medio de distintas condiciones y marcos determinados. Los temas evaluados en esta sección son:

- *Enfatizan responsabilidad individual:* Las normas sociales y culturales del país enfatizan que ha de ser el individuo, más que la comunidad, el responsable de manejar su propia vida.
- *Estimulan la creatividad e innovación:* Las normas sociales y culturales del país estimulan la creatividad y la innovación.
- *Estimulan la toma de riesgos:* Las normas sociales y culturales del país estimulan a tomar riesgos empresariales.
- *Enfatizan la iniciativa personal:* Las normas sociales y culturales del país enfatizan la auto-suficiencia, la autonomía, y la iniciativa personal.
- *Apoyan el éxito individual:* Las normas sociales y culturales apoyan enormemente el éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal.

Gráfico 30: *Evaluación de normas sociales y culturales*



Fuente: *Elaboración propia con datos de NES Guatemala*

Resultados

Los expertos evaluaron las normas sociales y culturales como poco conducentes al desarrollo del proceso de emprendimiento. En general, los resultados arrojaron que este tipo de normas no favorecen las actividades innovadoras y no estimulan la creatividad y el riesgo.

BIBLIOGRAFÍA

- Coase, R. (1969). The problem of the social cost. *The American Economic Review*, 101.
- Gries, T., & Naude, W. (2008). *Entrepreneurship and Structural Economic Transformation*. UNU Wider Research Papers. Helsinki.
- Hanushek, A. E., & Wößmann, L. (2007). *Education Quality and Economic Growth*. Washington, DC: The International Bank for Reconstruction and Development -The World Bank-.
- Hayek, F. A. (1978). *Derecho, Legislación y Libertad (Vol. 1)*. (T. Bretón, Trans.) Madrid, España: Unión Editorial.
- Hodgson, G. M. (2006). What Are Institutions? *Journal of Economic Issues*, XL, 1-25.
- Kasper, W. (2008). *Spatial Economics*. (D. R. Henderson, Ed.) *Concise Encyclopedia of Economics*. Retrieved from <http://www.econlib.org/library/Enc/SpatialEconomics.html>
- Kirzner, I. (1973, Julio). *La Función del Empresario y el Desarrollo Económico*. (CEES, Ed.) Guatemala, Guatemala. Retrieved from <http://www.biblioteca.cees.org.gt/topicos/web/topic-298.html>
- Millán, R., & Gordon, S. (2004). Capital social: una lectura de tres perspectivas. *Revista Mexicana de Sociología*, 4, 711-747.
- North, D. (1990). *Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica 1993.
- Ostrom, E. (2005). *Understanding institutional diversity*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- PNUD. (2014). *Informe sobre desarrollo humano 2014*. Nueva York: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo -PNUD-.
- Porter, M., Sachs, J., & McArthur, J. (2002). *Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development*. *The Global Competitiveness Report 2001-2002*.
- Rojas, R. M., Schenone, O., & Stordeur, E. (2012). *Nociones de Análisis Económico del Derecho Privado*. Guatemala: Universidad Francisco Marroquín.
- Schumpeter, J. A. (1967). *Teoría del Desarrollo Económico (Cuarta ed.)*. (J. P. Arrarte, Trans.) México D.F., México: Fondo de Cultura Económica.
- Schumpeter, J. A. (1968). *Capitalismo, Socialismo y Demo*

BIBLIOGRAFÍA

Skoloff, K. L. (2003). Dotación de Factores, instituciones y caminos de desarrollo en las Américas. XII Ciclo de Jornadas Económicas del Banco de Guatemala. Guatemala. Retrieved from <http://banguat.gob.gt/publica/banca/046200401/002.pdf>

Sokoloff, K. L., & Engerman, S. L. (2000). Institutions, Factor Endowments, and Paths of Development in the New World. *Journal of Economic Perspectives*, 217-231.

Wydick, B. (2008). *Games in Economic Development*. New York: Cambridge University Press.

CAPÍTULO 6 | ANEXOS

ANEXO 1: Comparaciones Internacionales

El análisis de los indicadores internacionales de acuerdo a las fases de desarrollo de cada país se presenta en la Tabla 2. Comparado con el resto de países con el mismo grado de desarrollo, la Tasa de emprendimiento temprano de Guatemala se encuentra por debajo del promedio.

Tabla 3: Actividad emprendedora en los 73 países participantes en el GEM, según fase de desarrollo económico

País	Tasa de Em- prendedores Nacientes	Tasa de Propietarios de Nuevos Negocios	Tasa de Propietarios de Negocios Establecidos	Tasa de Activi- dad Emprende- dora Temprana (TEA)	Empren- dimientos TEA impul- sados por necesidad	Empren- dimientos impulsados por una oportunidad de mejora
ETAPA 1: Economías Basadas en Recursos						
Angola	9.52	12.36	6.5	21.5	5.26	43.41
Bolivia	21.51	7.07	7.59	27.4	6.26	51.7
Botsuana	23.13	11.13	4.95	32.79	9.92	54.71
Burkina Faso	12.72	9.75	17.68	21.71	4.84	52.84
Camerún	26.35	13.7	11.5	37.37	12.51	40.51
Filipinas	8.16	10.52	6.16	18.38	5.4	33.49
India	4.12	2.54	3.73	6.6	2.09	36.54
Iran	7.52	8.68	10.92	16.02	6.2	49.58
Uganda	8.92	28.13	35.94	35.53	6.71	54.25
Vietnam	2	13.3	22.15	15.3	4.55	53.27
Promedio Simple	12.4	11.72	12.71	23.26	6.37	47.03
ETAPA 2: Economías Basadas en Eficiencia						
Argentina	9.47	5.21	9.09	14.41	4.04	43.51
Barbados	8.48	4.23	7.09	12.71	1.85	53.13
Belice	4.25	3.02	3.74	7.14	0.93	47.61
Bosnia y Herzegov- ina	4.48	2.94	6.67	7.42	3.77	25.16
Brasil	3.66	13.79	17.51	17.23	4.99	57.81
Chile	16.61	11.05	8.79	26.83	4.73	62.18
China	5.45	10.17	11.59	15.53	5.16	45.41
Colombia	12.39	6.66	4.86	18.55	6.18	51.55
Costa Rica	7.58	3.74	2.53	11.33	2.19	63.52
Croacia	5.95	2.02	3.61	7.97	3.71	28.67
Ecuador	24.54	9.92	17.67	32.61	9.6	34.95
El Salvador	11.37	8.74	12.73	19.48	6.23	54.48
Georgia	4.1	3.23	7.28	7.22	3.51	30.95
Guatemala	11.98	9.19	7.36	20.39	8.28	38.93
Hungría	5.56	3.87	7.95	9.33	3.1	36.27

País	Tasa de Em- prendedores Nacientes	Tasa de Propietarios de Nuevos Negocios	Tasa de Propietarios de Negocios Establecidos	Tasa de Activi- dad Emprende- dora Temprana (TEA)	Empren- dimientos TEA impul- sados por necesidad	Empren- dimientos impulsados por una oportunidad de mejora
ETAPA 2: Economías Basadas en Eficiencia						
Indonesia	4.38	10.12	11.9	14.2	2.91	37.95
Jamaica	7.94	11.9	14.44	19.27	6.18	33.51
Kazajistán	8.1	6.19	7.43	13.72	3.62	33.68
Lituania	6.07	5.34	7.84	11.32	2.22	43.78
Malasia	1.36	4.55	8.46	5.91	1.04	63.99
México	12.66	6.39	4.48	18.99	4.26	50.04
Panamá	13.12	4.09	3.44	17.06	4.49	60.23
Perú	23.1	7.32	9.24	28.81	4.72	58.9
Polonia	5.77	3.58	7.3	9.21	3.39	47.11
Romania	5.33	6.17	7.6	11.35	3.28	49.75
Rusia	2.39	2.35	3.95	4.69	1.83	41.56
Sudáfrica	3.87	3.2	2.68	6.97	1.97	35.49
Surinam	1.93	0.17	5.17	2.1	0.11	39.83
Tailandia	7.63	16.73	33.06	23.3	4.15	71.23
Uruguay	10.51	5.75	6.74	16.08	2.57	27.28
Promedio Simple	8.34	6.39	8.74	14.37	3.83	45.62
ETAPA 3: Economías Basadas en Innovación						
Alemania	3.05	2.25	5.15	5.27	1.22	53.74
Australia	7.65	5.69	9.8	13.14	2.31	63.78
Austria	5.8	3.06	9.86	8.71	0.95	37.37
Bélgica	2.93	2.55	3.54	5.4	1.66	43.12
Canadá	7.93	5.61	9.35	13.04	2.04	63.34
Catar	11.32	5.39	3.54	16.38	3.53	54.37
Dinamarca	3.07	2.49	5.09	5.47	0.3	60.15
Eslovaquia	6.7	4.35	7.8	10.9	3.55	51.83
Eslovenia	3.78	2.66	4.76	6.33	1.61	44.78
España	3.33	2.21	7.03	5.47	1.63	33.48
Estados Unidos	9.67	4.25	6.95	13.81	1.86	66.93
Estonia	6.34	3.54	5.7	9.43	1.42	41.15
Finlandia	3.45	2.29	6.6	5.63	0.88	63.12
Francia	3.69	1.71	2.94	5.34	0.86	69.15
Grecia	4.58	3.37	12.84	7.85	2.73	30.53
Irlanda	4.36	2.46	9.91	6.53	1.94	48.56
Italia	3.18	1.28	4.27	4.42	0.6	38.58
Japón	2.71	1.26	7.18	3.83	0.72	68.24
Kosovo	2.46	1.79	2.06	4.03	0.89	29.13

País	Tasa de Em- prendedores Nacientes	Tasa de Propietarios de Nuevos Negocios	Tasa de Propietarios de Negocios Establecidos	Tasa de Activi- dad Emprende- dora Temprana (TEA)	Empren- dimien- tos TEA impulsa- dos por necesidad	Empren- dimientos impulsados por una oportunidad de mejora
ETAPA 3: Economías Basadas en Innovación						
Luxemburgo	4.94	2.33	3.7	7.14	0.84	59.81
Noruega	2.75	2.95	5.35	5.65	0.2	69.03
Países Ba- jos	5.15	4.53	9.59	9.46	1.48	62.77
Portugal	5.83	4.4	7.58	9.97	2.73	49.31
Puerto Rico	8.8	1.29	1.27	10.04	2.06	51.08
Reinos Uni- dos	6.28	4.48	6.5	10.66	1.37	52.71
Singapur	6.36	4.82	2.88	10.96	1.25	70.81
Suecia	4.86	1.9	6.46	6.71	0.53	56.16
Suiza	3.38	3.81	9.1	7.12	1.02	58.14
Taiwán	4.41	4.13	12.19	8.49	1.13	66.04
Trinidad y Tobago	7.47	7.44	8.48	14.62	1.76	64.26
Promedio Simple	5.21	3.34	6.58	8.39	1.5	54.05

58

Fuente: *Global Entrepreneurship Monitor 2014 Global Report*

En cuanto a la distinción entre emprendimiento por necesidad o por oportunidad, los valores de Guatemala son menores al promedio del grupo de países cuyas economías se basan en la explotación de recursos. Dado el nivel relativo de desarrollo de Guatemala y sus niveles de pobreza, es muy difícil hacer una distinción clara y tajante entre oportunidad y necesidad. El límite entre ambas medidas es tan difuso que hay que tener mucha precaución al momento de comparar los valores nacionales con los promedios internacionales. En todo caso, es claro que en países como Guatemala, dado los bajos niveles de ingresos de las personas adultas, independientemente de la división entre oportunidad y necesidad, la mayor parte del emprendimiento tiene su origen en la necesidad de complementar los ingresos familiares. Una motivación que difiere mucho de lo que se considera un emprendimiento impulsado por la innovación, la eficiencia o el uso del conocimiento.

La Tabla Anexo 1.2 recoge los resultados de un conjunto de indicadores de este tipo para los países participantes en el estudio. Los resultados para Guatemala son bastante cercanos al promedio para las economías basadas en factores primarios. A pesar de los limitantes a la actividad emprendedora y la corta vida que parecen tener los emprendedores en este tipo de economías, llama la atención el hecho que en Guatemala la mayoría de los emprendedores perciban la existencia de oportunidades para su actividad y crean tener las habilidades necesarias para esta actividad. Aun aceptando la confusión entre necesidad y oportunidad y el bajo nivel de educación de la población, resulta alentador que la mayoría de emprendedores se crean capaces de realizar su labor y perciban oportunidades para ellos. Además, a pesar de las limitaciones, la gran mayoría no le tiene tanto miedo al fracaso.

Tabla 4: Actitudes y percepciones de los emprendedores en los 73 países participantes en el GEM 2011 según fase de desarrollo económico

País	Intención Em-pren-de-dora	Oportuni-dades Perci-bidas	Capaci-dades Percibi-das	Miedo al Fracaso	Empren-dimiento como una buena car-tera	Buen recono-cimiento social hacia el em-pren-dimiento	Recono-cimiento del em-prendedor por parte de los medios
ETAPA 1: Economías Basadas en Recursos							
Angola	44.69	69.75	61.68	37.47	75.1	81.65	71.69
Bolivia	50.68	57.67	73.11	38.79	70.26	77	76.5
Botsuana	65.99	57.16	67.14	19.84	69.94	78.11	74.55
Burkina Faso	48.49	63.61	65.89	21.01			
Camerún	57.72	69.34	73.77	25.68			
Filipinas	45.63	45.89	66.15	40.04	81.8	78.13	84.7
India	9.6	38.91	36.7	35.68	57.93	66.16	56.62
Irán	27.5	27.68	59.45	35.15	52.26	75.61	55.09
Uganda	58.62	76.91	84.86	12.93			
Vietnam	22.66	39.36	58.2	56.05	67.15	75.92	86.83
Promedio Simple	43.16	54.63	64.7	32.26	67.78	76.08	72.28
ETAPA 2: Economías Basadas en Eficiencia							
Argentina	28.92	31.91	57.78	32.1	57.82	52.2	63.63
Barbados	14.6	38.16	63.51	25.64	57.61	58.5	46.3
Belice	11.6	49.55	69	37.37	57.8	55.46	43.25
Bosnia y Her-zegovina	21.73	19.59	47.3	37.5	78.15	69.94	39.85
Brasil	22.18	55.54	49.96	39.07			
Chile	48.84	67	64.87	31.1	69.43	64.43	65.21
China	20.24	31.88	32.97	32.24	65.68	72.91	69.28
Colombia	51.28	65.74	57.41	34.33	70.45	67.13	74.42
Costa Rica	31.82	39	59.39	38.84	61.33	59	79.7
Croacia	22.87	18.43	45.91	44.47	63.27	46.58	40.44
Ecuador	46.31	62.02	72.81	36.15	66.43	67.13	82.89
El Salvador	22.96	44.69	70.81	44.28	82.57	59.49	59.55
Georgia	16.73	36.58	37.54	33.89	65.99	75.92	58.45
Guatemala	41.9	45.38	64.17	37.1	95.33	76.92	60.61
Hungría	15.98	23.4	40.94	48.09	47.39	72.38	33.47
Indonesia	30.69	45.46	60.2	42.28	72.86	77.96	84.79
Jamaica	33.98	57.05	81.23	27.22	83.5	84.05	83.9
Kazajistán	23.25	26.5	52.54	32.59	78.62	74.35	82.97
Lituania	22.27	31.66	33.44	49.16	68.81	58.33	55.14
Malasia	12.05	43.4	38.4	30.78	50.37	49.95	69.85

País	Intención Emprendedora	Oportunidades Percibidas	Capacidades Percibidas	Miedo al Fracaso	Emprendimiento como una buena carrera	Buen reconocimiento social hacia el emprendimiento	Reconocimiento del emprendedor por parte de los medios
------	------------------------	--------------------------	------------------------	------------------	---------------------------------------	--	--

ETAPA 2: Economías Basadas en Eficiencia

México	22.14	48.87	53.48	30.34	53.22	50.76	45.48
Panamá	27.21	43.26	54.38	12.42			
Perú	55.73	62.31	69.42	27.91	82.43	81.38	83.62
Polonia	19.41	31.35	54.3	58.47	63.28	56.45	54.52
Romania	32.67	32.41	48.44	47.93	73.64	75.22	71.34
Rusia	5.74	26.5	27.83	40.93	67.12	65.93	50.43
Sudáfrica	11.8	37	37.65	25.5	69.58	72.92	72.57
Surinam	4.86	41.03	77.36	14.43	66.75	67.18	80.66
Tailandia	22.42	47.35	50.12	46.45	73.6	71.11	80.31
Uruguay	28.85	45.56	63.12	30.83	62.13	56.72	60.83
Promedio Simple	25.7	41.62	54.54	35.65	68.04	65.72	64.05

ETAPA 3: Economías Basadas en Innovación

Alemania	8.28	37.59	36.4	46.37	51.66	79.1	51.41
Australia	12.05	45.72	46.8	44.45	53.35	67.09	72.56
Austria	10.69	44.4	48.67	43.64			
Bélgica	12.36	35.93	30.4	49.82	52.41	51.73	50.82
Canadá	16.76	55.52	48.98	39.28	57.25	69.72	67.73
Catar	55.48	63.38	60.94	26.57	75.83	87.06	76.75
Dinamarca	8.35	59.66	34.88	41.32			
Eslovaquia	19	23.5	54.4	46.05	45.42	58.05	52.57
Eslovenia	12.31	17.25	48.6	38.7	53.39	72.31	57.56
España	8.03	22.61	48.13	46.52	53.94	48.99	46.33
Estados Unidos	16.23	50.85	53.34	32.81	64.73	76.87	75.83
Estonia	10.55	49.44	42.47	49.71	55.56	64.93	43.34
Finlandia	9.08	42.38	34.88	42.11	41.24	84.4	66.93
Francia	16	28.26	35.44	42.84	59.05	70.43	38.98
Grecia	10.43	19.91	45.54	70.59	58.42	66.42	45.8
Irlanda	8.3	33.36	47.24	42.46	49.39	76.88	75.68
Italia	13.19	26.57	31.31	57.07	65.05	72.09	48.28
Japón	5.29	7.27	12.23	44.4	30.98	55.81	58.7
Kosovo	8.5	65.62	65.2	29.48	68.28	76.18	57.22
Luxemburgo	16.44	42.54	37.56	50.7	40.66	68.18	43.54
Noruega	6.21	63.45	30.54	33.05	58.16	83.47	
Países Bajos	10.81	45.55	44.26	38.72	79.11	67.77	55.66

País	Intención Emprendedora	Oportunidades Percibidas	Capacidades Percibidas	Miedo al Fracaso	Emprendimiento como una buena carrera	Buen reconocimiento social hacia el emprendimiento	Reconocimiento del emprendedor por parte de los medios
------	------------------------	--------------------------	------------------------	------------------	---------------------------------------	--	--

ETAPA 3: Economías Basadas en Innovación

Portugal	18.44	22.87	46.59	47.93	62.23	62.94	69.75
Puerto Rico	19.39	25.08	48.84	32.55	18.51	51.13	72.7
Reinos Unidos	8.92	40.99	46.44	37.67	60.3	74.99	58.36
Singapur	15.01	16.71	21.35	38.59	51.73	62.91	79.1
Suecia	10.07	70.07	36.65	40.68	51.58	70.9	60.3
Suiza	8.82	43.67	41.59	33.98	42.3	65.81	50.43
Taiwán	28.09	33.47	29	40.01	75.22	62.57	83.5
Trinidad y Tobago	33.68	58.62	75.23	22.23	79.47	69.5	65.6
Promedio Simple	14.56	39.74	42.8	41.68	55.54	68.51	60.2



GUATEMALA
www.ufm.edu



Nuestra misión es la enseñanza y difusión de los principios éticos, jurídicos y económicos de una sociedad de personas libres y responsables.

Facultad de Ciencias Económicas
Universidad Francisco Marroquín
6 Calle final, zona 10
Guatemala, Guatemala 01010

Teléfono (+502) 2338 - 7723
Fax (+502) 2338 - 7893

economía@ufm.edu
www.fce.ufm.edu